



Las ciudades más atractivas de Venezuela para la Inversión Privada ¿Por qué atraer inversiones?

Por José Manuel Rodríguez-Grillel¹

Las ciudades, normalmente buscan atraer inversiones nuevas para proporcionar empleos a sus ciudadanos e ingresos a sus tesorerías. Sin embargo, se puede afirmar que la inversión privada que se radica en una ciudad es la base del bienestar futuro de sus ciudadanos.

El Consejo de Competitividad de E.U.A (1993) definió un modelo tipo "pirámide" de el que sienta las bases para el desarrollo d cualquier sociedad actual. Este modelo destaca, en primer lugar, que para alcanzar altos estándares de vida, una comunidad debe expandir su producción de bienes y servicios más allá de los propios límites de su comunidad. Sólo una comunidad que "exporte"² una cantidad significativa de bienes y servicios podrá intercambiarlos por bienes producidos en otras comunidades que le permitan mejorar el nivel de vida de sus propios ciudadanos. Sin embargo, la colocación de bienes y servicios en otras comunidades exige que estos productos sean competitivos y para ello, es fundamental incrementar sostenidamente la productividad. Esto sólo es posible en un ambiente donde se fomente continuamente un mejor clima general de negocios, mediante políticas que mejoren la calidad de vida, incrementen la eficiencia de los servicios y eleven la calidad de los recursos humanos mediante el estímulo al talento y la creatividad.

De allí, que la tendencia actual en las ciudades globales es volcarse al desarrollo de la competitividad. Las ciudades "punta" en el mundo buscan definirse como sitios distintivos con ventajas competitivas específicas para empresas objetivo. Desarrollando productos, infraestructuras y servicios de calidad que añadan valor a clientes objetivo. Educando para que sus ciudadanos puedan funcionar en forma efectiva en sociedades de alta tecnología e información. Invirtiendo en atraer negocios convenientes para la ciudad y en mejoras sostenidas en la calidad de vida.

La globalización y las ciudades.

Ninguna comunidad puede permanecer aislada del impacto que representa vivir hoy en un mundo globalizado. El comportamiento empresarial está cambiando. Aumenta la competencia internacional por las inversiones, y la competitividad y la productividad se basan cada vez más en el conocimiento, la información, la innovación, el talento y en fin, en el desarrollo de la gente.

Las empresas comienzan a adoptar nuevas estrategias para responder a presiones competitivas globales y por eso se reestructuran y relocalizan para mantener posiciones competitivas.

En este proceso, inevitablemente, algunas ciudades pierden inversiones que se dirigen hacia regiones que ofrecen mayores atractivos; y tanto la apertura económica como los acuerdos de integración en los que participa Venezuela, aceleran este proceso.

Ante este entorno, el enfoque tradicional de promover inversiones, que consistía en realizar exhortaciones generalizadas a cualquier tipo de empresa para invertir en la ciudad, realizando con frecuencia grandes sacrificios fiscales, está dejando de funcionar. Al contrario, cada vez más, las empresas buscan localizarse en ciudades con servicios que le añadan valor a sus cadenas productivas (Poder, 1985), hasta el punto que las empresas están dispuestas a pagar más en impuestos si obtienen a cambio los servicios de calidad que requieren para competir.

El nuevo orden mundial que se gesta a partir de la globalización, forzará a las ciudades a especializarse y volcarse sobre la calidad. En el largo plazo, la competitividad internacional de las empresas dependerá mucho del entorno local en el que desarrollen sus actividades. Por ello las ciudades que no trabajen en conjunto con sus empresas en el objetivo de mejorar la competitividad, terminarán quedándose sin inversiones privadas relevantes y por ello, verán disminuir paulatinamente el nivel de vida de sus ciudadanos (Osborne y Gaebler, 1992).

Criterios sobre la atracción de Inversiones privadas

Las ciudades necesitan entender cómo el inversionista decide la localización de sus empresas.

Hasta principios de los 80, las inversiones privadas tendían a localizarse fundamentalmente por factores directamente relacionados con los costos de producción y de comercialización de sus productos (Schmener, 1982; Fred, 1983). Sin embargo, ya en 1984, Birch señalaba que los factores de atracción de la inversión privada habían cambiado. Ahora se buscaba calidad en la educación, fuerza de trabajo especializada, estabilidad política y fiscal, telecomunicaciones modernas, buena infraestructura, instalaciones para compras, existencia de instituciones culturales, actividades recreativas y calidad de vida, en general.

