



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

INVERSION EXTRANJERA EN VENEZUELA FUSIONES Y PERSPECTIVAS EN EL SISTEMA BANCARIO

AUTOR: DANIELA MASTRODOMENICO RODRIGUEZ

15.035.297

PROFESOR: REINALDO LOPEZ FALCON

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA
OPTAR AL TITULO DE ESPECIALISTA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS
MENCION FINANZAS INTERNACIONALES

JULIO 2007

INDICE

	PAG
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1. FORMULACION DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS	
1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.2 Objetivo: General y especifico.....	4
CAPITULO 2 MARCO TEÓRICO	
2.1 La Inversión.....	6
2.1.2 La Inversión extranjera.....	6
2.1.3 La inversión extranjera directa.....	8
2.1.4 Inversión extranjera de cartera o portafolio.....	9
2.1.5 Inversión extranjera en Empresa mixta o conjunta.....	11
2.2 Teorías o modelos que explican las razones de la inversión extranjera directa.....	12
2.2.1 Modelo neoclásico.....	13
2.2.2 Teoría de la imperfección de los mercados, los oligopolios y la ventaja Empresarial.....	18
2.2.3 Modelo de la Organización Industrial.....	21
2.2.4 Teoría de la conducta imitativa de los oligopolios.....	23
2.2.5 Teoría del ciclo de vida del producto.....	25
2.2.6 Modelo de la innovación Tecnológica.....	28
2.2.7 Teoría de la interiorización de los mercados.....	29
2.2.8 Teoría Ecléctica.....	30
CAPITULO 3. METODOLOGIA	
3.1 Marco metodológico.....	33
3.1.2 Diseño de la investigación.....	33
3.1.3 Procedimiento a seguir.....	34
CAPITULO 4. INVERSION EXTRANJERA EN VENEZUELA	
4.1 Riesgo de la Inversión Extranjera.....	35
4.1.2 El desempeño Institucional de Venezuela.....	39
4.1.3 Evaluación del desempeño de Venezuela Político Institucionales..	41
4.1.4 Inversión Extranjera en Venezuela.....	43

CAPITULO 5. COSTOS DE INVERSION EN VENEZUELA

5.1 Laboral.....	45
5.2 Tributario.....	45
5.3 Inseguridad.....	45
5.4 Político- Institucional.....	46
5.5 Infraestructura y Servicios.....	46
5.6 Judicial y Derechos de Propiedad.....	47
5.7 Administrativos.....	48
5.8 Debilidad Institucional.....	49
5.9 Componente Político del Riesgo País.....	50
CAPITULO 6. REFORMAS NECESARIAS.....	53
CAPITULO 7. EVOLUCION RECIENTE DEL SECTOR BANCARIO A NIVEL MUNDIAL.....	55
7.1 Evolución del sector bancario venezolano.....	58
7.1.2 Razones para la inversión Directa Extranjera en el sector Venezolano.....	73
CAPITULO 8. CASOS DEL SECTOR BANCARIO	
8.1 BANCA ESPAÑOLA: Grupo Santander Central Hispano y Bilbao Vizcaya Argentaria.....	74
8.2 Caso de la Banca Holandesa ABN AMRO BANK ING BANK.....	82
8.3 Caso de la Banca Estadounidense Citibank.....	84
CAPITULO 9. CAMBIOS EN EL SISTEMA BANCARIO VENEZOLANO CON LA INCLUSION DE BANCOS EXTRANJEROS.....	87
ANEXOS ESTADISTICAS DE INVERSION	
• El Auge de las inversiones Sur- Sur crea oportunidades de desarrollo...	94
• Las entradas de IED a los países desarrollados aumentaron en un 37% en el 2005.....	101
• Los Flujos de IED a América Latina y el Caribe aumentan por segundo año consecutivo.....	105
CONCLUSIONES.....	108
BIBLIOGRAFÍA.....	112

INTRODUCCION

El trabajo de investigación busca identificar, analizar, y establecer la importancia y el rol que desempeña la inversión extranjera en el desarrollo de un país, basándonos principalmente en Venezuela. El estudio tratara entre otros aspectos los modelos teóricos de inversión extrajera, características, sectores susceptibles de recibir inversión extranjera, sus formas de materialización y etapas de evolución.

Identificaremos en uno de los sectores más dinámicos de la economía nacional: sector bancario, las razones que han impulsado a las empresas extranjeras multinacionales o globales a realizar en Venezuela inversiones directas en empresas ya existentes o mediante la creación de nuevas filiales.

Se dará respuesta a como reducir los costos para convertir a Venezuela en una opción atractiva, destacar como influyen las variables políticas sobre la percepción de riesgo y el costo de financiamiento y sobre todo mencionar todos aquellos aspectos que originan que los sistemas reguladores se hagan costosos y como reducen la capacidad de las Empresas para crear empleo.

Por otra parte se estudiaran los factores que han incidido en los niveles de inversión en el país, se analizaran las cifras históricas en los últimos años, así como también determinar cuales son las perspectivas de la región y potenciales de captación de nuevas inversiones. Establecer la importancia de la inversión extranjera en el desarrollo de negocios internacionales parte del hecho del continuo escuchar, leer sobre la conveniencia de atraer capitales extranjeros para mejorar la situación económica de los distintos países.

Esta iniciativa surgió por la necesidad de saber aquellas barreras que encuentran los inversionistas a la hora de elegir a Venezuela como país de futura inversión, cuales son los factores que incentivan al inversionista en elegir un país u otro y aquellos cambios que son necesarios para aumentar las alternativas para la mejora en la estructura económica de Venezuela.

Igualmente, se realizará una identificación de los montos y sectores donde se ha localizado la Inversión Extranjera Directa en Venezuela, resaltando el sector bancario.

Se efectuará un análisis de los aspectos fundamentales del sector bancario (Capítulos 7 y 8), con especial énfasis en los mecanismos y procesos utilizados para hacer posible la Inversión Extranjera Directa.

CAPITULO 1

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los últimos años la inversión extranjera en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe se ha visto afectada seriamente. La razón de esta situación ha sido en parte por la situación política y económica que viven algunos de estos países, inseguridad jurídica, regulatoria y personal, además de una disminución de las privatizaciones y la debilidad de la economía mundial en general.

El tema de la inversión extranjera en Venezuela ha sido objeto principal de estudio en la presente tesis, ya que el problema radica en la necesidad que tienen la mayoría de los países del mundo, especialmente los mas pobres o los que se encuentran en “vías de desarrollo” de conseguir una estructura económica que no perjudique sus intereses nacionales y que a la vez pueda mejorar y hacer mas competitivo su modelo productivo a nivel global.

Una de las ideas más arraigadas en el imaginario político y económico venezolano es que éste es un país no sólo rico, debido a la abundancia de sus recursos naturales, sino poco costoso para hacer negocios. Muchas personas promueven a Venezuela como nación de ventajas comparativas tan grandes, sobre todo en sectores intensivos en capital, como el petróleo Venezuela es un país con enorme potencial y ventajas, pero los costos y la productividad de un negocio en Venezuela no son tan competitivos como se piensa.

Es por ello que se analizará como la nación puede promoverse a nivel internacional para atraer la inversión extranjera, la apertura económica y la

competencia comercial pueden, directa o indirectamente, promover las libertades civiles y políticas al incrementar el contacto que los ciudadanos de una nación experimentan con el resto del mundo, gracias a un intercambio de ideas y la exposición a nuevas formas de pensar, hacer negocios y organizar la sociedad civil.

Por otro lado se hará mucho énfasis en el sector bancario ya que la importante presencia que exhibía la banca extranjera en América Latina hacia fines de la década de 1990 y hasta la actualidad, hace que sea de gran importancia investigar y desarrollar como se encuentra la inversión extranjera en el sector bancario en nuestro país y como se ha venido desarrollando con el paso de los años.

1.2 OBJETIVOS

GENERAL

Dar una idea general de lo que deben asumir quienes invierten en Venezuela, como reducir los costos para convertir a Venezuela en una opción atractiva, destacar como influyen las variables políticas sobre la percepción de riesgo y el costo de financiamiento y sobre que es un objetivo de inversión relativamente barato. No hay duda de que todo mencionar todos aquellos aspectos que originan que los sistemas reguladores se hagan costosos y como reducen la capacidad de las Empresas para crear empleo.

Uno de los sectores que predominará en el presente trabajo es el sector bancario; riesgos, ventajas, limitaciones y consecuencias que trajo consigo la inversión extranjera, los riesgos y barreras que afrontaron los

inversionistas a nivel mundial al querer tomar en cuenta no solo a Venezuela como país de inversión, sino también a muchos países de Latinoamérica.

Por un lado existen muchos aspectos positivos y potencial en América Latina y el Caribe, como la abundancia de recursos naturales o una población que casi en su totalidad sabe leer y escribir, pero también se observan un par de debilidades que le quitan brillo a los aspectos positivos: instituciones relativamente débiles y un entorno macroeconómico inestable en el largo plazo. Los aspectos mencionados serán analizados en el desarrollo del presente trabajo.

ESPECIFICO

- Identificar las variables que intervienen en el desarrollo de las inversiones.
- Relacionar el comportamiento de la inversión extranjera en Venezuela.
- Describir el impacto que generan los costos de inversión.
- Establecer la importancia de las inversiones extranjeras para el bienestar de los países.
- Problemas estructurales de los sistemas bancarios de América Latina, los cambios en la regulación y las crisis bancarias.
- Factores que indujeron a la Banca transnacional a buscar nuevos mercados.
- Impacto en la banca venezolana con la entrada de los bancos extranjeros.

CAPITULO 2. MARCO TEORICO INVERSIÓN EXTRANJERA.

2.1.1 La inversión

La inversión en un sentido estricto es todo desembolso monetario que se realiza para la adquisición de bienes y servicios que se destinan a la producción de bienes y servicios finales. Es un flujo de dinero que se destina a la creación y mantenimiento de bienes de capital o también dirigidos a proyectos que poseen un fin lucrativo. En tal sentido se habla de inversión cuando se colocan capitales para la obtención de ganancias, aunque se produzcan por la vía de adquisición de acciones, títulos o bonos que emiten las empresas para el aumento de su capital financiero, por ello se denomina inversión financiera. No obstante existe la inversión real que se puede dividir en Inversión fija, dirigida a bienes de capital e inversión de reposición de bienes para proceso.

2.1.2 La inversión extranjera

Ahora bien, la inversión o adquisición de activos por parte de personas, gobiernos o empresas de un país en el exterior es denominada inversión extranjera. La misma puede adoptar las formas propias de una inversión doméstica, tales como depósitos, adquisición de acciones, títulos, bonos, compra directa de activos: tierras, edificaciones, equipos, plantas, patentes, etc. La inversión extranjera produce por una transferencia de capital de un país a otros con el fin de obtener una participación social, y un rendimiento esperado.

