

# Entradas y salidas de multinacionales marcan el mercado en Venezuela

Varias empresas multinacionales han cesado o reducido operaciones en Venezuela mientras que otras han entrado al país en los últimos dos años, un proceso que los expertos consideran reajustes en el mercado, provocados, principalmente, por la flexibilización gubernamental de controles económicos.

El pasado 28 de junio, Avon, en la nación desde hace casi siete décadas, informó que sus acciones fueron transferidas a un grupo empresarial de capital venezolano. En consecuencia, sus productos «dejarán de producirse y distribuirse en Venezuela».

Tres días después, el 1 de julio, la cadena de restaurantes estadounidense T.G.I. Friday's, con 24 años de operaciones en el país, anunció que el establecimiento en Caracas «cerrará sus puertas definitivamente».

Estos casos se suman a otros cierres en el último año y medio, como la salida de la cadena norteamericana de comida rápida Wendy's, en marzo de 2021; de las marcas Zara, Bershka y Pull&Bear -del grupo español Inditex- en mayo del mismo año, y de la estadounidense Uphold el mes pasado.

Otras cadenas de comida rápida, como McDonald's y Burger King, han reducido el número de establecimientos, mientras que Movistar, subsidiaria de la española Telefónica, anunció, el pasado 1 de julio, que dejará de prestar el servicio de televisión satelital.

Entretanto, unas 10 marcas internacionales han entrado al país en los últimos dos años, de acuerdo con datos suministrados a Efe por la Cámara Venezolana de Franquicias (Profranquicias).

## RECOMPOSICIÓN DE LOS ACTORES

El presidente de Datanálisis, Luis Vicente León, explicó a Efe que el cierre y la salida de empresas «no significa que no haya nuevas que las sustituyan», sino que surgen nuevos negocios que se adaptan a las necesidades del consumidor.

Señaló que, en los últimos años -en medio de una dolarización no oficial de la economía y de la pandemia-, han aparecido nuevos actores que desarrollan «proyectos que se adaptan a ese nuevo

mercado (...) y se lanzan con un tamaño más pequeño, con una estructura mucho más liviana (y) con sistemas mucho más flexibles».

«El mercado, es verdad, empieza a recuperarse, pero sigue siendo un mercado pequeñito, donde, si aparecen nuevos actores, competidores, nuevos, chiquitos, flexibles, con plata (...) empiezan a competir de una manera muy agresiva. Tú puedes tener un restaurante que hace 20 años era súper competitivo y de repente se consigue que en su zona abrieron 15», dijo.

En su opinión, hubo «una recomposición de los actores» como consecuencia de que el Gobierno «liberó mercados, permitió la dolarización fáctica, flexibilizó los precios y dejó de hostilizar al sector privado».

«Las nuevas empresas se pueden estar montando básicamente para atender ese mercado. Y otras que pueden estar montadas a la luz de recursos vinculados al Estado o personas vinculadas al Gobierno que pudieran tener ventaja», explicó.

Por su parte, el presidente de la Cámara Venezolano-Americana de Comercio e Industria (Venamcham), Héctor Rodríguez Alborno, explicó a Efe que, si bien aún «se pueden hacer negocios», seguir operando «económicamente en Venezuela es todo un reto».

Aseguró que, luego de que la economía se redujera «a una tercera parte» de lo que era en 2013 y el mercado se achicara, hay empresas que «ya no tienen el dinero necesario para poder reactivarse».

Los gremios denuncian también los «excesivos» impuestos, la crisis de los servicios, las fallas en el suministro de combustibles, la extorsión por parte de «megabandas delictivas», la caída de la demanda y la competencia «desleal».

**EFE**