La compañía consultora Moran, Stahi & Boyer (MSB) realizó recientemente (Labich, 1993) una encuesta a inversionistas estadounidenses sobre cuáles eran los factores críticos a nivel local para lograr la operación exitosa de sus empresas, encontrando que los principales eran la calidad de la fuerza laboral y la actitud pro-negocios de la comunidad.

En un excelente trabajo publicado recientemente por Kofler, Haider y Rein (1994), se resumen cuáles son las informaciones básicas que son consultadas hoy por los inversionistas que buscan sedes, destacando: características del mercado local de trabajo, acceso al cliente y a mercados abastecedores, disponibilidad de sitios para el desarrollo futuro, infraestructura, sistemas de transporte, calidad de la educación y oportunidades de entrenamiento, calidad de vida, clima de negocios, acceso a instalaciones de investigación y desarrollo, disponibilidad de capital, nivel impositivo, burocracia y limitaciones reglamentarias.

En general, se puede afirmar que un inversionista lo que busca en una determinada localidad es minimizar la inversión inicial y los costos de procesamiento, optimizar

procesos de comercialización y asegurar la posibilidad de desarrollarse y competir en el tiempo.

La promoción de inversiones a nivel local y el "benchmarking"

Para atraer inversiones a una ciudad no basta con definir los principales criterios que orientan la toma de decisiones de los empresarios de hoy para localizar sus inversiones, sino que también debe esforzarse por medir y evaluar permanentemente su capacidad de atraer inversiones.

Es aquí donde la metodología de Evaluación con Marcas de Calidad o "Benchmarking" puede ser de suma utilidad para las ciudades³. Esta metodología puede ser definida, como el proceso sistemático y continuo de evaluación de la organización (la ciudad en nuestro caso) comparándose con otras que son reconocidas como las mejores en el área, con el propósito de realizar mejoras y alcanzarla excelencia (Spendolini, 1992).

Son numerosos los ejemplos en donde se ha utilizado una metodología similar para evaluar ciudades y naciones. Como muestra se pueden citar las evaluaciones anuales de ciudades de EUA, realizadas por las revistas "Inc", y las empresas consultoras Louis Harris & Associates y Moran, Stahl & Boyer, la realizada para ciudades brasileñas por la consultora Simonsen & Asociados, o las realizadas a nivel mundial por las revistas "Fortune" y "Wordlink Survey". Por su parte, AXIS Estrategias Empresariales (CEVEUCAF, 1995) ha realizado una comparación similar pero entre países de América Latina.

Tabla 1: Índice de Atracción de la Inversión Privada

	Ciudad	Índice	
1	Valencia	64%	
2	Barquisimeto	60%	
3	Caracas	60%	
4	Maracay	59%	
5	Barcelona - Pto. La Cruz	59%	
6	Puerto Cabello	58%	GRUPO 1
7	La Victoria	57%	
8	Maracabo	57%	
9	Portofino	56%	
10	Ciudad Guayana	56%	
11	Maturín	55%	
12	Mérida	55%	
13	Los Teques	55%	
14	Calle La Mar - Naiguatá	55%	
15	Costa Oriental del Lago	54%	
16	San Cristóbal	54%	
17	El Tigre	51%	
18	Coro	50%	GRUPO 2
19	Anaco	50%	
20	Punto Fijo	50%	
21	Caripano	49%	
22	San Juan de los Morros	49%	
23	Valera	49%	
24	Marlaca - San Joaquín	49%	
25	San Felipe	49%	
26	Villa de Cura	48%	
27	San Antonio del Táchira	48%	
28	Cumaná	47%	
29	Ciudad Bolívar	47%	
30	Ciudad Fajardo	47%	
31	El Vigía	47%	
32	San Carlos	46%	
33	Carora	46%	GRUPO 3
34	Tinaquillo	46%	
35	Acarigua - Araure	45%	
36	Yaritagua	42%	
37	Barinas	42%	
38	Gölgie	42%	
39	Ocumare del Tuy	42%	
40	Ciudad Losada	42%	
41	Charallave - Cúa	41%	
42	Valle de la Pascua	40%	
43	Calabozo	39%	GRUPO 4
44	Guanare	35%	
45	Tucupita	33%	
46	Puerto Ayacucho	32%	GRUPO 5
47	San Fernando	26%	