Origen de la inversión extranjera:

El motivo por el cual un ente realiza o decide una inversión extranjera se debe principalmente a razones estrictamente financieras. Una empresa lleva a cabo la inversión porque espera obtener un rendimiento mayor al que hubiera recibido al haberla realizado en el mercado nacional o doméstico. Sin embargo existen teorías que explican el comportamiento y origen de las inversiones en otros países y se basan unas en estrategias comerciales, desarrollo de productos, acceso a nuevos mercados y a factores de producción y rendimientos de capital. Veamos las teorías existentes.

La inversión extranjera es definida por James Rodner como:

"La inversión internacional en un sentido restringido consiste en la transferencia de capital (ordinariamente, recursos financieros; ejemplo, dinero) de un país a otro con el fin de obtener una participación en el capital social de una empresa.

2.1.3 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

La **inversión directa** es aquella donde el inversionista extranjero tiene una participación superior al 20% del capital social de la empresa receptora de la inversión extranjera, con el objeto de obtener la permanente y efectiva de la misma.

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), por Inversión Extranjera Directa se entiende aquella inversión, cuyo objeto sea adquirir una participación permanente y efectiva en la dirección de una empresa explotada en una economía que no sea la del inversionista.

Por su parte, Charles Daly define la Inversión Extranjera Directa como: “aquellas inversiones que son efectuadas con fines de obtener el control gerencial o, en todo caso, una influencia determinante en los lineamientos de la empresa hacia donde se dirige la inversión.

En nuestro país, el decreto No. 2.095, mediante el cual se dictó el Reglamento del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas y Patentes, Licencias y Regalías, aprobado por las decisiones No. 291 y 292 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, considera como Inversión Extranjera Directa:

- Los aportes provenientes del exterior propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras, destinados al capital de una empresa, en moneda libremente convertible o en bienes físicos o tangibles.
- Las inversiones o reinversiones que se efectúen de conformidad con el presente régimen, hechas en moneda

nacional, propiedad de personas de nacionalidad extranjera o de empresas extranjeras, provenientes de utilidades, ganancias de capital, intereses, amortizaciones de préstamos, participaciones u otros derechos o de cualquiera otros recursos a cuya transferencia al exterior tengan derecho los inversionistas extranjeros.

- Los provenientes de la Conversión de Deuda Externa, propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras.
- La proveniente de contribuciones tecnológicas intangibles, tales como marcas, modelos industriales, asistencia técnica y conocimientos técnicos patentados o no patentados, que puedan presentarse bajo la forma de bienes físicos, documentos técnicos e instrucciones.

2.1.4 INVERSIÓN EXTRANJERA DE CARTERA O DE PORTAFOLIO.

La **inversión en cartera** internacional es aquella en la cual el inversionista no tiene una posición activa en la gerencia de la empresa receptora de la inversión; o sea, es una forma de inversión pasiva, en la cual, el inversionista posee una participación del 20% o menos del capital de la sociedad, no tiene control sobre la empresa y por ende, no participa en la dirección o manejo de la misma.

El inversionista en cartera enfoca su decisión de inversión en base a los estimados de retornos directos que puede obtener de los flujos que generan directamente las acciones que adquiere con su inversión.

Según el Fondo Monetario Internacional, la Inversión de Cartera comprende los bonos a largo plazo, así como las acciones y participaciones en el capital social, no incluidas en la categoría de Inversión Directa.

Las Inversiones Extranjeras de Cartera o Portafolio están asociadas con el grado de desarrollo del mercado de capitales, cuando estos mercados se encuentran en una situación de madurez relativa, es mucho más factible que ocurran flujos de dinero, de capital y de inversión, mediante instrumentos que permitan el diseño y manejo de carteras financieras. Sin embargo, es necesario señalar que, en muchos casos, la inversión está destinada a sectores de importantes proporciones de capital fijo, de forma que los flujos de ingreso se destinan, en mayor proporción, a procesos de reestructuración; estas inversiones pueden ser vistas también como mecanismos para atender estructuras de financiamiento.

Este tipo de inversión indirecta tiene fundamentalmente un carácter especulativo, y tiende a ser realizada más por individuos en el ámbito personal que por grandes firmas, en contraposición a las inversiones extranjeras directas que son realizadas principalmente por grandes empresas multinacionales o globales.

Por su parte, Rodner define la Inversión Extranjera de Cartera como: "aquella en la cual el inversionista no tiene una posición activa en la gerencia de la empresa receptora de la información; o sea, es una forma de inversión pasiva"

La Inversión de Cartera o de Portafolio se caracteriza por el hecho de que el inversionista no adquiere ningún tipo de responsabilidad hacia la empresa, sino que sólo busca una participación en sus ganancias, proporcional al riesgo que toma con su inversión.

Toda Inversión Extranjera que represente un veinte por ciento o menos del capital social de la empresa receptora de la inversión, es calificada por la ley venezolana como inversión de cartera.

2.1.5 INVERSIÓN EXTRANJERA EN EMPRESA MIXTA O CONJUNTA (“JOINT VENTURE”)

La **inversión en empresa conjunta (Join Venture)**, es una forma de inversión directa donde dos o más inversionistas participan en la dirección y control de la sociedad, lo cual indica que en la composición accionaría de la misma poseen un porcentaje accionario que va desde el 20% al 49% del capital social de la empresa receptora de la inversión. En este tipo e inversión, cada inversionista es lo suficientemente importante dentro de la composición accionaría de la empresa, de modo que las decisiones financieras deben hacerse midiendo los costos de capital de cada uno.

Según Rodner (la empresa mixta o “joint venture”) es:

“aquella donde dos o más inversionistas participan en forma conjunta tanto en el capital como en el manejo de la empresa receptora de la inversión. En el contexto de la inversión internacional, la empresa conjunta es una forma de inversión directa en la cual hay más de un accionista (inversionista directo) participando en la dirección y control de la sociedad.”

Las empresas mixtas realizan actividades de cualquier tipo llevadas a cabo por un mínimo de dos empresas procedentes de países distintos y con alguna clase de acuerdo o sociedad. La empresa local puede tener la mayor parte del control de la nueva empresa, o puede ser la firma extranjera el socio dominante.

Este tipo de asociaciones mixtas debe ser visto, en la mayor parte de los casos, como formas cooperativas que adoptan las empresas para ganar mayor eficiencia en sus procesos de producción y penetración de mercados.

2.2 TEORÍAS O MODELOS QUE EXPLICAN LAS RAZONES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

Las teorías sobre las inversiones extranjeras directas surgen como una necesidad para buscar respuestas a infinitas interrogantes que surgen a raíz de los efectos de las inversiones extranjeras en los diferentes ámbitos de la economía mundial. Las economías de los diferentes países están cada día más estrechamente interrelacionadas, debido al comercio y al intercambio internacional y junto con éstos, las inversiones extranjeras son una de las principales causas de esta transformación, por lo que el entendimiento de las razones que la originan son preguntas que han despertado la inquietud de muchos analistas y académicos. De esta forma, a lo largo de los últimos años, se han realizado múltiples intentos teóricos para explicar al fenómeno de las inversiones.

La decisión de invertir directamente en el extranjero, es el resultado de un proceso muy complejo. A fines del siglo XX y comienzos del presente, se han desarrollado diferentes teorías y modelos que tratan de dar una explicación de las motivaciones o razones que hacen que los inversionistas prefieran invertir en el extranjero, en lugar de seguir invirtiendo en sus mercados domésticos.

Invertir en otros países no es la única manera que tiene una empresa para maximizar sus ganancias, es decir, el inversionista, al tomar la decisión de mirar fuera de los límites de sus fronteras para localizar una filial, persigue fines específicos: la necesidad de abastecerse de insumos para su

producción, disminuir costos laborales, ajustar sus estrategias de competencia, entrar en nuevos mercados, entre otros.

Estos objetivos pueden estar influenciados por regulaciones o políticas públicas, e inclusive por motivaciones propias de las empresas para integrarse horizontal o verticalmente, aprovechar economías de escala, o establecer modalidades para aprovisionarse de insumos con menor riesgo.

Una de las principales razones por las que las empresas buscan integrar en una sola unidad económica las distintas fases de producción o comercialización, es la busca de eficiencia, de competitividad. Esta eficiencia se manifiesta de diferentes formas, como mejoría en el flujo de información, ganancias en las negociaciones de compra y venta de insumos o productos finales, ahorros en los costos de producción, mejoras en el manejo de los inventarios, obtención de economías de escala en la gerencia, así como la eliminación de desventajas en el mercadeo de sus bienes y servicios.

En las próximas páginas, resumiremos y analizaremos las teorías, hipótesis y modelos más importantes que intentan explicar el fenómeno de la Inversión Extranjera Directa. Es de subrayar, de una vez, que no se pretende presentar o sustentar una teoría única, puesto que no existe un enfoque universalmente válido que se adapte a cada caso, sector económico, y explique, en forma exacta, realidades disímiles, motivaciones empresariales diferentes.

2.2.1 El Modelo neo-clásico:

Hasta los años setenta, el modelo neoclásico predominó en el campo de las explicaciones sobre las inversiones extranjeras directas. Este modelo

se basa en los siguientes supuestos:

- **La maximización de los beneficios:** existen dos tipos de beneficios: el beneficio económico y el beneficio contable. El beneficio económico es la diferencia entre el ingreso total y el costo total, el costo total incluye tanto los costos implícitos como los explícitos. El beneficio contable es la diferencia entre el ingreso total y los costos explícitos. El beneficio que desean maximizar las empresas es fundamentalmente el económico. A estos fines, elegirán aquel nivel de producción que permita una mayor diferencia entre el ingreso total y el costo total.
- **La competencia perfecta:** implica cuatro condiciones. 1) Las empresas venden un producto estandarizado: el producto que vende una empresa es un sustituto perfecto del que venden las demás. 2) Las empresas son precio-aceptantes: la cantidad de productos no afectará el precio de mercado. Esta condición se satisface cuando el mercado está abastecido por un gran número de empresas, cada una de las cuales produce una parte de la producción total de la industria, sin embargo, si el número de empresas no es muy grande, esta condición continúa siendo perfectamente válida. 3) Los factores de producción son móviles a largo plazo: si una empresa persigue una oportunidad rentable, será capaz de contratar los factores que necesita para aprovecharla. El supuesto de movilidad perfecta de los factores, no precisa que el trabajo se desplace geográficamente para ser móvil en el sentido económico. 4) Las empresas y los consumidores tienen información perfecta: Los individuos pueden, en consecuencia, adquirir, sin mayores dificultades, la información que es relevante para la toma de sus decisiones de consumo y producción.

