

La decisión ¿dónde invertir?: un análisis comparativo entre Colombia y Venezuela

Ramos Barrera, María Gabriela^{1*}
Peña Dugarte, George Luis^{2**}

Recibido: 10/08/2011

Revisado: 15/09/2011

Aceptado: 20/11/2011

Resumen >>>

La movilidad internacional del capital conlleva a una búsqueda constante de nichos de inversión que garanticen el retorno del capital invertido. Factores como la riqueza de una nación y su nivel de inversión extranjera se han convertido en indicadores cotidianos para analizar un mercado. Sin embargo, factores como el tipo de cambio, los costos de la mano de obra, la calidad y el costo de los servicios, las actitudes del gobierno frente a la inversión privada, entre otros, se consideran hoy día claves para la toma de decisiones de los inversionistas. En este sentido, un análisis comparativo que describe las realidades económicas, sociales y de gobernabilidad de Colombia y Venezuela, evidencia que la situación actual del país petrolero no es ideal para los inversionistas extranjeros. La investigación concluye que los inversionistas extranjeros encontrarán mayores niveles de rentabilidad dentro del escenario colombiano, bajo un entorno con mejor seguridad y estabilidad para su capital.

Palabras clave: inversión extranjera, capital privado, localización.

Abstract >>>

WHERE CAN YOU INVEST?: A COMPARATIVE ANALYSIS BETWEEN COLOMBIA AND VENEZUELA

International capital mobility leads to a constant search for investment to ensure the return of invested capitals. Factors such as wealth of a nation and its level of foreign investment have become everyday indicators to analyze a market. However, factors such as the exchange rate, the cost of labor, the quality and cost of services, the attitudes of the government towards private investment, among others, are now considered key to decision making investors. Thus, a comparative analysis that describes the economy, social aspects and governance of Colombia and Venezuela, shows that the country's current oil situation is not the best for foreign investors. The research concludes that foreign investors find higher levels of profitability in Colombian under an environment with enhanced security and stability for their capital.

Keywords: Foreign investment, Private capital, Location.

1 * Gerente General de RC Consultoría Financiera C.A., Egresada de la Maestría en Economía - ULA

2 ** Profesor Ordinario de la FACES-ULA y Cursante de la Maestría en Finanzas - CIDE

1. Introducción

A la hora de invertir en un determinado proyecto de negocio, ya sea nuevo o para la ampliación de una empresa ya existente, el inversionista debe realizar varios estudios cuyos resultados deben proporcionarle información para mitigar un posible riesgo. Éstos van desde el estudio de mercado donde se busca determinar si existe una necesidad que impulse la demanda del producto a ofrecer, el estudio técnico que ofrece la información de la viabilidad técnica del proyecto, hasta el estudio financiero que mide la rentabilidad del proyecto en el tiempo. Cada estudio aborda diferentes variables y, dependiendo del propósito perseguido por el inversionista, pueden ser más complejos unos que otros.

En el estudio técnico, se contemplan muchas interrogantes y entre ellas destaca la localización de la organización, es decir se debe resolver la incógnita ¿dónde invertir? Cuando un empresario busca dónde realizar su próxima inversión, mide y compara las variables macro y microeconómicas del entorno con la finalidad de conocer cuál será el panorama que influirá en sus futuras ganancias. En tal sentido, se enfoca en conseguir condiciones que maximicen los beneficios de su inversión ya sea minimizando costos, maximizando ingresos o ambas. Por tal motivo es necesario describir los factores que generan costos, ingresos e inestabilidad a la inversión.

La investigación pretende analizar las características de la inversión en Colombia y Venezuela durante los últimos 20 años, con el objetivo de establecer un panorama general que esboce las diferentes variables que han incidido, dentro de las decisiones gerenciales, en invertir en un país u otro. Se trata de un análisis de los principales indicadores estadísticos disponibles, y constituye sólo una visión aproximada de la realidad de ambos países.

La presente es una investigación descriptiva, de carácter histórico evolutivo y de tipo documental donde se analizarán los datos suministrados

por organismos internacionales de reconocida trayectoria, que ameritan ser estudiados bajo un enfoque sistemático. Requiere la aplicación del método científico para lograr conclusiones sostenidas en instrumentos confiables, con el objeto de analizar el comportamiento de las decisiones gerenciales relacionadas con la localización de una nueva inversión.

