



ANÁLISIS ESPECIAL

**No es guerra económica, es el socialismo que aniquila
a la empresa privada**



RIF: J-30775152-5



Por una Sociedad
Libre y Responsable



La propiedad privada entre 1961 y 1999

Una empresa extranjera podía constituir su filial e invertir su capital en Venezuela en la década de los sesenta con la legítima expectativa de ver retornar y con creces su inversión extranjera. Asimismo, el venezolano se veía beneficiado con productos de primera calidad y variados que le dieran la verdadera opción de elegir según sus necesidades.

Los 40 años siguientes ofrecían un panorama similar. Es un período al que se le pueden atribuir muchos errores, pero todavía había espacio para la inversión extranjera con los consecuentes beneficios para el consumidor. Uno de los errores de este período fue no tener presente lo que nos recuerda Tomas Mann en el prólogo a *El agente secreto de Joseph Conrad*, y es que la libertad es un valor por el que se debe luchar todos los días, no es algo dado y permanente.

Estos errores deben reconocerse en este período.

Por ejemplo, la Constitución de 1961 era proteccionista, paternalista, consagraba tal cantidad de derechos a las personas que no incentivaba el esfuerzo o las ganas de competir (GÓMEZ, Emeterio, “La Constitución de 1961 y la creación de una economía competitiva”, en *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas* n° 88. Caracas: UCV, 1993, pp. 56 y 57).

Podría decirse que en este período debido a la paz política, al pluralismo, a la abundancia de recursos públicos y a la posibilidad real de ascenso social honesto, la propiedad privada llegó a ser derecho subjetivo de muchos ciudadanos y dejó de ser un privilegio de pocos, aunque también es justo decir que tal proceso sólo fue algo tolerado, es decir, no procurado, ni promovido, ni estimulado, ni garantizado por el Estado (De León, Ignacio, “Las raíces ideológicas del intervencionismo estatal y sus efectos económicos en Venezuela” (pp. 3-55), en: *Misión Riqueza. Para rehacer a Venezuela con Ética y Libertad*, Caracas, CEDICE, Conciencia Activa y Uni-

versidad Monteávila, 2007, pp. 6 y ss).

En este estado de cosas, tampoco se formaron ciudadanos bajo la cultura de la libertad y al final de la década de los noventa se elige un Gobierno que tenía por norte la adopción de políticas que amplían la presencia del Estado en la economía y disminuyen los espacios del sector privado.

Dificultades actuales que enfrentan

las empresas

Ahora bien, desde el año 2003 existe un control de precios, que aunque no generalizado, ya afecta a muchas empresas y se empiezan a ver las primeras señales de la escasez de ciertos productos. En este tiempo, también se establece el control de cambio, que es aplicado más como política de Estado para ejercer un mayor control sobre los individuos que una medida económica coyuntural.

La subsidiaria de una empresa extranjera sería de las primeras en sentir los cambios de estas políticas, porque ha significado (i) disminución de la inversión extranjera ante las dificultades de repatriar las ganancias; (ii) restricciones para la importación de materias primas, lo cual ha limitado la productividad del sector industrial venezolano; (iii) escasez de productos, mucho de los cuales son de primera necesidad; entre otros.

Sumemos lo anterior al hecho que la subsidiaria de una empresa extranjera está bajo la “regulación” de la Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEEX), el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), la extinta Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), el ex-

tinto Instituto para la Defensa de las Personas en el Acceso a Bienes y Servicios (INDEPABIS), las Inspecciones del Trabajo, el Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS), los departamentos de recaudación de las Alcaldías, entre otros, porque la lista es excesivamente larga. No sólo existen muchos controles por parte de estos organismos, sino que los mismos no se manejan necesariamente con criterios técnicos.

Tomemos solo dos ejemplos. Por una parte tenemos que si la subsidiaria de la empresa extranjera está autorizada para el uso de la marca de un producto determinado de la cual es titular la casa matriz, esa autorización se documenta mediante un Contrato de Licencia de Marca en el que es estándar establecer los pagos por el uso de marca en moneda extranjera.