- **La igualdad a largo plazo de los precios y costos de los factores de producción, capital y trabajo entre las diferentes industrias:** sobre el convencimiento de que el capital y el trabajo son tradicionalmente incluidos como los factores de producción dentro de la industria, para esta teoría, este equilibrio, entre precios de los factores, es una condición de largo plazo.

- **La existencia de funciones de producción homogéneas:** dada la función de producción $Q = f(K,L)$, la hipótesis matemática de homogeneidad lineal equivaldrá a la suposición económica de rendimientos constantes a escala. Homogeneidad lineal significa que: al aumentar todos los "inputs" o variables independientes un número de veces j , también se incrementará el "output" o valor de la función exactamente j veces.

- **Productividades marginales decrecientes:** el producto marginal de un factor variable se define como la variación que experimenta la producción como consecuencia de una unidad adicional del factor variable, manteniéndose fijos todos los demás factores. La ley de los rendimientos decrecientes o de la reducción de los incrementos establece que, tras pasado un determinado punto, el producto marginal disminuye conforme aumenta el factor variable. El producto medio de un factor variable es el cociente entre la producción total y la cantidad de ese factor: Siempre que el producto marginal se encuentre por encima del producto medio, éste último aumenta conforme aumenta el factor variable. Cuando el producto marginal se encuentra por debajo del producto medio, éste último disminuye conforme aumenta el factor variable.

Basándose en estos supuestos, **la productividad marginal de cada factor determina la tasa de retorno de los factores de producción.** La tasa de retorno de los factores no corresponde, desde el punto de vista económico, con la tasa de retorno de la inversión, la cual es el criterio de evaluación más comúnmente utilizado para la decisión de inversión que se utiliza dentro del análisis financiero. Es preciso señalar aquí, que el criterio de la tasa de retorno de la inversión es uno entre los varios que pueden ser aplicados para evaluar la inversión por parte de las empresas, y la mención que aquí se hace no implica la conveniencia de adoptar este método sobre otros, como pudiese ser, por ejemplo, el valor presente neto.

- Si se parte de estas premisas a largo plazo, la localización de las inversiones debería confirmar que se han realizado los ajustes necesarios para que las industrias presenten rendimientos efectivos sobre los factores, independientemente del país donde se realicen, y esos rendimientos deberían además ser equivalentes, pues de otra forma, deberían registrarse redistribuciones de los factores de producción, ya sea dentro de la misma industria o con destino a sectores diferentes. Si existen diferencias en las rentabilidades de los factores de capital y trabajo, estos factores se trasladarán a la industria que genere mayor rentabilidad, a fin de maximizar los beneficios. Esta situación implica que las diferencias en las rentabilidades desaparecerían, ya que se llegaría a un punto donde se igualen la demanda y la oferta de factores, obteniéndose el preconizado equilibrio en la remuneración de los factores en las diversas industrias.

- La decisión de invertir de manera directa en otro país, encuentra su origen, en este modelo, en las diferencias temporales en la tasa de retorno del capital entre los diferentes países. Es decir, lo que se efectuaba era un movimiento internacional del capital, sin considerar movimientos del factor trabajo.

El Modelo Neo-Clásico presenta grandes fallas en cuanto a su efectividad para explicar los acontecimientos reales. Entre sus principales deficiencias podemos encontrar que este enfoque no toma en consideración todas las motivaciones de las empresas para invertir en ultramar, que no son en todos los casos la maximización de los beneficios, tal como lo sustenta este modelo.

Estudios empíricos efectuados han encontrado, sin duda, resultados contrarios a esta aproximación ideal utópica, por lo que se ha argumentado que este modelo es insuficiente para explicar los movimientos de capital. El modelo presume que los flujos internacionales de capital se moverían de los países donde hay más capital a aquellos donde hay menos, obteniendo mayores ganancias para el capital. Sin embargo, estudios realizados entre los años 1957 y 1967, constataron que la dotación de capital en Estados Unidos era superior a la que se registraba en Europa Occidental y, no obstante, se presentaron flujos de capital europeos hacia los Estados Unidos. Este caso es ampliamente mencionado en los estudios que se han producido sobre los flujos de inversión extranjera en el ámbito mundial. Otra limitación que puede atribuirse a este modelo, es que se refiere a decisiones de inversión de modo global, sin introducir supuestos que permitan distinguir variables importantes como la tecnología, las características propias de mercados diferenciados o los elementos de estructura de mercado. De lo anterior, se desprende que los supuestos del Modelo neo-clásico son limitados, y difíciles de satisfacer, puesto que implica: libre competencia,

libre entrada y salida de los competidores, presencia importante de economías de escala, información perfecta y libre comercio, puesto que se basa en la existencia de una competencia perfecta. En esa situación de competencia perfecta, los flujos de comercio son los únicos que podrían preverse entre países, y se omitiría la ocurrencia de flujos de inversiones.

Debido a las críticas, incongruencias y debilidades propias de este modelo, los investigadores económicos y estudiosos del fenómeno se dedicaron a buscar nuevas teorías o hipótesis para dar explicaciones más acertadas al fenómeno de la Inversión Extranjera Directa.

2.2.2 La Teoría de la imperfección de los mercados, los oligopolios y la ventaja empresarial.

En 1959, Stephen Hymer (conducido por su tutor Charles P. Kindleberger), elaboró en M.I.T. un estudio, en el cual planteaba que la explicación a la inversión directa extranjera debía buscarse en las imperfecciones de los mercados. En su análisis, observó que aquellas industrias donde predominaba este tipo de inversión, eran fundamentalmente oligopólicas. De esta forma, algunas empresas nacionales, al perder su posición de oligopolio en su país de origen en los mercados de ciertos productos, comienzan a fabricar el mismo producto en el extranjero a fin de conservar su control de los mercados. En ese sentido, la inversión directa internacional en distintos centros de producción, se justifica cuando se busca proteger posiciones de mercado, conformando estructuras productivas multiplanta que atienden mercados de varios países, con base en funciones de tecnología propia y de economías de escala que permitan mantener situaciones de dominio de mercado. Otros elementos importantes para explicar estos flujos en mercados de alta concentración, se relacionan con el proceso de diferenciación de productos, y el desarrollo de

tecnología o la realización de actividades de investigación y desarrollo.

Para invertir en el exterior de manera directa, sostenía Hymer, las empresas debían poseer ciertas ventajas propias, específicas de la propia empresa, para superar las desventajas que suponen los costos asociados por operar en el extranjero y no en el país de origen. Básicamente, estas desventajas pueden resumirse en la falta de conocimiento de la situación de los mercados, y en general, en la falta de información relevante para la toma de decisiones gerenciales en realidades distintas a la del país de origen de la empresa que invierte en el extranjero.

Hymer argumentaba que, entre las ventajas de las empresas que invierten de manera directa en el exterior, se encuentran economías de escala suficientemente importantes como para permitir que estas grandes empresas puedan operar, con mayor eficiencia, que las empresas de menor escala.

De acuerdo con Hymer, otra ventaja sería la posibilidad, por parte de las empresas extranjeras, de obtener información relevante que les permitiese producir un producto ya demandado, es decir, que la empresa pudiera disponer de información privilegiada que le permitiese diferenciar mejor su producto de los preexistentes en el mercado local, donde va a entrar a competir.

El intento por parte de una empresa de mantener su posición de liderazgo o dominio y la búsqueda de la protección de sus posiciones de mercado, trae como consecuencia, en algunos casos, la integración horizontal de una empresa (la adquisición de empresas preexistentes de talla parecida que actúan en el mismo sector de actividad) o la necesidad de realizar convenios mutuos de repartición de mercado (cartel). La integración

horizontal de una empresa permite ampliar su producción. En sus comienzos, la empresa, con una tecnología determinada, elabora un producto en su país de origen, creando un mercado internacional mediante las exportaciones. Cuando se enfrenta a una pérdida de exclusividad en la propiedad y uso de la tecnología, lo que pone en peligro su posición en el mercado de origen, diversifica sus centros de producción fabricándolo en otros países.

Otra forma de intentar conservar una posición de mercado, es repartirlo mediante acuerdos de “cartel”. Estos consisten en el establecimiento de convenios con otras empresas para ubicar los centros de producción en diferentes países y delimitar a nivel internacional los mercados de cada empresa; aprovechando las ventajas comparativas de cada país. Estos convenios, en forma expresa, son posibles en tanto no existan disposiciones en materia de competencia o antritrust en el ámbito supranacional, referentes a la regulación de acuerdos de repartición de mercados que involucren más de un país, como es el caso de la Unión Europea, donde este tipo de acuerdos de producción y mercado se encuentran regulados en los artículos 85 y 86 del Tratado de Roma.

En fin, la proposición de Hymer se basa, en la idea de que **para que una empresa invierta en otro país debe tener ventajas especiales sobre los competidores**. Esta constatación fue un gran aporte para las teorías que tratan de explicar el fenómeno de la inversión extranjera, en términos de ventajas y participación en estructuras oligopólicas.

2.2.3 El Modelo de la Organización Industrial.

El modelo de la Organización Industrial hace énfasis en dos proposiciones básicas. Una de ellas, es la presencia de barreras para la entrada de nuevos competidores, característica fundamental de las industrias oligopólicas.

Las barreras para la entrada son el nivel al que, en el largo plazo, las empresas establecidas pueden elevar sus precios de venta por encima del costo medio mínimo de producción y distribución, sin inducir la entrada de nuevas firmas en la industria o sector de actividad económica.

Hay tres tipos de barreras para la entrada de otras empresas: 1) Las empresas establecidas pueden aprovechar una estrategia de diferenciación de productos sobre las entrantes potenciales, a causa de la preferencia de los consumidores locales por las empresas establecidas y sus productos, en comparación con los nuevos. 2) Otro tipo de barrera para la entrada, es aquel que se traduce en la absoluta superioridad, por una u otra causa, de las empresas ya establecidas, en materia de costos de producción y distribución. 3) La última, resulta del hecho de que las economías de escala de producción y distribución de la industria son tales que, para alcanzar una escala óptima o de costos mínimos, las empresas entrantes habrían de suministrar una fracción significativa de la producción total de la industria en el país en cuestión. En síntesis, las barreras u obstáculos a la entrada de nuevos competidores más frecuentes son: las economías de escala, la tecnología, la magnitud de los costos absolutos de instalación, ciertas ventajas de mercado y, por supuesto, rígidas políticas gubernamentales.