2. Factores que inciden sobre la decisión de dónde invertir

Actualmente factores como el desarrollo de nuevas tecnologías para las comunicaciones y medios de transporte más rápidos, han hecho que el seleccionar un determinado lugar en el planeta para la inversión sea más fácil. Para Chase, Aquilano y Jacobs (2002), los grandes cambios de que han sido objeto los convenios comerciales, tanto en Norteamérica como en Europa, “han convertido al mundo en una verdadera aldea Global, lo que les permite a las compañías gozar de mayor flexibilidad a la hora de escoger sus emplazamientos” (p. 350). De esta realidad no escapa América Latina.

Por otro lado, a pesar de la flexibilidad para seleccionar un lugar de inversión, se deben tener presente ciertos factores para asegurar el éxito de la rentabilidad de la misma. Heizer y Render (2004), presentan seis factores que se deben tomar en cuenta a la hora de tomar una decisión financiera:

2.1 Mano de obra

La productividad es la relación que existe entre el insumo utilizado (este puede ser horas de mano de obra, capital invertido, cantidad de material utilizado, entre otros) y las unidades producidas, en este caso, la relación existente entre la mano de obra y los niveles de producción. Para los efectos de la localización de un proyecto, la mano de obra suele asociarse con costos elevados, por ello muchos inversionistas buscan reducir sus costos ubicando sus inversiones donde exista mano de obra económica. Sin embargo, la mano de obra económica se traduce en empleados poco calificados, con bajo interés en el trabajo y, por tanto,

poco productiva. En este sentido, el inversionista debe hacer hincapié en los niveles de productividad de sus empleados, considerando sus niveles de eficacia y eficiencia y no tomar decisiones basándose sólo en un análisis de costos.

Según Meredith (1999: 240):

...la preocupación real no deberían ser las tasas salariales, sino la productividad de la mano de obra nacional comparada con la productividad de la mano de obra en el extranjero. Por lo tanto esta comparación implicaría el nivel de habilidades, uso del equipo, tasas salariales, e incluso ética del trabajo, para determinar la región más favorable en términos de producción por dólar de salario e inversión de capital.

Se debe destacar que cuando se habla de actitud de los empleados, se hace referencia a la forma de actuar de los mismos con respecto al ausentismo laboral, sindicatos y rotación, pues dependiendo de ello sus índices de productividad variarán.

2.2 Tipo de cambio y riesgos en la paridad cambiaria

Para Cuevas (2010:7) "...un programa integral y coherente de capacitación, adiestramiento y estímulo a la productividad del factor trabajo en general no sólo es más eficaz sino también más eficiente que una depreciación real de la moneda en el mejoramiento de la productividad".

En este sentido, aunque la productividad se considera como un factor de mayor relevancia que el tipo de cambio, este último es determinante en el desempeño empresarial y debe conocerse su comportamiento presente y futuro, ya que su variación puede provocar impactos negativos. Así como un cambio en esta variable puede ser favorable, luego pudiera convertirse en una verdadera amenaza para la inversión. Según Heizer y Render (2004), un tipo de cambio desfavorable eliminaría cualquier posible ahorro pero, también, una apreciación de la moneda local puede incrementar considerablemente la inversión, favoreciendo la competitividad internacional de los bienes domésticos e incrementando la producción.

Asimismo, el inversionista puede enfrentar un escenario poco común pero que ejercerá influencia sobre la inversión, como por ejemplo un control de cambio. Por lo general, los mecanismos de control cambiario no son frecuentemente aplicados pues responden a disyuntivas políticas y sociales que buscan evitar la fuga de capitales y no deberían superar los seis meses de aplicación. Sin embargo, en algunas ocasiones, tal como es el caso de Venezuela, las medidas regulatorias incrementan su duración e interfieren sobre la movilidad del capital invertido, razón por la cual deben ser considerados siempre que se quiera invertir en una economía determinada.

2.3 Costos

De acuerdo con Sullivan, Wicks y Luxhoj (2004), existen dos enfoques para estimar los costos:

- El enfoque de arriba-abajo se basa en datos históricos de proyectos de ingeniería similares para estimar costos. Modifica la información de acuerdo con cambios en la inflación o deflación, nivel de actividad, peso, consumo de energía, tamaño, entre otros.
- El enfoque de abajo-arriba consiste en un método más detallado para estimar los costos. Desagrega un proyecto en unidades más pequeñas y manejables para estimar sus consecuencias económicas.