Fuente: ASES Estrategias Empresariales

Metodología

Para el caso venezolano, los autores han desarrollado una metodología que les ha permitido comparar el desempeño de las 47 ciudades con mayor población en Venezuela, en cuanto a su capacidad para atraer inversiones. El trabajo integra la información relativa a 50 variables en un único indicador que hemos denominado índice de Atracción de Inversiones Privadas.

Las variables utilizadas se agrupan en seis módulos a saber:

- 1) La disponibilidad y calidad de los recursos humanos;

- 2) La calidad de vida (salud, delincuencia, ambiente, cultura, viviendas, pobreza);
- 3) La disponibilidad y calidad de los servicios (teléfonos, electricidad, agua, gas, bancos, etc.);
- 4) La disponibilidad y calidad de la infraestructura básica (aeropuertos, puertos, autopistas y carreteras, terrenos, oficinas y locales, capacidad hotelera);
- 5) La cercanía a mercados (población) y a recursos naturales; y
- 6) El apoyo institucional (oficinas de apoyo, incentivos, tasas impositivas, etc.)

Las variables fueron integradas en una función índice I , en donde forman parte del índice de acuerdo a su importancia relativa, por medio de ponderaciones (porcentajes) que modulan su participación en la conformación del índice. Las ponderaciones fueron definidas a partir de la información documental recopilada y de entrevistas realizadas a inversionistas privados.

Así tenemos que I representa el índice que mide la capacidad de atraer inversiones privadas y V_n son las variables que determinan la conformación de dicho índice se cumple que:

$$I = V_1 \cdot K_1 + V_2 \cdot K_2 + \dots + V_n \cdot K_n$$

Donde cada K_n representa la ponderación (porcentaje) que refleja la importancia relativa de la variable V_n en la conformación del índice.

El módulo que agrupa las variables asociadas con recursos humanos fue considerado el más importante por lo que se le asignó una ponderación de 25%. Le siguieron en importancia los de apoyo institucional (20%), servicios, infraestructura y calidad de vida (con 15% cada uno) y por último, cercanía a mercados y recursos naturales, con solo 10%.

La mayoría de las evaluaciones realizadas se basan en estadísticas oficiales disponibles (OCEI, MSAS, Min Trabajo, etc.), aunque en varios casos se realizaron recopilaciones propias de información (inmobiliaria, financiera, etc.) o se utilizaron variables cualitativas desarrolladas a partir de la opinión de los informantes calificados.

Resultados

En esta sección se muestra la jerarquización de las ciudades obtenida para el módulo principal del índice, así como las correspondientes a cada módulo.

Igualmente, cada jerarquización viene acompañada del porcentaje obtenido por cada ciudad y la ubicación que dicha ciudad tiene entre los diferentes quintiles (grupos de 20%).

Así, por ejemplo, en el Índice principal (ver Tabla 1), Valencia obtiene la mejor ubicación con un índice de 64%, mientras que San Fernando de Apure se ubica en el último lugar entre las ciudades evaluadas con un índice de 26%.

Las ciudades con mayor y menor atractivo en cada módulo

Disponibilidad y calidad de los recursos humanos

1. Barquisimeto	47. San Fernando
2. Barcelona - Puerto La Cruz	46. Puerto Ayacucho
3. Mérida	45. Guanare
4. El Tigre	44. Tucupita
5. Caracas	43. Calabozo

Apoyo institucional

1. Valencia	47. Puerto Ayacucho
2. Barquisimeto	46. Tucupita
3. Maracaibo	45. San Fernando
4. Puerto Cabello	44. San Carlos
5. Maturín	43. San Felipe

Calidad de vida

1. Mérida	47. San Fernando
2. Maracay	46. Tucupita
3. Valera	45. Charallave - Cúa
4. Punto Fijo	44. Ocumare del Tuy
5. Carupano	43. Yaritagua