La otra consideración de este modelo es la interdependencia entre las empresas que operan en situaciones de escasa competencia, es decir, que

las decisiones de estas empresas no sólo están basadas en la maximización de los beneficios, como sería en los casos de un monopolio absoluto y de competencia perfecta, sino que, además, deben considerar las reacciones o respuestas de las empresas competidoras ante las decisiones que cada una de ellas tomen.

Siguiendo con la argumentación que se ha desarrollado desde el punto de vista de la Organización y la Economía industrial, en 1971, R.E. Caves propuso que una variable para explicar la Inversión Extranjera Directa era la diferenciación de los productos; siendo éste el que mida el extremo hasta el cual los compradores diferencien, distingan o demuestren específica preferencia entre los productos de los distintos comercializadores establecidos en una industria.

En términos técnicos, este modelo mide el grado de imperfección o de sustituibilidad (para los compradores) de los varios productos de la industria.

En aquellas industrias, cuya estructura incluye la diferenciación del producto como elemento central, las empresas que tienen más éxito son aquellas que logran acumular mayores conocimientos y experiencias sobre la manufactura y comercialización acerca de productos diferenciados. Esta constatación lleva a Caves a la conclusión de que **el capital es industrialmente específico**, por lo que debe existir mayor movilidad del capital entre países (dentro de un mismo sector económico) que entre distintos sectores en el mismo país. **El modelo propone que una vez que el crecimiento de una determinada industria comienza a disminuir o estancarse en su país de origen, es más probable que la empresa decida invertir en el extranjero en el mismo producto, que invertir en su país de origen en una actividad económica distinta.**

2.2.4 La Teoría de la conducta imitativa de los oligopolios:

F.T. Knickerbocker, en 1973, sostuvo que las empresas pertenecientes a industrias oligopólicas buscan su estabilidad, es decir, mantener y consolidar cada una su posición en el mercado oligopólico tanto a nivel local como internacional. Así, una determinante importante de las inversiones extranjeras directas, es la motivación de ciertas empresas a seguir la conducta de las empresas competidoras. **La estrategia de invertir en el extranjero por parte de una de ellas, genera una reacción en cadena entre sus competidores, puesto que se busca mantener el equilibrio y las mismas condiciones de riesgos entre todos los participantes del oligopolio sin distinciones de localización de mercado**, incluso corriendo el riesgo de no obtener tasas de retomo atractivas e inclusive obteniendo tasas de retomo negativas durante un cierto período.

La práctica oligopólica se puede llevar a cabo a través de distintas fases o estrategias que desarrollan las empresas.

Exportación directa: se alcanzan mercados a través de intermediarios tales como distribuidores o agentes en el mercado foráneo. Es muy importante el adecuado canal de distribución y estrategia publicitaria para la penetración del mercado. Se pueden establecer centros de distribución que son abastecidos para colocar el producto en ciertos segmentos.

Otorgamiento de licencias: Las empresas otorgan el derecho a comercializar la marca del producto a través de una patente a un socio del mercado extranjero a cambio de regalías. Las ventajas de esta modalidad son: Falta de recursos para involucrarse directamente en el nuevo mercado, la inversión es realizada por el socio comercial, reducción del riesgo por incertidumbres políticas y comerciales, barreras arancelarias, etc.

Franquicias: es una manera de acceder a un mercado con toda la estrategia publicitaria y de mercadeo a través de un socio principalmente capitalista que adquiere la franquicia y que asume todas las actividades operacionales de la empresa.

Manufactura local: las empresas pueden establecer contratos de manufactura con compañías locales para la producción de sus productos.

Join Ventures: Es el establecimiento de alianzas con la creación de una nueva empresa, en donde se comparten recursos, riesgos, tecnologías y mercados.

Alianzas estratégicas: a diferencia de Join Ventures, no es necesaria la creación de una empresa, sino establecer acuerdos estratégicos para el desarrollo de determinados proyectos y actividades de cooperación mutua muy específicos.

Compras de capital accionario: las empresas pueden optar por la adquisición de un paquete accionario que les permite el control de la empresa y con ello iniciar como estrategia global de sus productos en el mercado local. Usualmente éste tipo de adquisición se realizan en empresas del mismo sector de la empresa extranjera. También se da el caso de adquisiciones de capital accionario en el mercado bursátil que les permite tener acceso a rendimientos o dividendos de las empresas.

Como hemos visto existen distintas formas de inversión extranjera que se pueden materializar como etapas hasta llegar a una forma de inversión real, con clara intención de permanencia en el tiempo y profundidad en el mercado. El desarrollo de las mismas depende de factores que moldean el escenario o ambiente en el cual las inversiones se pueden establecer.

Tecnología y movimientos de capital: existen modelos de comercio internacional en donde el flujo del comercio se basa en estrategias de transferencia de tecnología de los mercados desarrollados a otros menos desarrollados, y bajo este concepto las empresas obtienen rendimientos mayores en sus inversiones. En el momento en que los países desarrollados transfieren tecnología a los países en vías de desarrollo, se incrementa la rentabilidad de capital en los países en vías de desarrollo y ese incremento en la rentabilidad de capital produce un flujo de capital de los países desarrollados a los países en desarrollo.

2.2.5 Teoría del ciclo de vida del producto.

Los supuestos de esta teoría son el resultado de una investigación realizada en la Universidad de Harvard de 1966 a 1976 por Raymond Vernon. La idea fundamental de Vernon se basaba en que las características económicas de un producto cambian con el tiempo, debido principalmente a la expansión y cada vez más fácil apropiación de los conocimientos necesarios para su producción. En consecuencia, el reconocimiento de que hay distintos momentos en cuanto al avance y desarrollo de la vida útil del producto de una empresa, ha llevado, a los estudiosos del mercado, a identificar tres fases en el ciclo de vida de un producto:

- Introducción del producto en el mercado: Esta fase se caracteriza por la falta de un proceso acabado y definitivo de producción. Se requieren frecuentes cambios en el diseño; la mano de obra es altamente especializada; la demanda es incierta; el precio es inelástico y las barreras a la entrada son altas, como consecuencia de la poca difusión de la tecnología requerida.

- La estandarización: en esta etapa, variables como la demanda, tecnología, diseño y organización del producto pasan a ser mejor conocidas. La tecnología del producto se difunde más, haciendo que las barreras para la entrada de otros competidores disminuyan o sean casi inexistentes. La mano de obra es menos especializada, ya que es posible, por las características del producto, moverse hacia escalas mayores de producción, aumentando la intensidad del capital, lo que implica menores costos para la empresa. disminuyen los costos marginales para la producción, y dado el aumento de la competencia por la entrada de las nuevas empresas, se crean incentivos para disminuir los precios. Bajo estas condiciones aumenta la demanda del producto y el mercado se expande.
- La maduración del producto: en esta última fase, la demanda crece lentamente. El mercadeo del producto se estabiliza casi definitivamente. La diferenciación del producto ya no se realiza mediante la utilización de diferentes tecnologías, sino más bien, mediante una diferenciación en las técnicas de mercadeo.(tamaño, color, aditamentos, etc).

Con la utilización del modelo de ciclo de vida del producto, Vernon intenta explicar la decisión de una empresa para invertir directamente en el extranjero de la siguiente forma: en la primera fase, el producto es nuevo en el mercado. Los costos que implica la fabricación del nuevo producto en un país extranjero no justifican la inversión directa. Las ventas en el exterior son realizadas sólo vía exportaciones.

En la segunda etapa del ciclo, en la estandarización, las exportaciones a ese mercado dejan de crecer y hasta pueden decrecer, sin embargo, se continuará exportando a los mercados donde la producción local por parte de la empresa promotora del producto aún no lo ha introducido. Sin embargo, en el mercado de origen, los competidores comienzan a estudiar la tecnología, y a copiar e introducir sus propios productos, compitiendo en pie de igualdad con el creador original del producto.

En la tercera etapa o fase de maduración, la competencia es tal, que la empresa inventora, creadora del producto, prefiere invertir directamente en el extranjero, para recomenzar en otro país su ciclo de vida, en vista de la competencia desarrollada por sus competidores en el mercado doméstico, quienes ya dominan la ventaja inicial tecnológica desarrollada y comercializada por la empresa pionera.

De esta forma, podemos concluir que para Vernon la explicación de la Inversión Extranjera Directa, fundamentalmente extraída del comportamiento de empresas manufactureras norteamericanas, se basa en dos nociones fundamentales: **la maduración del producto** que determina la necesidad de que la empresa instale filiales en el extranjero con el fin de proteger sus mercados, y **la diseminación del conocimiento**, es decir, que los competidores pueden, y de hecho lo hacen, producir, con la misma tecnología y características, el bien en el que la empresa originaria gastó tiempo y dinero, y que ahora estandarizado, es fácil de ser reproducido por sus rivales en el mismo mercado de origen.

2.2.6 El Modelo de la innovación tecnológica.

Otra teoría o modelo que intenta explicar el fenómeno de la inversión extranjera, es el que desarrolla Peter Krugman; el comercio internacional es el resultado de un proceso continuo de innovación tecnológica. El comercio fluye de los países desarrollados a los países en vías de desarrollo. El modo en que las multinacionales utilizan la tecnología, es lo que él denomina **la tecnología apropiada**, y la transferencia de tecnología es la vía por la cual ésta se hace disponible para los demás.

De esta forma Krugman sostiene que:

"Los que plantean el tema de la tecnología apropiada consideran que las empresas multinacionales traen consigo una tecnología, que está adoptada a las economías abundantes en capital y escasas en trabajo, en las que tienen su base, pero no a las economías pobres a las que se dirigen."

La transferencia de tecnología forma parte integral del proceso de desarrollo del comercio internacional y de los procesos de transferencia de capitales, como consecuencia de inversiones directas de un país a otro.

La tecnología es un proceso dinámico en constante desarrollo y cambio, y el proceso de transferencia de capital responde precisamente a este proceso dinámico asociado con el desarrollo de nuevas tecnologías.

Fuente de información: DORNBUSCH, Rudiger y Fischer, Stanley. Macroeconomía, España, McGraw Hill, 1994.

2.2.7 Teoría de la interiorización de mercados

En 1976, en Inglaterra, los académicos Peter Buckley y Mark Gasson constataron que las mayores motivaciones o razones que tienen determinadas empresas para efectuar inversiones se relacionan con los beneficios derivados de la posibilidad de transformar una relación de mercado, comercial, en una de propiedad. En otros términos, las empresas buscan convertir una relación que, hasta el presente, se había mantenido en términos comerciales, con un proveedor o suplidor de insumos o materias primas, en una relación de propiedad, es decir, se busca adquirir la empresa suministradora con la finalidad de asegurar las materias primas y los insumos necesarios para la producción, y así obtener el control de toda la cadena productiva o de valor de la empresa.