Por otro lado, según Heizer y Render (2004), los costos pueden ser costos tangibles e intangibles: los primeros son aquellos costos fáciles de calcular y que influyen considerablemente sobre la toma de decisiones, por ejemplo, los servicios públicos, mano de obra, impuestos y transporte tanto de la materia prima como del producto terminado hasta su lugar de destino. Los segundos, pueden ser generados por el estado de las infraestructuras de comunicación terrestre, aéreo, y naval, pues de estos dependerán -en alto grado- las operaciones ordinarias de la empresa; también se consideran los costos generados por la calidad de la educación que influyen directamente en la productividad de los empleados y en su actitud hacia la industria y el patrono.

Al evaluar los costos, el inversionista debe buscar el menor costo real, es decir, aquel costo donde el beneficio que se genere por cada unidad monetaria sea proporcionalmente mayor a la erogación realizada. Se trata de maximizar la relación costo-beneficio que genere utilidad a la empresa y no buscar el costo nominal más bajo donde se genera una salida de dinero inferior.

2.4 Actitud del gobierno y de los ciudadanos

Un aspecto importante a evaluar a la hora de decidir la localización de una inversión, es la actitud que tienen el gobierno, los empleados y los proveedores, (ciudadanía en general) pues estas actitudes se pueden convertir en grandes oportunidades o amenazas para la organización.

Se deben observar las actitudes de los gobiernos con respeto a la propiedad y la empresa privada, analizando el discurso político y el marco legal que contemple estos derechos. Se debe observar si el comportamiento es de apoyo a la inversión y en pro del crecimiento de la misma o, si por el contrario, la postura gubernamental va en contra de la inversión privada. Estos son factores determinantes para crear las condiciones necesarias y sostenibles en el tiempo para la rentabilidad de la inversión, además, ayudan a disminuir o aumentar el riesgo dependiendo del caso considerado.

Por otra parte, se deben evaluar tanto la cultura de los funcionarios públicos como el sistema de gobierno (centralizado o descentralizado). Según Meredith (1999: 241), “en algunos países las decisiones gubernamentales tienden a moverse lentamente con una extremada centralización en la autoridad que toma las decisiones”. Asimismo, menciona que “la corrupción y los sobornos con frecuencia dan la impresión de ser la manera habitual de hacer negocios y los sistemas de contabilidad son altamente sospechosos”.

Adicionalmente, se ha de tomar en cuenta el apoyo de los gobiernos a la clase obrera, sus normas y políticas de estabilidad laboral, así como el apoyo a los sindicatos y la actitud de los mismos -aspectos importantes y

difíciles de cuantificar de alguna manera- así como el nivel de corrupción y presencia de sobornos y comisiones en los entes del estado.

Finalmente, también se deben analizar los aspectos culturales que pueden influir en la productividad de la empresa como, por ejemplo, la puntualidad y honestidad de los empleados y proveedores, incluyendo entre éstos el ausentismo laboral y la actitud de los trabajadores hacia la empresa privada y el patrono.

2.5 Localización del mercado objetivo y los proveedores

En función del sector al que pertenece la empresa vale la pena indagar sobre la cercanía del mercado objetivo y la cercanía de los proveedores. Si es una empresa de servicio, ésta debe estar lo más cerca posible de sus clientes, la idea es estar en el lugar y momento oportuno para satisfacer una determinada necesidad. Si por el contrario, la empresa es del sector de la manufactura, ésta debería estar cerca de los proveedores, pues depende, principalmente, del costo de transporte de la materia prima. En el caso de una empresa de almacenamiento, es fundamental el estudio de los costos de transporte para ubicar la empresa en zonas cercanas tanto a los proveedores como a los clientes.

Este factor de distancia de los proveedores y clientes aparentemente no se relaciona con factores externos de la inversión propios de cada país, pero en el caso de que los proveedores o clientes estén fuera del país donde se piensa invertir, este aspecto juega un rol importante. En este contexto, se deben tomar en cuenta el tipo de cambio, convenios arancelarios con otros países y costos de transporte. Si los clientes y proveedores están dentro del país a seleccionar sólo se tomará en cuenta el costo del transporte interno, pues por lo general representa el costo más relevante en estos casos.

2.6 Agrupamiento de competidores

Para Heizer y Render (2004), el agrupamiento de los competidores (clustering) en un mismo mazonaje geográfico está lejos de ser una desventaja, al contrario, le consideran una oportunidad, dada la concentración ya sea

de personas calificadas en una misma zona u otro recurso ya sea natural, de información o capital de inversión. La conglomeración de competidores fomenta la atracción de los clientes debido a la diversidad de opciones que pueden encontrar en esta agrupación de oferentes. En este sentido, el agrupamiento de competidores ha de estudiarse dependiendo de las necesidades que tenga la empresa de personal calificado y de las ventajas que pueda ofrecer la fama de una determinada zona en cuanto a un sector productivo.