Disponibilidad y calidad de los servicios de apoyo

1. Caracas	47. Güigüe
2. Maracay	46. San Fernando
3. Mérida	45. Tinaquillo
4. Portamar	44. Ciudad Losada
5. Ciudad Guayana	43. Yaritagua

Disponibilidad y calidad de la infraestructura

1. Catia La Mar	47. Calabozo
2. Puerto Cabello	46. Ocumare del Tuy
3. Portamar	45. Valle de la Pascua
4. Coro	44. Tucupita
5. Barcelona - Puerto La Cruz	43. Barinas

Cercanía a mercados y recursos naturales

1. Tinaquillo	47. Puerto Ayacucho
2. Valencia	46. San Fernando
3. Güigüe	45. Portamar
4. Puerto Cabello	44. Punto Fijo
5. Villa de Cura	43. Coro

Fuente: *AXIS Estrategias Empresariales*

Consideraciones Evaluativas

1.-Todas las ciudades de Venezuela, sin excepción, tienen grandes posibilidades de mejora en su atractivo para la inversión privada. De hecho, la ciudad que mejor se ubica en el escalafón de módulo principal es Valencia y apenas logra alcanzar un valor de 64%, aún bastante distante de la máxima valoración posible.

2.-Sólo 32% de las ciudades evaluadas se concentran en la región centro-norte, No obstante el 63% de las que integran el grupo 1 del Módulo Principal del índice se localizan en esta región.

3.-El módulo en el cual un mayor número de ciudades supera el 50% es el de Calidad de Vida (72% de las ciudades), mientras que los módulos con mayor número de ciudades por debajo del 50% son el de Cercanía Geográfica a Mercados y Recursos Naturales, y el de Infraestructura Básica, con 85% y 81% de las ciudades, respectivamente.

4.-Las Variables en las que en promedio obtienen mejor resultado (más de 66%) las ciudades venezolanas son: Cercanía a Parques Nacionales (87%), Número de Agencias de Banco (83%), Densidad de Vehículos (75%), Costo de Terrenos y Locales (77%) y Acceso a Electricidad (71 %). Como se puede ver, estos resultados son coherentes con la abundancia de Parques Nacionales en Venezuela, el "sobretanqueo"⁴ los problemas de tránsito menores en la mayoría de las ciudades estudiadas, el relativo bajo costo de terrenos y locales en el interior del país, y la abundancia relativa de fuentes energéticas, especialmente hidroelectricidad y termoelectricidad.

5.-Las variables en las que las ciudades venezolanas en promedio obtienen peor resultado (menos de 34%) son: Presencia de Hipermercados y Mercados Mayoristas (20%), Ingresos Propios Municipales (24%), Dinámica Hotelera (24%), Número de Líneas Telefónicas (26%), Puertos (33%) y

Descentralización de la Educación (33%). Estos resultados concuerdan con las limitaciones de los canales de comercialización, el sistema telefónico y los puertos del país, la ineficiencia en la generación de ingresos propios por la mayoría de las alcaldías, la dinámica hotelera con bajos valores que refleja la reciente crisis generada por la caída del sistema financiero y la situación económica del país en general y, por último, lo mucho que aún falta por hacer en lo que se refiere a la descentralización de la educación venezolana.

6.-Se debe entender que el "ranking" obtenido para el módulo Principal refleja el atractivo para una "hipotética" inversión privada promedio. En la práctica, ninguna inversión busca satisfacer todas las variables que se presentan en el módulo. Así por ejemplo, un inversionista interesado en el turismo pondrá énfasis en la capacidad hotelera, el aeropuerto o en los servicios de apoyo, mientras que un inversionista tipo comerciante importador puede estar más interesado en la existencia de centros comerciales y la cercanía a puertos y aeropuerto.

Lo anterior significa que para una mayor precisión, prácticamente cada tipo de inversionista requeriría la elaboración de un índice propio en el que se destaquen las variables que a ese tipo de inversionista le interesan en especial. Pero, esto también es válido para las ciudades. Cada ciudad puede definir dentro de su planificación estratégica, qué tipo de inversiones está interesado en atraer y según esta definición, adaptar el modelo que estamos presentando a los intereses específicos de la ciudad. Así, por ejemplo, Porlamar se ubica en el décimo lugar del módulo Principal del índice y sin embargo, al modificar el índice para que refleje mejor las variables que le interesan a un potencial inversionista turístico, Porlamar sube hasta el primer lugar de este nuevo índice. Si a Porlamar lo que le interesa es únicamente atraer inversión turística, entonces se podría decir que esta ciudad es la que mejor lo hace en Venezuela.