En este orden de ideas, y de acuerdo con Naim: “la proposición esencial de Buckley y Casson es que las inversiones extranjeras ocurren cuando se internalizan (interiorizan) entre países actividades interdependientes que sería muy ineficiente llevar a cabo a través de mercados, o sea entre firmas vinculadas sólo contractualmente y no a través de lazos administrativos que faciliten la transmisión de bienes intermedios”.

En coherencia con esta formulación conceptual, en 1977, el profesor Magee planteó el tema de la **apropiabilidad** real y efectiva de la información generada por las grandes empresas multinacionales. Así, Magee entendía que la apropiabilidad es la capacidad que tienen los propietarios de la información o de la tecnología para obtener, de la forma más exclusiva posible, todos los beneficios económicos y financieros que se derivan de tales conocimientos, información o tecnología. Fácil es colegir que el mejor mecanismo de protección es la Inversión Extranjera Directa, es decir, que la empresa matriz, propietaria de la información o la tecnología, crea filiales en

países distintos al suyo, que bajo su control, sirven, a la vez, de mecanismos de protección, de apropiabilidad, y promueven además el rendimiento económico de esa información a nivel mundial.

2.2.8 La Teoría Ecléctica:

Ninguna de las teorías comentadas ha tenido éxito en explicar, en su totalidad, el fenómeno de la Inversión Extranjera Directa; casi todas han dejado muchas interrogantes sin responder. En la literatura económica ha sido desarrollada una teoría que se nutre de los distintos esquemas comerciales, intentando conciliar las diferentes teorías. Es así como surge la llamada Teoría Ecléctica sobre las Inversiones Extranjeras Directas. Esta teoría sostiene que las empresas realizan inversiones extranjeras por razones funcionales y organizacionales, y no sólo por exclusivas razones de tipo financiero (rentabilidad o retorno económico).

Entre las razones funcionales y organizacionales que justifican realizar una inversión directa en ultramar se encuentran las siguientes:

- 1) La empresa inversionista prefiere ser propietaria del activo productivo que dar una licencia para la producción en el extranjero.
- 2) Al realizar una inversión en ultramar, la empresa conserva el control sobre el mercado de su producto. El control sobre la forma como se mercadea el producto asegura que la empresa puede preservar su posición en el mercado, tanto para ese producto como para nuevos productos.
- 3) Existen razones de costo, en virtud de las diferencias en los costos de los diferentes factores de producción. La desigualdad del precio de los factores y la diferencia de disponibilidad de los mismos que justifican,

en muchas oportunidades, la ubicación de empresas o centros de producción fuera del mercado doméstico.

Este enfoque se basa en la proposición de Dunning (1971), quien sostiene: “una firma nacional que sólo suple el mercado de su propio país tiene varias alternativas para crecer: puede diversificarse horizontal o lateralmente hacia nuevos productos o verticalmente hacia nuevas actividades, incluyendo la producción de conocimientos; puede adquirir otras empresas en operación; o explotar mercados extranjeros. Cuando tiene sentido económico escoger esta última alternativa (la cual puede incluir una o más de las otras posibilidades), la empresa se transforma en una empresa multinacional que atiende mercados foráneos. Sin embargo, esto no implica que produzca en esos mercados, ya que para que ello ocurra, la empresa debe además contar con ventajas adicionales de propiedad exclusiva o casi exclusiva que le permitan competir con las firmas locales, a pesar de los costos añadidos de operar en mercados distantes o desconocidos.”

No existe, en consecuencia, para esta concepción ecléctica, una razón única, una motivación exclusiva que pueda explicar con absoluta claridad las causas o motivaciones que llevan a las empresas a tomar la decisión de invertir de manera directa en el extranjero.

Bajo esta teoría las empresas realizan inversiones extranjeras no por motivos financieros, sino respondiendo a razones funcionales y organizacionales. Entre ellas indicamos:

- El inversionista prefiere siempre ser propietaria del activo y por tanto no otorga licencias para el desarrollo de su proceso productivo en otros mercados.

- La empresa debe siempre conservar el control sobre la forma se mercadear su producto y por tanto mantendrá su posición de liderazgo para ése y otros productos.
- Razones de costos, la diferencia de precios de los factores de producción y acceso hacen necesaria la instalación de procesos productivos en otros mercados.

De todas las explicaciones anteriores se puede pensar que no existe una teoría que explique por si sola el motivo de la inversión extranjera. Puede ser la combinación de la búsqueda de rentabilidad con transferencia tecnológica y avance del ciclo del producto. Por tanto puede ser una mezcla de factores de éstos elementos que son tomados en consideración por las empresas a la hora de la toma de decisiones, en procesos internos en los cuales se evaluarán las alternativas y se escoge el lugar donde se realizará la inversión. No obstante a ello podemos indicar:

- Las teorías se solapan. Por ejemplo puede darse el hecho de que la estrategia de la penetración de un mercado para aquellos productos que se encuentran en su etapa de maduración en el mercado doméstico con lleve también un proceso de transferencia tecnológica.
- La rentabilidad de una inversión extranjera no necesariamente esta compuesta por la obtención de dividendos, también se encuentra asociada a los beneficios por exportación de maquinarias y equipos, patentes por transferencia de tecnología. Los procesos de toma de decisiones para la realización de inversiones responden a procesos internos de cada empresa que responden a su cultura empresarial y su comportamiento histórico.

Fuente de información: Bases de la Economía Venezolana, Fundación Polar

CAPITULO 3. METODOLOGÍA

La presente investigación describe las características del fenómeno denominado Inversión extranjera, se busca determinar los orígenes, sus causas e implicaciones. Se explicarán las características que conllevan al incremento o a la disminución de las inversiones en Venezuela, y la forma como se manifiesta. Toda esta descripción da a demostrar que la presente investigación es de tipo Explicativa.

3.1 MARCO METODOLÓGICO

El trabajo a presentar se sustentará, principalmente, de investigaciones basadas en artículos de prensa, publicaciones de revistas de economía, debates, así consulta de investigaciones previamente realizadas sobre el tema. Será de gran apoyo obtener las principales variables que son percibidas como obstáculos a la inversión, para así obtener un mejor y más amplio análisis de las reformas necesarias para mejorar el ambiente de los negocios.

3.1.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación según la fuente es Bibliográfico, ya que se trabaja con referencias ya existentes, producto de investigaciones anteriores, también se utiliza estadística ya recopilada. Para lograr los objetivos de investigación, la información necesaria será mayoritariamente de tipo secundaria recurriendo a textos, estudios, estadísticas e investigaciones que sustentan dicha tesis.

3.1.3 PROCEDIMIENTO A SEGUIR

En el presente trabajo se utilizó la técnica de recolección de datos, considerada adecuada para la consecución de la información necesaria para realizar el estudio:

- **Recopilación de Datos:** La mayoría de los datos secundarios obtenidos fueron recopilados de fuentes bibliográficas, y estudios ya existentes, referidos a los temas vinculados a las áreas de finanzas y mercadeo.

CAPITULO 4. INVERSION EXTRANJERA EN VENEZUELA

4.1 RIESGOS DE LA INVERSION EXTRANJERA

Como toda actividad empresarial, toda inversión bien sea nacional o extranjera con lleva un riesgo intrínseco, que debe ser medido de manera tal de atenuar todos aquellos factores que pueden potenciar las situaciones de riesgo de la inversión realizada. En vista de ello antes de realizar cualquier inversión realizada. En vista de ello antes de realizar cualquier inversión las empresas realizan una serie de evaluaciones, bien mediante procesos de toma de decisiones o la aplicación de modelos que permiten evaluar el grado de riesgo de realizar la inversión. Ahora bien dentro de un contexto conocido el grado de riesgo en un mercado doméstico puede suponer un menor número de variables a estudiar y medir, y que pueden afectar la inversión. Para la inversión extranjera, existen otras variables que se escapan del conocimiento y control por parte de los inversores o empresas y por lo tanto son evaluadas en grado sumo a fin de minimizar el mismo y tener una certeza de operatividad y rango de acción que impidan la no materialización de la inversión. Indicamos los principales riesgos en las cuales se incurre en una inversión extranjera:

Riesgo de cambio: La inversión internacional contiene un riesgo de disponibilidad y de variación de tasas de cambio entre la moneda contable del inversionista y la moneda del país receptor de la inversión. A su vez los riesgos de cambio se dividen en:

- Los riesgos de disponibilidad de la moneda: consiste básicamente en que en un momento dado el mercado o país receptor de la inversión no posee la cantidad o dispone en el momento de la moneda del país inversor, a fin de retornar dividendos o pagos motivados a la propia inversión. Estas situaciones se presenta cuando en el país receptor de la

inversión se establecen mecanismos de control o restricciones de venta de la moneda libremente en el mercado cambiario.

- Riesgo en la tasa de cambio: Es el riesgo que se presenta por las variaciones entre la tasa de cambio de la moneda contable del inversionista y la tasa de cambio de la moneda local. Este tipo de riesgo tiene subdivisiones:
 - Riesgo de transacción: es el riesgo en que se incurre por la variación del tipo de cambio de la moneda contable del inversionista ya la moneda del país receptor y que afectan las transacciones de facturas de exportación, pagos de dividendos y tecnología en año fiscal determinado.
 - Riesgo de balance: Es el registro de las variaciones o de las fluctuaciones de cambio entre las monedas en los balances tanto del país receptor de la inversión como la del inversionista. Esta variación debe ajustarse periódicamente a fin de mantener la correcta correspondencia de los flujos de capital monetario.
 - Riesgo económico: éste riesgo se materializa por la política cambiaria que lleve a cabo el mercado o país receptor de la inversión y que perjudica al inversor extranjero. Es decir si la inversión se realiza en un momento de tasas de cambio estables y que con el tiempo la moneda local del país receptor se mantiene revalorizada con respecto a la moneda del país inversor, hace que el beneficio inicial de la inversión se pierda por efectos de costos, más aún si la inversión es realizada en el desarrollo o explotación de materias primas para el proceso productivo del inversor extranjero.
- Riesgos políticos: El riesgo político se manifiesta en el cambio de las reglas del juego en las negociaciones para la inversión extranjera,

fundamentalmente en el cambio de legislaciones que afecten la inversión, es decir el marco legal. El aspecto fiscal, cambio de la actitud hacia el inversionista extranjero, protección a sectores productivos, expropiación, nacionalización de áreas productivas, etc. Los riesgos políticos afectan tanto a inversores nacionales como a los extranjeros, pero especialmente a estos últimos en los siguientes aspectos:

- Cambios de formas de gobierno: Constituye el mayor riesgo en que puede ser afectada una inversión extranjera ya que cambia de plano el contexto en la cual se realiza la inversión y su tratamiento según el régimen o forma de gobierno que se instaure.
 - Cambio de política frente a inversiones extranjeras: Se fundamenta en el cambio de políticas comerciales hacia las inversiones extranjeras, limitándolas en su flujo o instalación. Entre ellas podemos indicar imposición de medidas arancelarias, protección de sectores productivos, restricción de importaciones, cuotas, etc. Normalmente éstas políticas buscan reguardar los mercados domésticos o nacionales, no obstante la realidad ha indicado que son políticas erradas que han generado perjuicio para el desarrollo de los sectores susceptibles de inversión.
- Riesgo de expropiación: Consiste en la posibilidad de que los activos del inversor extranjero pasen a manos del estado del mercado local o país receptor de la inversión, sin la adecuada retribución o correcta compensación de dichos activos al inversionista extranjero. Este riesgo afecta la valoración de la inversión y por lo tanto es de tipo financiero.
 - Afectación de las relaciones bilaterales entre los países inversores y receptores. Este riesgo se fundamenta en el posible cambio de las relaciones políticas y comerciales entre los países que afecten de manera inmediata el normal flujo de comercio e inversiones recíprocas

llevándose a cabo una paralización de los flujos y por lo tanto de los beneficios de la relación comercial.