3. Metodología

La investigación es de carácter descriptivo y de tipo documental. Se recopilan e identifican diversas variables, indicadores y estimadores que permitirán esbozar un escenario comparativo entre las condiciones económicas, financieras, sociales y de gobernabilidad que se presentan en Colombia y Venezuela.

El análisis se basa en los datos suministrados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El estudio comprende, para la mayoría de las variables, los años posteriores a 1994 hasta el 2011, aunque existe un número bajo de limitantes y vacíos de información en los datos disponibles. Los datos permitieron obtener una visión completa del fenómeno lo cual facilitó el análisis.

4. El entorno para la inversión en Colombia y Venezuela

Ubicados en América del Sur, Colombia y Venezuela son tradicionalmente conocidos por su producción de café y petróleo, respectivamente. Sin embargo, de acuerdo con la CEPAL, durante los últimos años las economías de ambos países han mostrado un crecimiento sostenido y diversificado en sus niveles de producción, lo que debería traducirse -bajo un punto de vista estrictamente teórico- en mayores oportunidades de inversión dentro de cada país.

Ahora bien, los datos del BID esbozan un escenario que difiere del supuesto teórico anterior: para el año 2010, de acuerdo al Producto Interno Bruto (PIB), Venezuela produjo cerca de US\$ 5.400 por habitante y Colombia US\$ 3.220. Es decir, el país petrolero es más rico y, por ende, representa un mayor mercado atractivo para los inversionistas. No obstante, al observar las cifras de la Inversión Extranjera Directa (IED) se hace evidente que en Venezuela -para el año 2010- la afluencia anual de inversión extranjera fue insuficiente, incluso para reponer el capital depreciado o sustituir los capitales reexportados a su país de origen. En otras palabras, aunque existe riqueza en Venezuela, prevalecen factores que merman la entrada de capital extranjero a dicho país.

Cuadro 1 >>>
Indicadores Económicos

AÑO	PIB per capita		IED	
	Colombia	Venezuela	Colombia	Venezuela
1996	\$ 2.625,0	\$ 4.995,9	\$ 1.962,0	\$ 1.376,4
2000	\$ 2.511,8	\$ 4.800,7	\$ 1.400,3	\$ 2.701,7
2005	\$ 2.771,6	\$ 4.972,5	\$ 5.209,3	\$ 1.315,5
2010	\$ 3.220,0	\$ 5.435,1	\$ 4.110,1	\$ -805,2

Fuente: Recopilación basada en los datos del BID (2011b) Cifras a precios constantes (2000=100)

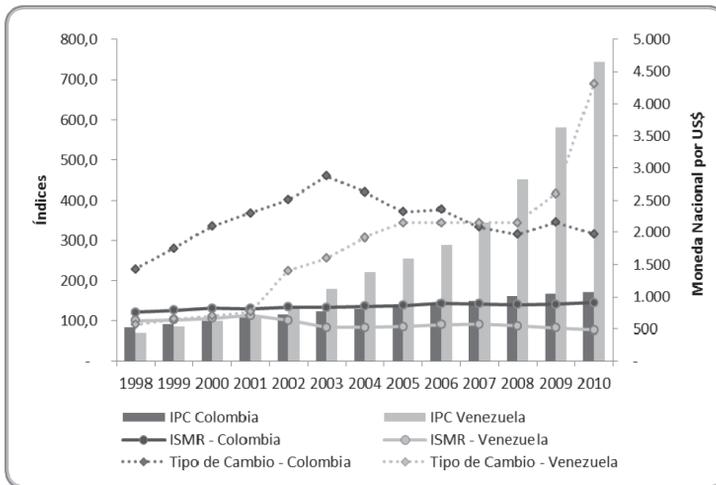
Para explicar la caída de las inversiones extranjeras en Venezuela, el control cambiario establecido por el Gobierno Nacional desde el año 2003 es el factor clave de estudio. Según Diego Macera (2011), con dicha medida económica se quiso aumentar el nivel de empleo, corregir el déficit público, fomentar las exportaciones y encarecer las importaciones, para así aumentar las reservas internacionales del Banco Central de Venezuela. Sin embargo, el control cambiario -que ya cumple 9 años- ha implicado no sólo la creación de un mercado paralelo de divisas que amenaza con devaluar la moneda, sino una marcada restricción en los movimientos de capital que desmotiva a los inversores.

