

**LA REPRIVATIZACION DEL BANCO DE VENEZUELA**

Hasta la semana anterior a la subasta del Banco de Venezuela (Banvenez) el proceso de su reprivatización se llevaba a cabo sin grandes obstáculos. Espiñeira Sheldon (firma de auditores), Salomon Brothers (banco de inversión), Bancaracas Mercado de Capitales (idem) y Fogade hicieron los esfuerzos correspondientes para que los compradores potenciales estuvieran totalmente informados. La Superintendencia de Bancos investigó cuidadosamente los cuatro candidatos interesados que constituían un grupo de primera categoría: Banco de Bogotá (Colombia), Banco Santander (España), Banco de Crédito (Perú) y Deutsche Bank (Alemania). ¿Por qué fracasó la privatización en el primer intento?

Desde hace algún tiempo se han venido acumulando señales de que alguien, en alguna parte, desea sabotear la reprivatización del Banco de Venezuela. Primero, hubo una campaña de gran cobertura en la prensa de que Banvenez valía mucho más que el precio base fijado de 275 millones de dólares y se estaba vendiendo a precio de gallina flaca. Pero la mayoría de los especialistas financieros veían este precio como "justo"; algunos más bien demasiado alto. Además, la verdad molesta es que en una economía de mercado el banco vale sólo lo que alguien esté dispuesto a pagar por él. Eso se decide en la subasta. En cualquier caso, durante el proceso de fijación del precio de un banco se pueden cometer equivocaciones. Es difícil calcular los flujos esperados, descontándose a una tasa de descuento no conocida, y no existe certeza sobre el precio que se puedan liquidar ciertos activos.

Luego, hubo denuncias de que el Banco Santander no estaba jugando limpio, porque había contratado a asesores que tenían acceso a informaciones confidenciales. La denuncia fue rechazada por los tribunales. También los otros tres bancos afirmaron que

tenían acceso ilimitado a toda la información que necesitaran. Pero la campaña publicitaria siguió, enriquecida por otras acusaciones, lo cual creó un clima de inseguridad jurídica sin mucho fundamento en la realidad. Por añadidura, Henry Ramos Allup, de Acción Democrática, entró en la discusión con mucha fuerza, oponiéndose rotundamente a la reprivatización de Banvenez. Repitió las acusaciones de fraude y de venta demasiado barata. El resultado era previsible. Sólo uno de los bancos, el Banco Santander, depositó la fianza requerida, y el gobierno se vio obligado a suspender la reprivatización hasta nuevo aviso.

Existen varias teorías, ampliamente difundidas en la prensa, sobre por qué AD bloqueó el proceso de privatización del Banco de Venezuela. La primera, expresada por Donald Ramírez, de Copei, es que los bancos controlados por el Estado son una fuente importante de financiamiento para la campaña de AD. La segunda consiste en la amistad de Luis Alfaro Uceero y Carmelo Lauría con José Alvarez Stelling, quien, a su vez, ha tratado de demorar la reprivatización del banco. La tercera es que Alfaro y Lauría actúan en nombre del llamado "cabildo bancario": un grupo de banqueros nacionales que estarían dispuestos a llevar a cabo ciertas maniobras para evitar exponer sus mal administradas instituciones financieras a la competencia de un banco extranjero, eficiente y con un buen capital.

Sea lo que sea, el torpedo tuvo un éxito temporal. También tuvo éxito en el empeoramiento del clima para las inversiones extranjeras en el país. No obstante, Fogade formalmente lanzó un segundo intento de reprivatizar el Banco de Venezuela. Los compradores potenciales tienen hasta el 7 de octubre para manifestar su interés. Sin embargo, aún no se ha fijado una fecha para la subasta.

La fallida subasta de Banvenez es un paso más de aprendizaje en el camino largo de las privatizaciones necesarias de muchos activos en manos del Esta-

do. Hay que privatizar, hay que hacerlo con toda transparencia, con profesionalismo y sin dudas jurídicas, pero hay que hacerlo rápido. Mientras más se retrase el proceso, el valor de esas instituciones tiende a erosionarse. Aprendemos de la privatización de LAV, que finalmente fue privatizada, luego de cuatro intentos costosos en términos políticos y financieros, en una subasta judicial el 30 de agosto. Al final hubo sólo un oferente, *Alas de Venezuela*, que pagó 20 millones de dólares. Este fue el precio de la oferta mínima, y menos de lo que la venta habría captado, si el FIV hubiera fijado un precio base más realista en la primera subasta, realizada hace 28 meses.