- Aspectos fiscales: La decisión de un inversionista se basa entre otros en la rentabilidad bruta antes de impuestos y la rentabilidad neta luego de impuestos. Por tanto debe analizar si existen diferencias entre el régimen fiscal de su país con el existente en el mercado o país receptor que de alguna manera afecten la rentabilidad proyectada de la inversión tomando en consideración también el riesgo de cambio del marco legal fiscal. El análisis de diferencias fiscales toma en consideración:
 - El impuesto sobre la Renta aplicable sobre la utilidad neta de la inversión.
 - El impuesto que se aplica sobre la salida de capitales o pago de dividendos enviados al inversionista en su país de origen.
 - Posibilidad de tomar créditos fiscales en caso de cancelar impuestos en el país receptor de la inversión y que pueden ser reflejados en la declaración de impuestos del inversor en su país de origen.

Traslación Fiscal: Es la posibilidad de trasladar los ingresos brutos a un país donde las cargas tributarias sea menores y así obtener utilidad neta después de impuestos mayor. Este mecanismo se logra mediante la domiciliación del ingreso a un país con un régimen fiscal menos oneroso. Sin embargo estas medidas de traslación deben tomar ciertas consideraciones sobre las normas fiscales nacionales de traslación de ingresos y costos financieros adicionales por traslación.

4.1.2 EL DESEMPEÑO INSTITUCIONAL DE VENEZUELA

Los arreglos institucionales influyen directamente sobre el desarrollo de las naciones y pueden explicar las diferencias de ingresos per cápita, mortalidad infantil y analfabetismo. De hecho, la ayuda internacional a los países que cuentan con arreglos institucionales sólidos tiene un efecto multiplicador sobre la eficiencia del gasto público. En particular, se ha encontrado una relación estrecha entre bajos niveles de corrupción y altos niveles de crecimiento económico en esos países.

Los arreglos institucionales son fundamentalmente las reglas formales e informales que rigen las actividades y transacciones de los individuos en una sociedad: las normas constitucionales, el sistema de leyes y los derechos de propiedad, así como las prácticas sociales y culturales. El análisis institucional intenta comprender la influencia de estas reglas sobre los actores relevantes de una sociedad. Las reglas formales e informales están estrechamente relacionadas: las informales pueden subvertir o reforzar los resultados que las formales, en teoría, fomentan. Muchas veces hay que recurrir a prácticas sociales y culturales para explicar resultados contradictorios como la falta de obediencia a reglas formales bien diseñadas o la persistencia de leyes que producen resultados sociales insatisfactorios.

Las características político-institucionales de una nación pueden ser analizadas según seis dimensiones diferentes: (1) rendición de cuentas y consolidación democrática, (2) estado de derecho, (3) corrupción, (4) inestabilidad política y violencia, (5) efectividad y calidad del gobierno, y (6) obstáculos derivados de las regulaciones. Cada una de estas dimensiones puede ser medida, tomando en cuenta las características de las instituciones democráticas y la percepción de los ciudadanos sobre su funcionamiento. Hay que destacar el esfuerzo que algunas organizaciones multilaterales han

venido realizando particularmente el Banco Mundial, para recopilar información estadística que permita comparar distintos países en función de cada una de estas dimensiones.

- Rendición de cuentas y consolidación democrática se refiere a la existencia de mecanismos electorales que sean respetado por todos los actores y permitan a los ciudadanos escoger y sustituir a sus gobernantes, así como procesar sus demandas sociales. Esta dimensión se mide en función de variables tales como autonomía del árbitro electoral, número de partidos políticos, libertades civiles y derechos políticos, independencia de los medios de comunicación, entre otras.
- Estado de derecho se refiere a cuán efectivo y predecible es el sistema judicial, el grado de confianza de la sociedad en las leyes, la incidencia del crimen sobre esta confianza y la capacidad de los ciudadanos para cumplir y proteger los contratos que han suscrito voluntariamente.
- Inestabilidad política y violencia es la percepción de la población acerca de la posibilidad de que un gobierno pueda ser sustituido mediante mecanismos inconstitucionales. Esta dimensión intenta también evaluar la violación de derechos humanos y la inseguridad personal.
- Corrupción es, simplemente, el uso de bienes públicos con fines de lucro individual por parte de los funcionarios del Estado.
- Obstáculos derivados de las regulaciones son las trabas a los negocios creadas por las leyes, tales como los controles de precios y las barreras administrativas a la inversión y el comercio, entre otras.
- Efectividad y calidad de los gobiernos es la percepción de los ciudadanos sobre la calidad de la provisión de bienes públicos y servicios, la calidad e independencia de la administración pública y la estabilidad de las políticas públicas.

4.1.3 EVALUACION DEL DESEMPEÑO DE VENEZUELA POLITICO- INSTITUCIONALES

Según el Banco Mundial, Venezuela es uno de los países con peor eficiencia gubernamental en el mundo y entre los latinoamericanos, posee una de las menores calificaciones. La eficiencia del gobierno de Venezuela es inferior incluso a la del Ecuador y dista muy lejos de naciones con instituciones más desarrolladas como Chile, Uruguay y Costa Rica.

Los ciudadanos, al igual que los inversionistas, perciben las instituciones venezolanas como poco eficientes, poco autónomas e inestables. Asimismo, Venezuela es también calificada como el país con la mayor cantidad de obstáculos a los negocios en América Latina, seguido de cerca por Brasil. Este hecho contrasta con el desempeño de naciones como México, Argentina, Bolivia, Chile, Costa Rica y Uruguay. Venezuela es también percibida como una nación con alto nivel de corrupción. Sólo los funcionarios de República Dominicana, Ecuador y Paraguay y son percibidos en América Latina como más corruptos que los venezolanos.

Esto refleja el hecho de que la administración pública venezolana está plagada de funcionarios cuyos esfuerzos están destinados principalmente a obtener rentas y no a prestar servicios de buena calidad.

El funcionamiento del estado de derecho es percibido como uno de los principales obstáculos a la inversión en Venezuela. El país comparte un puesto intermedio en este indicador, en Latinoamérica, con Colombia, Ecuador y Paraguay. El desempeño de Venezuela es muy inferior al de Chile, Costa Rica, Trinidad y Tobago y Argentina. La mayoría de estos países han llevado a cabo verdaderas reformas judiciales para garantizar un

mejor y más rápido acceso a la justicia y un sistema judicial autónomo y moderno que garantice los derechos de propiedad.

Actualmente, existe una percepción difundida es que la democracia venezolana está poco consolidada, a pesar de ser una de las del continente. Parte del problema es la inestabilidad política, los profundos cambios político-constitucionales y la pérdida de autonomía de los poderes públicos. La democracia venezolana es tan frágil como las de Bolivia y Ecuador. En cambio, otras democracias como las de Costa Rica y Chile son percibidas como más consolidadas.

El tejido institucional que caracteriza a Venezuela es precario, comparado con otros países latinoamericanos que compiten por atraer inversiones. Esta debilidad institucional explica en cierta medida la inestabilidad política y su impacto negativo sobre la economía. Uno de los aspectos más preocupantes es la precariedad de la capacidad administrativa del Estado para diseñar y ejecutar políticas públicas. Fuentes importantes de esta inestabilidad son la ausencia de una administración pública medianamente competente, la escasez de "islas" de eficiencia en el Estado que compensen sus debilidades y la carga reguladora que el sector público impone a los negocios. Por si fuera poco, la corrupción obstaculiza cualquier reforma dirigida a revertir esta situación.

Iniciar una reforma de envergadura de la administración pública requiere una voluntad política y un consenso social muy amplio que permita vencer estas resistencias. Además, Venezuela debe llevar a cabo algunas reformas políticas que consoliden su sistema democrático: crear organismos electorales independientes y transparentes, evitar la injerencia militar en los asuntos públicos, fortalecer los partidos políticos, reformar el sistema

judicial, garantizar la autonomía de los poderes públicos y disminuir los poderes presidenciales.

4.1.4 LA INVERSION EXTRANJERA EN VENEZUELA

Como hemos visto a lo largo de éste trabajo, la inversión constituye un factor determinante en el grado de crecimiento de un país, e indicador de cómo viene funcionando la economía. Es por ello que es fundamental conocer cuáles son las causas que la potencian y el nivel de inversión y específicamente en la inversión extranjera directa, que se lleva a cabo para establecer el verdadero grado de crecimiento en el mediano plazo de Venezuela.

La inversión extranjera directa registrada por el BCV durante el año 2006 refleja una disminución del (88) % tal como se puede observar en el Cuadro. Nro. 1 en relación al crecimiento obtenido para el año 2004 -2005 del 62.03%.

Cuadro Nro.1: **Inversión Extranjera 2000-2006 (Expresado en MM\$)**

Años	Inversión Directa Extranjera	Var %
2000	4180	
2001	3479	(16.77)
2002	-244	(107.01)
2003	722	195.90
2004	864	19.66
2005	1400	62.03
2006	-2632	(88)

Fuente: Banco Central de Venezuela

No obstante éste porcentaje de decrecimiento de la Inversión Extranjera Directa, por sí sola no define el comportamiento de ésta variable. En la cuenta de Balanzas de Pagos el monto de la Inversión extranjera directa es un monto producto de saldo entre la inversión extranjera directa que ingresa al país y la que se hace en el exterior. Cuando se observa de manera desagregada la inversión extranjera directa si se puede obtener una visión clara sobre su comportamiento.