El gráfico 1 muestra la relación que existe entre el tipo de cambio, la inflación y los salarios. Para el caso venezolano los datos muestran

una realidad en la que el deterioro del valor real de la moneda perjudica los sueldos y salarios, pues éstos manifiestan un rezago frente al ajuste con la inflación que no mitiga la pérdida de poder adquisitivo. Mientras, para el caso colombiano, se evidencia una relación más eficiente entre las tres variables al mostrar apreciación en la moneda, disminución de la inflación e incremento en el índice de sueldos medio.

Gráfico 1 >>>

Índice de precios al consumidor vs tipo de cambio.
Índices de Salario Medio Real (ISMR) y de Precios al Consumidor (IPC) con base en los datos de la CEPAL (2011). Tipo de Cambio de Colombia con base en los datos del Banco de la República de Colombia (2011). Tipo de Cambio de Venezuela con base en los datos del Banco Central de Venezuela (2011).

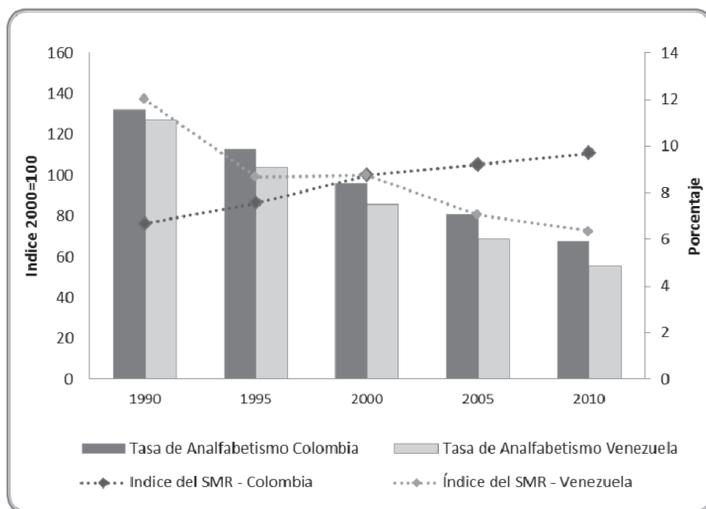


Ahora bien, la pérdida de poder adquisitivo que genera el escenario anterior, trae consigo un factor adicional que debe considerar el inversionista: la especialización de la mano de obra y su migración. Si se considera la tasa de analfabetismo³ dentro de la Población Económicamente Activa como indicador de la especialización de la

3 La tasa de analfabetismo expresa la magnitud relativa de la población analfabeta, es decir, la población de 15 años y más que no sabe leer y escribir como relación al total de la población (de 15 años y más). Dentro de su cálculo la estimación es desagregada por: grupo de edades (15-24, 25-49 y 50 años y más) y áreas de residencia (CEPAL, 2011).

mano de obra, puede concluirse que entre Colombia y Venezuela no existe mayor diferencia. Si bien la reducción del analfabetismo es mayor en Venezuela, la diferencia con la tasa que manifiesta Colombia no supera un punto porcentual y ambos países cumplen con las metas establecidas en los objetivos de desarrollo del milenio de la ONU, que de acuerdo con los datos de la CEPAL, para el año 2010 estimó una tasa de analfabetismo de 4,8% para Venezuela y de 5,9% para Colombia. Por lo tanto, al comparar el sueldo medio real con la tasa de analfabetismo para cada país, el gráfico 2 muestra que los costos serán mayores en Colombia, pues las empresas deben pagar mayores sumas por concepto de sueldos y salarios por una mano de obra semejante entre sí, razón que podría motivar a los inversionistas a establecerse en Venezuela.

Gráfico 2 >>>
Índices del sueldo medio real y tasa de analfabetismo.



Fuente: datos de la CEPAL (2011).

Sin, embargo, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (2010) en su publicación Panorama Laboral 2008, aunque a nivel mundial, la productividad de la mano de obra creció 3,1% para el año 2008, en América del Sur la productividad laboral experimentó disminución en sus tasas de productividad: 17% para el caso de Colombia y 41% para el caso de Venezuela.