**¿PEPSICOLERO ES PEPSICOLERO HASTA QUE SE MUERA...?**

"Nos han quitado lo nuestro", es el mensaje publicitario de la PepsiCo como respuesta a la pérdida del único mercado en América Latina donde Pepsi Cola tenía más ventas que su gran rival Coca-Cola. Casi siempre hemos sido un país Pepsi y PepsiCo apuesta a esta lealtad de marca, al sentimiento patriótico. Pronto disfrutaremos el primer comercial filmado en el espacio, con dos cosmonautas en una marcha espacial junto al despliegue de la nueva lata azul de Pepsi. Está por verse si eso es suficiente para mantener el mercado venezolano contra el campeón olímpico de Atlanta.

Al final, la guerra de las colas se decidió en un lapso de tres días. Impensadamente Pepsi Cola se convirtió en Coca Cola. Embotelladoras *Hit C.A. de Venezuela*, propiedad de Oswaldo Cisneros, se separó de PepsiCo, la marca que ha dominado el mercado venezolano de gaseosas por muchos años, con un 40% de participación, mientras que la Coca Cola tenía apenas 10 por ciento. Cuando una relación de más de 40 años llega a su final repentinamente y, además, el archienemigo pasa a ser socio, algo debe haber andado muy mal.

Parece que PepsiCo y Cisneros experimentaban problemas matrimoniales desde hace algún tiempo. A Cisneros no le gustaba que PepsiCo se convirtiera poco a poco, de una embotelladora de refrescos, en una tienda de ultramarinos donde se encontraban chucherías y comida rápida. PepsiCo se quejaba de que Cisneros promocionara sus marcas privadas, como Hit, Chinotto y Frescolita, en detrimento de Pepsi. Por otra parte, la Coca Cola anunciaba el año pasado su plan de invertir en Venezuela una considerable cantidad de dinero para mejorar la calidad y aumentar su participación en el mercado. En vista de ello, Cisneros pidió nuevos capitales a PepsiCo para financiar una contraofensiva. Pero PepsiCo, teniendo en cuenta sus numerosos problemas organizacionales y financieros en Argentina, Brasil y Puerto Rico, se hizo el sordo. En consecuencia, ya hace más de un año comenzaron las conversaciones de Cisneros con Coca Cola, que llegaron a su fin a mediados de agosto de este año.

Según los términos de la nueva empresa conjunta —50:50 entre Embotelladoras Coca Cola y Hit C.A. de Venezuela—, Cisneros combina sus 18 plantas y su red de distribución, anteriormente contratada a PepsiCo, al igual que sus propias marcas, con las marcas de Coca Cola (Coke, Fanta y Sprite) y promete una inversión de 500 millones de dólares en el mejoramiento de las plantas y en el mercadeo. Coca Cola venderá sus seis plantas y la infraestructura de distribución. PepsiCo ha respondido con una demanda contra Cisneros por incumplimiento de contrato y prácticas monopólicas. Además, tiene planificado invertir 400 millones de dólares para recuperar la participación en el mercado que inevitablemente perderá.

PepsiCo ha recurrido al argumento emocional de la traición, un razonamiento curioso para una transnacional de esta envergadura. Estas acciones de rupturas de contratos son comunes y cotidianas en los mercados mundiales. Negocios son negocios, y la fide-

lidad tiene un precio. Y los accionistas de la compañía triunfante lo saben valorar: el día siguiente de la operación espectacular subieron los valores de las acciones de Coca Cola, mientras los valores de PepsiCo cayeron. La única gota de amargura para Oswaldo Cisneros será la multa de cerca de 100 millones de dólares que tiene que pagar el empresario venezolano por haber roto el contrato con PepsiCo antes del año 2003. Pero lo habrá calculado de antemano. PepsiCo también recurre al argumento de que la alianza de Cisneros con Coca Cola crea un monopolio de refrescos. ¿Cómo podría la negociación con Coca Cola crear una situación más monopólica que la que había disfrutado PepsiCo? PepsiCo tiene la posibilidad de quedarse en el mercado venezolano, comprando las viejas plantas de Coca Cola o asociarse con otra empresa como Polar o Mavesa.