7.-Otra advertencia importante se refiere a la vigencia del índice. La mayoría de las variables utilizadas en el índice se refieren a los años 94 y 95 (estas explican más del 67% del valor total), siendo las más antiguas las variables demográficas obtenidas en el censo de 1990 - las cuales, por cierto, cambian muy lentamente-. De allí que se pueda afirmar que el índice obtenido es vigente.

No obstante, sería incorrecto afirmar que el valor que una ciudad obtiene es consecuencia directa de la gestión de las autoridades locales entre 1994 y 1995. La observación realizada sólo refleja una "foto instantánea" del momento que vive la ciudad y la mayor parte de las variables que se utilizan son variables que requieren tiempo para ser modificadas sustancialmente (e.g. analfabetismo, pobreza, delincuencia, infraestructura, etc.).



Por lo que se debe concientizar que los valores obtenidos hoy por la ciudad son el resultado de muchos años acumulados de gestiones, no sólo a nivel local sino también regional y nacional. Además, tampoco sería correcto afirmar que son responsabilidad única de los sectores público y político, sino que en mucho también son consecuencia del comportamiento de empresarios y sociedad civil local.

Esta última aseveración esconde importantes implicaciones. Si una ciudad quiere mejorar su atractivo para las inversiones privadas y por ende, mejorar su desarrollo económico y social, no le bastará con el simple esfuerzo de las autoridades locales sino que a ese esfuerzo también deben concurrir los de las autoridades regionales y nacionales, y sobre todo el de los empresarios de la sociedad civil.

Citas y Notas

¹Este proyecto fue realizado gracias al auspicio del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y del Consejo Nacional para la Promoción de Inversiones (CONAPRI).

²A nivel de ciudades se entiende que el concepto "exportar" se refiere a la venta de bienes y servicios a residentes en otras ciudades, están estas en el propio país o en países extranjeros.

³El "benchmarking" no sólo es útil para evaluar la gestión en desarrollo económico, sino que puede ser usado por la comunidad para evaluar su desempeño en cualquier área de acción (educación, salud, etc.)

⁴Se refiere a la idea de que en la mayoría de la 'ciudades venezolanas aún existirían más bancos y agencias de banco de los que se requieren para mantener la eficiencia del sistema.

Bibliografía

Birch, D. (1984), "The changing rules of the game", en *Economic Development Commentary*, 4 (4): 12-16, E. U.A.

Camargo, G. vA. Wilner (1993) "As capitais do capitaT", Exame, 26 de mayo: pp. 46-53, Sao Paulo, Brasil. Trabajo realizado por Simonsen & Asociados.

CEVEU-CAF (1995). *Relative Position of Venezuela as Polo of US Direct Investment Attraction compared to Argentina, Colombia, Chile, México, Perú, Central América and the Caribbean*. Trabajo realizado por AXIS Estrategias Empresariales, Caracas.

Council of Competitiveness (1993), "Competitiveness index 1993", Washington, D.C., E.U.A.

Fred, S. (1983), "Problemas sobre dimensión y ubicación de las plantas. Cómo resolverlos" en "Manual del administrador de empresas", Albert, K (de.), Mc Graw Hill, México, DF

Kotler, P., D. Haider y L Rein (1994), "Mercadotecnia de Localidades", Editorial Diana, S.A. de C.V, México, DF

Labich, K (1993), "The best cities for knowledge workers", Fortune, 15 de noviembre, pp. 44-50, trabajo realizado por Moran, Stahl & Boyer, E.U.A.

Lou Harris & Associates (1994), "Best cities for business", E.U.A.

Osborne, D. y T Gaebler (1992), "La reinención del gobierno", Ediciones Paidós Ibérica S.A., Barcelona, España.

Porter, M (1985), "Competitive advantage", The Free Press, New York, E.U.A.

Schmener, R. (1982), "Making business location decisions", Prentice Hall, Englewood, E.U.A.

Spendolini, M. (1992), "Benchmarking", Editorial Norma, Bogotá, Colombia.