En Venezuela, además del problema asociado al régimen cambiario, la disminución en la productividad es ocasionada por el sentido cortoplacista de las políticas económicas. Así, las decisiones privilegiaban los resultados de corto plazo impulsados por el consumo y subestimaban los resultados de largo plazo que implicaba la inversión en sectores con capacidad para competir en el mercado internacional. Por su parte, en Colombia el Banco de la República destaca que a pesar de la reducción en la productividad para el 2010, se espera que Colombia incremente la productividad gracias a los altos niveles de inversión generados por las grandes empresas (especialmente en los sectores manufactureros y de construcción) con alta relación capital-trabajo y con bajos niveles de deuda. Entre otros factores claves asociados a la productividad que influyen sobre la decisión del inversionista en relación a dónde localizar su capital (además del costo de la mano de obra y la especialización de la misma), se encuentran: el costo de los servicios públicos y su nivel de calidad. Un servicio público abaratado pero de mala calidad puede generar mayores costos al ocasionar deficiencias en el proceso productivo. Por ejemplo, fallas en el suministro de energía eléctrica, agua potable, servicio telefónico, conexión a internet, entre otros, crearán costos intangibles que en el largo plazo se traducirán en pérdidas elevadas.

Según los informes de la CEPAL, en Venezuela y Colombia existen las mayores coberturas urbanas de servicios públicos en Latinoamérica. El cuadro 2 refleja que en Venezuela, el 94% de la población urbana cuenta con conexiones de agua potable, mientras que en Colombia sólo el 87%. Para el caso del servicio eléctrico y de saneamiento, las coberturas son más parecidas.

Cuadro 2 >>>
Cobertura de los servicios

Servicio	País	2008
Agua	Colombia	86,8%
	Venezuela	93,7%
Electricidad	Colombia	96,4%
	Venezuela	99,5%
Saneamiento	Colombia	75,4%
	Venezuela	75,5%

Fuente: Recopilación basada en los datos de la CEPAL (2011).

No obstante, pese a la similitud en los niveles de cobertura en los servicios, es importante recalcar que en Venezuela el gasto público dedicado a la prestación de servicios representa cerca del 13,44% del PIB, mientras que en Colombia se encuentra cercano al 12,46%. En términos reales, en Venezuela se invirtieron cerca US\$ 722 por habitante para la prestación de servicios sociales: US\$ 84 en vivienda, US\$ 246 en seguridad social, US\$ 96 en salud y US\$ 296 en educación. Por su parte, el gobierno colombiano invirtió US\$ 335 (46% de lo invertido en Venezuela) en los mismos sectores: US\$ 14 en vivienda, US\$ 182 en seguridad social, US\$ 54 en salud y US\$ 85 en educación (CEPAL, 2011).

En este sentido, si las cifras muestran que el analfabetismo en Colombia no supera el analfabetismo en Venezuela por más de un punto porcentual y, adicionalmente, las coberturas de servicios básicos no difieren en gran medida entre ambos países, entonces la diferencia en los niveles de gasto es evidencia del deficiente manejo de los recursos en Venezuela en comparación con Colombia. Este supuesto conlleva a cualquier inversionista a analizar la capacidad que tiene cada nación para administrar sus bienes, invertir en la sociedad y promover el desarrollo de las empresas privadas. Bajo esta premisa, el cuadro 3 recopila la información que el BID considera vital para cuantificar la gobernabilidad en un país y que sirve como herramienta para promover la inversión en determinadas localidades.

Respecto al sistema democrático, los datos evidencian que el 41% de la población venezolana confía en las decisiones tomadas por la Asamblea Nacional, a diferencia del 28% que confía en las decisiones tomadas por el Congreso de la República en Colombia. Sin embargo, la confianza en el sistema judicial es inferior en Venezuela, mientras en Colombia el indicador es superior incluso al compararlo con el promedio latinoamericano. Este contraste encuentra su soporte en la percepción generalizada del venezolano de que el poder judicial está altamente influenciado por el gobierno nacional. A la par, las estimaciones del BID consideran que en Colombia la libertad de expresión (entendida como libertad de prensa) es mayor que en Venezuela, donde las restricciones abundan.