No es exacto que PepsiCo no estaba dispuesto a inyectar más recursos en el mercado venezolano. Lo que pasa es que, según la opinión de Cisneros, PepsiCo quería aportar demasiado poco dinero fresco y, además, quería que Cisneros también invirtiera en la modernización de Hit C.A. de Venezuela. Pero Oswaldo Cisneros tiene otros planes. Saldrá este año con una nueva cerveza, Frya, para hacerle competencia a Polar, con una planta ubicada en Guacara, de una capacidad de 12 millones de litros al año. Además, su plan estratégico implica mayores inversiones en Telcel, donde tiene 40 por ciento de la propiedad, y en la industria azucarera. Parece que la ODC —la Organización Diego Cisneros, de Gustavo y Ricardo Cisneros— se asocia con Oswaldo Cisneros en Hit C.A. de Venezuela, y éste a su vez en la ODC. Así, los nuevos recursos también se podrían utilizar para invertir en el área de las telecomunicaciones, donde la ODC sigue concentrándose. Para eso no le vienen mal los 500 millones de dólares que paga Coca Cola por el 50 por ciento de Hit C.A. de Venezuela.

Para el país queda la suma de al-

rededor de 900 millones de dólares de nuevas inversiones extranjeras en los próximos años. Los especialistas también hablan de una mayor competencia en el mercado de los gaseosas, naturalmente beneficiosa para el consumidor. Pero eso no se ve tan claro todavía. Coca Cola podría ocupar el mismo lugar oligopólico que tenía la PepsiCo. Además, el mercado venezolano de gaseosas viene sufriendo una fuerte contracción desde 1994, y este año la caída se ha calculado en 40 por ciento. El consumo per cápita viene en picada, pues pasó de más de 80 litros en 1987 a poco más de 40 litros en 1996. Pero, de todos modos, Coca Cola y Hit C.A. de Venezuela llevaron a cabo un negocio redondo. Había sido una jugada maestra de Oswaldo, que aceptó probablemente "una oferta imposible de rechazar". De esta manera, es el triunfo retrasado de Coca Cola en Venezuela. Pues fue la primera Cola en Venezuela, cuando un empresario local importó en el año 1922, 20 cajas de Coca Cola de Nueva York para satisfacer las necesidades de los trabajadores de los campos petroleros. Por ahora, parece que el único que se queda en el camino es PepsiCo, hasta que encuentre un nuevo socio en Venezuela. Y quizás algunos consumidores que todavía no se han enterado de que Coca Cola sabe mejor que la Pepsi. Millones de bebedores en todo el mundo no pueden equivocarse.

## VIDA LABORAL

1. J. J. Delpino ha sido nombrado, presidente del Instituto Venezolano de los Seguros Sociales. En sus primeras declaraciones se ha empeñado en la reforma del IVSS, poniendo énfasis fundamental en organizar los fondos de pensiones y jubilaciones y de salud. Ha señalado que, si en un tiempo prefijado no logra organizarlo, renuncia. Delpino conoce desde sus entrañas el IVSS. Sabe de las mafias y corrupción internas y ha sido una persona que ha demostrado que sabe renunciar, y lo demostró al ser el primer presidente de la CTV que renunció al cargo para no eternizarse en el mando.

Mientras tanto, los presidentes de Fedecámaras y Consecomercio han señalado que el IVSS hay que clausurarlo porque no tiene cura. Esto es muy fácil decirlo para quienes pueden acudir a la medicina privada, cosa que no es posible para la mayoría de la población. Aunque tienen razón en señalar la importancia de hacer un seguro eficiente. Desde esta perspectiva Fedecámaras ha accedido a negociar de nuevo con el gobierno y la CTV un nuevo sistema de seguridad social donde también se discute un nuevo esquema de prestaciones sociales pero como parte de todo ese sistema.

2. Nuevamente ha habido conflictos entre los empleados públicos y el gobierno. Los motivos: los mismos de siempre. El gobierno no cumple con lo acordado. En este caso, el pago de los bonos acordados. Los despidos efectuados y los que se avecinan en el sector público son otra de las causas. Los dirigentes sindicales de los empleados acusan al gobierno de no convocarlos para el estudio de la reestructuración en el sector y señalan que no aceptan despidos masivos. Además, los tachan de ilegales, ya que, por el hecho de haberse reiniciado la contratación colectiva y de haberse introducido un pliego conflictivo, gozan de inamovilidad laboral.

3. Durante varios días se paró el transporte colectivo de las líneas suburbanas de Caracas. Los dueños solicitaban un aumento del 50%, insatisfechos con el 30% acordado por el Ministerio de Transporte. Exigían que al menos ahora se aumentara el 30% y que en noviembre se añadiera el 20% adicional. El Ministro del ramo ha negado esta posibilidad. La siguiente discusión sería en enero. Las asociaciones gremiales patronales amenazaron con un paro nacional. Ante la firmeza del Ministro y la respuesta de la colectividad, por el momento cedieron (véase sección de comentarios). No dejaron de estar presentes los típicos piratas que se aprovecharon de gentes intranquilas, elevando abusivamente los precios.