La inversión extranjera en Venezuela (2005) según se puede observar en el Cuadro Nro. 2 está dirigida a determinados sectores productivos clasificados en: agricultura y ganadería, comercio, servicios, construcción, manufactura, Bancos, transporte e Hidrocarburos siendo los más favorecidos este último con un 71%, seguido de Bancos e Instituciones con el 29%.

Cuadro Nro. 2 FLUJO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA Y PAIS DE ORIGEN

SECTOR Y PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SECTOR ECONOMICO 1/	4.701	3.683	782	2.659	1.518	2.957
Agricultura y Cría	4	1	4	17	1	...
Explotación de Minas y Canteras	0	0	0	0	0	0
Hidrocarburos (petroleo)	1.206	2.016	532	-25	-529	1.007
Industria Manufacturera	197	280	121	164	416	...
Electricidad, Gas y Agua	36	3	0	21	1	...
Construcción	65	2	21	5	1	...
Comercio al Mayor y Detal	154	28	14	30	14	...
Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones	77	381	29	890	2	...
Bancos e Instituciones Financieras	590	403	522	197	390	413

(Millones de Dólares)

Fuente de información: Bases Cuantitativas de la Economía Venezolana Fundación Polar

CAPITULO 5. COSTOS DE INVERSION EN VENEZUELA

5.1 COSTO LABORAL

El mercado laboral venezolano sufre cambios institucionales profundos que modifican los costos de contratar trabajadores e invertir en Venezuela. La ley del trabajo afecta el mercado laboral también lo hacen las decisiones judiciales que influyen sobre las formas de contratación.

5.2 COSTO TRIBUTARIO

Los empresarios enfrentan dos tipos de problemas cuando pagan sus impuestos: inestabilidad y multiplicidad. Durante la última década Venezuela ha reformado su código orgánico tributario en cuatro oportunidades. Adicionalmente, la inestabilidad de los ingresos petroleros ha obligado a los gobiernos a crear y modificar impuestos cada vez que disminuyen sus ingresos. La inestabilidad tributaria, tanto la relacionada con los vínculos entre fisco y contribuyente como son el monto y el tipo de impuesto, puede desalentar la inversión, pues impide a las empresas predecir con algún grado de certeza cuál será el costo de los tributos en el tiempo.

5.3 COSTO DE LA INSEGURIDAD

Las cifras oficiales muestran que entre 2001 y 2005 el crecimiento promedio anual de los homicidios fue cercano a 17 por ciento. Estas cifras ubicaron a Venezuela en 2005 entre los países más violentos de América Latina, con una tasa de 22 homicidios por cien mil habitantes. Esta situación parece haber empeorado en 2006 y 2007 la tasa superó los treinta homicidios por cien mil habitantes. Un entorno social tan violento tiene una incidencia directa sobre el clima de inversión; pues corroe la legitimidad

social de las instituciones garantes de la seguridad, que son percibidas como ineficaces e inadecuadas.

5.4 COSTO POLITICO-INSTITUCIONAL

Este tipo de costos está relacionado con la estabilidad de las reglas políticas, el buen gobierno y la rendición de cuentas, y la provisión pública y transparente de información. El cambio político de Venezuela durante la última década ha sido absoluto: tanto los actores como las reglas han experimentado una transformación radical. El pasó de estar centrado en los partidos políticos a estar centrado en el presidente de la República. Los partidos políticos son ahora estructuras más débiles y la consistencia de las coaliciones en los órganos representativos ha disminuido. Al mismo tiempo que el sistema se hace más presidencialista y los partidos políticos más débiles, las regiones y localidades han venido ganando un espacio propio que ha afectado la conformación política del país.

5.5 COSTO DE INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS

Una de las maneras más sencillas de disminuir los costos de transacción es aumentar las inversiones públicas y privadas en infraestructura y servicios. Un país con buena infraestructura de transporte y servicios puede aumentar sensiblemente la productividad de su mano de obra y la competitividad de sus productos. En Venezuela, la inversión pública en infraestructura y servicios ha caído dramáticamente comparada con la realizada durante la década de los setenta. De hecho, las inversiones en infraestructura son los gastos más vulnerables del presupuesto cuando se realizan ajustes fiscales. Como resultado de las fluctuaciones del ingreso fiscal petrolero, Venezuela ha debido paralizar proyectos de inversión cada vez que es necesario recortar gastos. Las inversiones en

telecomunicaciones han estado vinculadas a los procesos de privatización y apertura del sector a la inversión privada que, al asegurar un mercado competitivo han permitido bajar los precios y aumentar la calidad del servicio. Otros servicios, como el eléctrico, se encuentran mucho más rezagados. Se han pospuesto importantes privatizaciones y no se han realizado las cuantiosas inversiones necesarias para resolver los problemas de transmisión eléctricas en el occidente del país. En otras áreas, como puertos y aeropuertos, se han ejecutado algunas inversiones, pero los esfuerzos aún son modestos para garantizar la modernización de estos importantes servicios.

5.6 COSTO JUDICIAL Y DERECHOS DE PROPIEDAD

Asegurar el acceso a tribunales y sistemas alternativos de resolución de conflictos es uno de los fines del Estado en materia de justicia y seguridad jurídica. El alcance de estos objetivos se extiende a la protección de las personas (naturales y jurídicas), sus derechos, legítimos intereses y relaciones. La salvaguarda de los contratos y derechos de propiedad posee particular relevancia. El estado debe garantizar al inversionista el respeto de sus derechos de manera que sepa a qué atenerse y la observancia de las convenciones o contratos que vinculan con el Estado y otros agentes económicos.

Las últimas tres décadas han mostrado una descomposición acelerada del sistema de administración de justicia. Las causas son diversas: colapso de los tribunales ordinarios por la enorme cantidad de casos que deben resolver, corrupción generalizada de sus funcionarios, precariedad de su infraestructura y falta de transparencia y lentitud de los procesos judiciales, entre otras. Aunque la Constitución dispone la gratuidad de la justicia, el sistema judicial venezolano es costoso. Sólo se ha eliminado el costo

asociado al pago de aranceles judiciales; pero han quedado otros costos tales como fama, especialización, tiempo y dinero.

5.7 COSTOS ADMINISTRATIVOS

Los costos administrativos son tan excesivos que crean barreras a la inversión. La burocracia es de baja calidad, escasamente remunerada, poco flexible y excesivamente regulada. Las consecuencias económicas no son despreciables. En agosto de 1999, el Banco Mundial realizó una encuesta en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo entre cien empresas domiciliadas en Venezuela. La encuesta estaba basada en el método empleado por la “encuesta de clima de inversión mundial” (WBES, por sus siglas en inglés). De acuerdo con sus resultados, los factores que crean mayor perturbación sobre el clima de inversión en Venezuela son la falta de claridad de la política económica y la corrupción asociada a una administración pública extremadamente débil.

Los empresarios identificaron varios procedimientos administrativos que los afectaban, tales como procedimientos tributarios, corrupción en las aduanas y regulación excesiva en materia de registros. Dos terceras partes de los encuestados afirmaron que los funcionarios públicos eran poco colaboradores y confiables. Para el sector privado la actividad administrativa del Estado es un obstáculo y no una ayuda para la inversión. De ahí lo fundamental de cambiar la cultura de los funcionarios públicos, para modificar prácticas y eliminar regulaciones administrativos y convertir a Venezuela en un país más atractivo para la inversión.

El problema que enfrenta la economía venezolana no es únicamente distributivo; aunque, indudablemente, la pobreza ha aumentado como consecuencia de un pésimo desempeño económico.

El problema central es la inversión privada y la generación de riqueza como factores fundamentales para desarrollar una economía productiva. La reactivación de la inversión privada es, sin duda, la clave para enfrentar una larga agenda social relacionada con la creación de empleos, el mejoramiento de servicios como educación y salud, la disminución de la pobreza y la ampliación de la movilidad social.

5.8 LOS COSTOS DE LA DEBILIDAD INSTITUCIONAL

La incertidumbre político-institucional es uno de los factores que mejor explican la caída de la inversión privada en Venezuela y otros países de América Latina. De hecho, para muchos empresarios es cada vez más difícil evaluar un proyecto de inversión en un contexto de acelerado deterioro institucional y escasa consolidación democrática, que impide predecir si las reglas que se aplican a la actividad económica se respetarán en el futuro.

Parte de esa incertidumbre se explica por el hecho de que el sistema democrático venezolano ha experimentado cambios dramáticos durante las últimas dos décadas. Las causas de estos cambios son múltiples, pero el pobre desempeño económico es una de las más importantes. Los cambios han consistido en la recomposición del número y la estructura de los partidos políticos, el marcado fortalecimiento del poder presidencial como consecuencia de las reformas constitucionales, la falta de control civil sobre las fuerzas armadas, la débil protección de los derechos de propiedad y un sistema electoral percibido como parcializado y poco transparente. Al mismo tiempo, algunas reformas políticas efectuadas durante la década de los noventa estuvieron dirigidas a profundizar la democracia; entre ellas, la descentralización política y fiscal, y el fortalecimiento de la sociedad civil. Sin embargo, estas reformas aún no han conformado un nuevo equilibrio

institucional democrático respetado por todos los actores políticos, independientes de sus ideologías y, por lo tanto, estable.

El resultado de la crisis política y económica es la percepción de que Venezuela no es sólo una economía volátil-vulnerable a los cambios de los precios y el volumen de la producción de petróleo sino también un país políticamente inestable. Esta percepción tiene un impacto inmediato sobre el mundo de los negocios. Mayor riesgo político exige mayores retornos. Esto implica que sólo se desarrollarán los proyectos extremadamente rentables (que siempre son pocos o están atados a la explotación de recursos naturales no renovables). Por el contrario, proyectos de inversión menos rentables, pero quizás más intensivos en trabajo, serán pospuestos hasta que el riesgo haya disminuido y se perciba estabilidad y transparencia en los marcos reguladores.

Los costos político-institucionales no son fijos. Pueden aumentar o disminuir dependiendo de la capacidad de los actores políticos para diseñar, construir y consolidar arreglos institucionales aceptados por todos. Esos arreglos deben profundizar la democracia y reducir los costos de transacción, mediante la creación de un estado de derecho que proteja las libertades y los derechos de propiedad de los individuos. En la medida en que un sistema democrático garantice reglas electorales transparentes, costos de transacción bajos y derechos de propiedad fuertes, se estarán creando las condiciones para disminuir la incertidumbre política y, por lo tanto, ampliar los espacios para la inversión privada.