Cuadro 3 >>>
Indicadores de gobernabilidad, 2010

	Colombia	Venezuela	Latinoamérica	Observaciones
Sistema Democrático				
Confianza en el congreso	28%	41%	31%	Personas entrevistadas con respuesta afirmativa
Confianza promedio en el sistema judicial	52,77	37,77	46,47	Rango 0-100. Mientras mayor confianza exista más cercano a 100 estará el indicador.
Independencia judicial	3,5	1,7	3,36	Rango: 1-7. Influencia del gobierno: cercano a 1. Independencia total: cercano a 7.
Índice de Libertad de Prensa	56	76	39,09	Rango: 1-100. Libertad: 0-30. Libertad Media: 31-60. Sin Libertad: 61-100
Libertades civiles	4	5	2,52	Rango: 1-7. Alto nivel de libertad: cercano a 1. Bajo nivel de libertad: cercano a 7.
Administración Pública				
Ajustes sobre los Presupuestos	26%	50%	37%	Porcentajes más altos reflejan mayores cambios en el presupuesto por ajustes legislativos
Calidad de la información y estadísticas en general	36%	19%	33%	Porcentajes más altos reflejan datos más confiables, amplios y precisos
Centralización de la política económica	3,3	1,1	2,48	Rango: 1-7. Centralización en el nivel nacional: cercano a 1. Descentralización a nivel estatal o municipal: cercano a 7.
Confianza en la administración pública	19%	32%	28%	Personas entrevistadas con respuesta afirmativa
Efectividad del Gobierno	0,04	-0,95	0,02	Rango (2.5)-2.5. Equilibrio mundial: 0. Valores negativos: deficiente. Valores positivos: eficiente.
Sistema de Mercado				
Cooperación en las relaciones de patrono-empleado	4,6	3	4,25	Rango: 1-7. Alto nivel de conflictividad: cercano a 1. Bajo nivel de conflictividad: cercano a 7.
Costos de los procedimientos para iniciar un negocio (% PIB per capita)	15%	30%	37%	% PIB per capita
Índice de protección al Inversionista	8,3	2,3	5,07	Rango 0-10. Mientras mayor protección tenga el inversionista más cercano a 10 estará el indicador.
Libertad de la inversión	65	5	50,83	Rango 0-100. Mientras mayor libertad exista más cercano a 100 estará el indicador.
Número de días para iniciar un negocio	14	141	58,32	Para empresas comerciales o industriales con más de 50 empleados y un capital inicial superior a 10 veces el PIB per capita del país

Fuente: datos del BID (2011a).

En otras palabras, los indicadores democráticos muestran que si una organización desea invertir en Venezuela trabajará bajo un ambiente con alta confianza en la Asamblea Nacional pero con libertades limitadas producto de las influencias del poder ejecutivo. Mientras, si desea invertir en Colombia el escenario será de una sociedad civil con menor confianza

en su Congreso pero con una sociedad más libre y menos influenciada por el gobierno nacional.

De la mano con el sistema previamente expuesto, y con base en los supuestos teóricos descritos, destaca la importancia de la gestión pública como soporte en los procesos de toma de decisiones de los inversionistas extranjeros. Para el año 2010, en Venezuela cerca del 50% de los presupuestos públicos sufrieron ajustes, principalmente por la elevada inflación presente en el país. En Colombia, sólo una cuarta parte de los presupuestos fueron ajustados por el Poder Legislativo, de acuerdo con las cifras emitidas por el BID. Este fenómeno es evidencia de la poca efectividad del gobierno venezolano para ejecutar sus partidas y actividades, calificándolo con un indicador negativo respecto a la eficiencia del sector público en Latinoamérica.

Por otro lado, si bien las políticas de Estado son consideradas centralizadas en la mayoría de los países analizados por el BID, en Venezuela las decisiones de política económica están altamente concentradas en la Presidencia de la República. En Colombia, las políticas tienen un nivel de descentralización mayor que el promedio latinoamericano. Este indicador, respaldado por el apoyo que tiene el gobierno actual por parte de las masas, conlleva a que 32% de la población confíe en la administración pública. En el caso de Colombia, las decisiones son tomadas con mayor equilibrio -entre lo centralizado y lo descentralizado- pero la población confía menos en la ejecución de las políticas (19%).

Para una organización, estos factores son fundamentales pues a mayores niveles de burocracia menor será la efectividad, eficiencia y eficacia con la que su capital podrá trabajar. Prueba de ello es el indicador de efectividad de gobierno que ubica a Venezuela dentro del área negativa del rango estimado (-0,09) mientras que Colombia no sólo se ubica en el rango positivo (0,04) sino que además supera el promedio latinoamericano (0,02). A esto se suma que las estadísticas y publicaciones cuantitativas que respaldan toda inversión tienen una periodicidad inestable en Venezuela, son entregadas con atraso y, en términos generales, son poco confiables.

Aunado a lo anterior, para analizar el sistema de mercado, el cuadro 3 recopila un grupo de indicadores básicos para una empresa interesada en depositar su capital en Colombia o Venezuela. Entre los cálculos, se estima que en Colombia las relaciones patrono-empleado son menos conflictivas, ubicándose por encima de la media latinoamericana. En Venezuela, este tipo de relación se muestra más complicada y combativa: el número de protestas laborales que tienen vida en el país petrolero son mayores.