En teoría, la subsidiaria podría acudir anteriormente a la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) hoy el Centro de Comercio Exterior (CENCOEX) y solicitar autorización para el pago de regalías. Pero en la práctica es sumamente difícil obtener las autorizaciones, especialmente por la exigencia de registros vigentes que debe emitir SIEEX, instancia administrativa que en sus procedimientos lamentablemente no mantiene criterios constantes y públicos.

A título de ejemplo basta con revisar las Providencias Administrativas (publicadas en la página web <http://www.sieex.gob.ve/>, no en Gaceta Oficial) dictadas por SIEEX en las que en contratos ya registrados por esa misma instancia se exige la modificación de los mismos, es decir, una aplicación retroactiva de su criterio porque se aplica tanto a con-

tratos a celebrarse a futuro como a los ya registrados.

La aplicación de criterios de forma poco transparente y no uniforme, prácticamente convirtió a SIEX en un obstáculo previo e insalvable para acudir a CENCOEX.

Por otra parte, otro obstáculo importante para acudir a CENCOEX es la obtención de los Certificados de No Producción Nacional o Producción Nacional Insuficiente. Este recaudo, que aplica a casi todos los rubros, es de difícil obtención; está escasamente regulado su procedimiento (nuevamente, en una página web); tiene una corta vigencia; no se puede requerir en cualquier momento; etc; etc; etc.

En este caso, la poca transparencia para obtener uno de los documentos más importantes para los procedimientos de autorización de adquisición de divisas, entorpece enormemente los procesos de importación de materias primas o productos intermedios o terminados. Vemos como esta regulación a lo largo de los años se ha hecho cada vez más hostil para las empresas, lo que nos lleva al siguiente punto.

Resultado: Guerra económica, pero ¿Quién la inicia y la mantiene?

Más de una década con este escenario es evidente que se afectan las finanzas de la empresa. En los últimos años la empresa ha debido lidiar con una pérdida importante del capital social que la colocaba prácticamente al borde de la quiebra. En los últimos años ha debido idear innumerables soluciones para retrasar una solución que es inevitable si se mantienen los precios de los productos congelados,

si no se otorgan divisas para importar, etc.

En los últimos 2 años la situación empeoró irremediablemente. Si ya era difícil para la empresa manejar su contabilidad con el control de cambio y el control de precios, hoy en día con tres tasas de cambio, la dificultad es mayor. Por ejemplo, muchas de ellas se están enfrentando a una gran pérdida (o pérdida total) de su capital social al tener que ajustar sus deudas en moneda extranjera a una tasa de cambio mucho mayor a la que inicialmente tenían previsto.

Con los casos recientes de empresas que han cerrado sus operaciones en el país y que han sido objeto de medidas de ocupación por parte del Gobierno, podemos ver una vez más los ataques contra la propiedad privada.

En estos casos las violaciones contra la propiedad no se concretan solo con las medidas de ocupación, que son las medidas más claras y obvias. Las violaciones a la propiedad privada también se concretan



con una aplicación sistemática de políticas y mecanismos desde las diversas instancias administrativas bajo la forma de criterios “técnicos”; “interpretaciones”; “prácticas administrativas” que se tradujeron en verdaderos cercos para el desarrollo de la actividad económica de una empresa que no se constituyó de la noche a la mañana.

Cabe preguntarse ¿quién instauró el control de cambio?, ¿quién instauró el control de precios?, ¿quién incrementó de forma dramática las regulaciones y obligaciones de la empresa?. La respuesta es el Gobierno con sus desacertadas políticas que en nada ayudan a la empresa privada que no solo busca su lucro -por demás legítimo- sino que también beneficia a la población con los productos que ofrece. No es guerra económica entonces, o si lo es, no es del lado del que se apunta.

Andrea Rondón García

Doctora en Derecho UCV. Profesora de la UCAB