Asimismo, a primera vista resalta el ambiente costoso, cerrado y burocrático bajo el que se desenvuelven las negociaciones en Venezuela. El BID estima que en Colombia iniciar un nuevo negocio toma cerca de catorce días y su costo asociado representa 15% del PIB per cápita colombiano. En Venezuela, los mismos procedimientos toman diez veces más tiempo y representan 30% de la producción interna por persona. Adicionalmente, el marco institucional que protege al inversionista es significativamente débil en Venezuela en comparación con Colombia. Una vez constituida la organización, cuenta con una libertad casi nula para movilizar su capital de acuerdo con las leyes venezolanas, en donde la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) en el marco de la ley Contra los Ilícitos Cambiarios vigente promulgada el 10 de mayo del 2010, hace que el procedimiento para la adquisición de divisas, tanto para importaciones así como para la repatriación de utilidades a empresas que tienen su casa matriz fuera de Venezuela, se haga muy cuesta arriba incluso imposible.

En síntesis, el entorno macro y microeconómico en Venezuela no conlleva a un mercado con ventajas y beneficios para los inversionistas extranjeros. Incluso resulta más difícil atraer capital foráneo cuando se establece una comparación con Colombia, país ubicado en un espacio geográfico cercano y similar, con menores conflictos⁴ y con mayores probabilidades de éxito para la inversión.

4 Valdría la pena ahondar adicionalmente sobre el tema de guerrilla y narcotráfico en Colombia, o sobre el terrorismo creciente dentro del territorio venezolano que limitaría el interés de cualquier inversionista en ambos países. Sin embargo, ésta es un área sobre la cual no se encuentran estadísticas oficiales y cualquier afirmación al respecto sería fundamentalmente especulación, por lo que se deja como tema abierto de discusión para futuras investigaciones.

Conclusión

Toda inversión tiene inmerso un riesgo, pero también tiene asociado rentabilidad. Con base en esta premisa se puede decir que el inversionista, conservador o no, en función del sector donde piense radicarse, debe considerar como óptimos aquellos escenarios bajo los cuales los gobiernos brinden seguridad a la propiedad privada, apoyo a la inversión, marco jurídico claro, buenas infraestructuras de comunicación y servicios públicos básicos de calidad, y donde la ciudadanía manifieste una cultura en beneficio del trabajo, la productividad y la capacitación.

Según el estudio realizado, luego de analizar seis factores que deben ser tomados en cuenta a la hora de tomar decisiones, se puede concluir -de manera general- que las condiciones que favorecen la inversión se dan en mayor medida en Colombia con respecto a Venezuela. Cabe destacar que no se quiere concluir que las inversiones son más rentables en Colombia, sólo que los riesgos para realizar una inversión son claramente menores en el país neogranadino y éste ofrece las condiciones mínimas para atraer la inversión.

Bibliografía >>

- Banco Interamericano de Desarrollo (2011a). *Base de Datos de Indicadores de Gobernabilidad, DATAGOV*. Disponible: http://www.iadb.org/datagob/home_esp.html.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2011b). *Herramienta macro observadora de datos de Latinoamérica y el Caribe*. Disponible: <http://www.iadb.org/Research/LatinMacroWatch/lmw.cfm>
- Chase, A., Aquilano, N., y Jacobs, R. (2002). *Manual de operaciones de manufacturas y servicios*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2011). *Base de datos y publicaciones estadísticas*. Disponible: <http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>.
- Cuevas A., Victor M. (2010). *Competitividad internacional, productividad y costos laborales unitarios en la industria manufacturera*. Revista Frontera Norte, 22 (44), 7-39.
- Heizer, J., Render, B. (2004). *Administración de la producción y operaciones*. Madrid: Editorial Pearson Prentice Hall.

- Ley Contra los Ilícitos Cambiarios (2010). Promulgada en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.975 de fecha 17 de Mayo de 2010.
- Macera, D. (2011). *Bolivia va rumbo al desastre económico*. Revista Perú Económico, Edición en línea Enero, 2011. Disponible: <http://perueconomico.com/ediciones/53-2011-jan/articulos/907--bolivia-va-rumbo-al-desastre-economico>
- Meredith, J. (1999). *Administración de operaciones*. México: Editorial Limusa.
- Sullivan, W., Wicks, E., Luxhoj J. (2005). *Ingeniería económica de DeGarmo*. México: Editorial Pearson Educación.
- Organización Internacional del Trabajo (2011). *Tendencias mundiales del empleo 2011: El desafío de la recuperación del empleo*. Resumen Ejecutivo. Disponible: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_150445.pdf