5.9 EL COMPONENTE POLITICO DEL RIESGO PAIS

El factor riesgo – la tasa de descuento que se aplica a un proyecto de inversión-tiene un componente político importante. Por ello, cuando analizan

la capacidad de un país para cumplir sus compromisos financieros, las calificadoras de riesgo toman en cuenta no sólo factores económicos y financieros sino también factores políticos. Con creciente frecuencia, los analistas de los mercados financieros internacionales prestan atención a variables políticas, sobre todo cuando examinan los llamados “mercados emergentes” de América Latina, Asia y Europa oriental.

Las agencias internacionales tienden también a darle un peso importante a este tipo de variables. Un buen ejemplo de ello es la ponderación utilizada para calcular el índice internacional de riesgo país: 56 por ciento corresponde a factores económicos y financieros así como a la calidad de la planificación económica. El resto de las variables son políticas: liderazgo político, desarrollo de los partidos políticos, corrupción, calidad de la burocracia, intervención militar en la política.

El índice internacional de riesgo país de Venezuela se ha deteriorado durante los últimos años, comparado con otros países de América Latina. A principios de la década de los noventa, cuando el país iniciaba la apertura comercial. Venezuela poseía la mejor evaluación de riesgo de América Latina, incluso por encima de Chile y México. A partir de entonces, a pesar de algunas mejoras ocurridas a finales de la misma década consecuencias de la puesta en práctica de la reforma del Estado y a la apertura petrolera- el desempeño relativo de Venezuela comenzó a ser inferior al del resto del continente.

Una manera de entender cómo afecta el riesgo la rentabilidad de un proyecto de inversión consiste en comparar el retorno de una inversión similar en dos países diferentes. En el caso de una refinería, por ejemplo, Venezuela debería estar en posición ventajosa para atraer inversiones que desarrollen los hidrocarburos aguas abajo. En este mercado compite

fundamentalmente con países tales como Brasil, México y Estados Unidos. Venezuela cuenta, en teoría, con ventajas comparativas como acceso y costo de la materia prima, cercanía a los mercados y un sector de hidrocarburos desarrollado.

Es muy probable que los resultados financieros de una refinería ubicada en Paraguaná (Venezuela) y otra en Luisiana (Estados Unidos) sean bastante similares, antes de introducir el impuesto sobre la renta y sin tomar en cuenta la tasa real de descuento (riesgo). La única diferencia sustanciales es que la inversión inicial en Paraguaná sería mayor que en Luisiana, debido a que en Venezuela se deben superar deficiencias importantes de infraestructura. Sin embargo, una vez hecha la inversión inicial, las ventas internas y externas tendrían un desempeño similar. En otras palabras, si no tomara en cuenta el impuesto sobre la renta y la tasa real de descuento (el riesgo de la inversión), un inversionista sería casi indiferente a instalar una refinería en Paraguaná o en Luisiana. Pero, una vez que se introducen ambos factores, el valor presente neto del proyecto puede ser negativo en Paraguaná y positivo en Luisiana. La diferencia se explica por el hecho de que la tasa real de descuento es extremadamente elevada en el caso venezolano. Cuando se realiza un análisis de sensibilidad para medir la importancia de cada factor, la variable de mayor incidencia es la tasa real de descuento, hecho que obedece al perfil de ingresos y egresos del proyecto: un proyecto intensivo en capital con una inversión inicial elevada, que se recuperará en un período relativamente largo. Este ejercicio ilustra cómo puede afectar el factor riesgo, que tiene un importante componente político, de manera determinante un negocio en el que, en teoría, Venezuela tiene ventajas inobjectables.

Reconstruir la economía venezolana no se reduce a alcanzar estabilidad macroeconómica y diversificar la economía. Implica también

enfrentar el déficit institucional. Sin una profunda reforma del Estado que resuelva los problemas de la consolidación democrática, la seguridad jurídica, el funcionamiento de la administración pública y las regulaciones estatales, los inversionistas y las empresas no invertirán o lo harán con poco entusiasmo, a pesar de las mejores intenciones de liberalizar la economía.

Fuente de información: El Problema de los gastos de transformación de la Banca en Venezuela

CAPITULO 6. REFORMAS NECESARIAS

Una reforma del Estado que intente mejorar las perspectivas para la inversión privada debe cumplir la siguiente agenda:

- Reforma de la administración pública y profundización de la Descentralización.
- Reforma constitucional del presidencialismo.
- Reforma del sistema judicial.
- Lucha contra la corrupción.
- Se debe evaluar constantemente el aporte de las inversiones extranjeras en los países, revisar su impacto en la política, en la economía en lo social y en lo cultural, para poder tomar decisiones con bases sólidas.
- La inversión extranjera desmedida tampoco es beneficiosa para el país. La misma debe ser parte de una estrategia bien planificada evaluando las áreas que necesitan de esta inversión para confirmar que estos aportes resultaran positivos para la población.

- Debe existir un entorno adecuado, de confianza y seguridad no solo para los inversionistas, sino para toda la población, ya que este factor puede ser un elemento impulsor del desarrollo progresivo de los ciudadanos.
- Se deben realizar estudios constantes de los indicadores y tendencias de las economías en el mundo, a fin de que se detecten posibles variaciones de preferencias de los inversores extranjeros y con ello tomar las medidas para atraer dichas inversiones.
- Un país rico en recursos, en si mismo no es totalmente atractivo para los inversionistas. El país debe tener un valor agregado que estimule la inversión. De ahí que surge la grandeza de muchos países que, aunque no poseen grandes riquezas naturales, logran fortalecer su potencial, como pudiera ser mano de obra calificada, estabilidad política o económica, que lo hacen ser mas atractivo para los inversionistas extranjeros, que los países que poseen solo riqueza en recursos y descuidan el resto de los elementos esenciales para atraer la inversión.
- Dado los riesgos en dónde se mueven y características de la inversión extranjera, es necesaria ofrecer un ambiente adecuado que permita la libre movilidad del capital hacia los países en desarrollo. Es de común acuerdo la existencia de ciertas regulaciones a la entrada y salida de capitales, que pueden alterar el equilibrio económico, sin embargo es recomendable hacer los esfuerzos posibles para que la inversión extranjera se materialice en inversión extranjera directa.

La burocracia venezolana es considerada una de las peores de América Latina. Como consecuencia, los costos de transacción (obtención de permisos y licencias por ejemplo) constituyen un obstáculo para el funcionamiento del sector privado. Una reforma de la administración pública

que intente resolver este problema debe centrarse en tres aspectos fundamentales:

- Recursos humanos.
- Descentralización de los servicios y la provisión de bienes Públicos.
- Simplificación de trámites administrativos.

Fuente de Información: Revista Dinero (<http://dinero.com.ve>)

CAPITULO 7. EVOLUCION RECIENTE DEL SECTOR BANCARIO A NIVEL MUNDIAL

La internacionalización de la banca es un fenómeno extendido que, forma parte del proceso más amplio de la globalización comercial. La introducción de nuevas tecnologías está reduciendo la segmentación de mercados nacionales y aumentando las ventajas de las economías de escala, lo que se traduce en la creación de compañías más grandes con presencia en varios países. El nacimiento de la Unión Económica y Monetaria (el EMU) en Europa, el reciente Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, siguiendo las pautas del acuerdo del NAFTA, y del Mercosur en América Latina, proporcionan evidencias acerca del grado de liberalización de las economías; esta política se está extendiendo a todos los países, sin tomar en cuenta su nivel de desarrollo económico. La referencia para las grandes compañías europeas ya no es el mercado nacional, sino el europeo, e incluso el global. Más compañías

multinacionales están surgiendo como resultado, de la globalización en el área bancaria.*

La aparición de bancos multinacionales ha sido la respuesta a los factores antes mencionados sin embargo, las razones que llevan a los bancos a expandirse internacionalmente han diferido a través del tiempo y dependido de su ubicación geográfica. Las estrictas regulaciones bancarias que prevalecían en Estados Unidos de América en los años setenta, en contraste con la naturaleza liberal de legislación británica, constituyeron las fuerzas impulsoras principales detrás del establecimiento de los bancos norteamericanos en Londres. Este proceso de liberación y desregulación, llevó a la capital del Reino Unido a convertirse en uno de los principales centros financieros internacionales. La expansión hacia otros centros financieros caracterizados por una legislación financiera relativamente permisiva, impulsó la expansión de las actividades bancarias hacía los llamados paraísos fiscales y filiales en ultramar.

En otros casos, la expansión de los sistemas bancarios ha estado determinada por factores de naturaleza diferente. El establecimiento de bancos españoles en América Latina, o la expansión de bancos alemanes en Europa Oriental, apunta principalmente al creciente número de clientes y al logro de una mayor diversificación de la inversión en áreas económicas con alto potencial de crecimiento.

Según Waheed y Mathur, las decisiones de una expansión en los países desarrollados están generalmente asociadas con tasas de retorno moderadas, mientras que las expansiones hacia mercados emergentes se asocian con la obtención de ingresos extraordinariamente altos. Claessens,

Demirgüç-Kunt y Huizinga, constataron que, en los países desarrollados, los bancos extranjeros tienden a tener márgenes menores de ganancias que los bancos locales, mientras que lo contrario sucede en los mercados emergentes donde la banca foránea obtiene mayor rentabilidad. Hay una variedad de explicaciones para este fenómeno. Los bancos se establecen en los países desarrollados, siguiendo a sus clientes corporativos, y los márgenes de ganancias en la banca corporativa son más bajos que los de la banca al detal. Otra posible causa de la menor expansión hacia los países desarrollados, es la dificultad experimentada para la exportación de tecnología y “know how”.

A diferencia de lo anteriormente dicho, en los países en vías de desarrollo, los bancos extranjeros pueden obtener márgenes de ganancias superiores, debido a la presencia masiva de bancos propiedad del Estado, lo que, a veces, se traduce en la asignación de créditos que tienen poco que ver con criterios comerciales, permitiendo a los bancos extranjeros hacer negocios altamente rentables. Finalmente, la tecnología superior y las mejores prácticas de gerencia bancaria de bancos de los países desarrollados, hacen posible compensar las desventajas de información que encuentran los bancos extranjeros cuando se establecen en mercados emergentes.

Por consiguiente, el estudio de la expansión de la banca internacional no es nada fácil. La apertura económica ubicó a Venezuela en la mira de estas instituciones, colocándola entre los países con mayor inversión de banca extranjera de la región de América Latina.

El presente análisis estará centrado en la Banca Española (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria y Grupo Santander Centro Hispano), debido a su mayor grado de participación en el mercado financiero venezolano, además

se incluye un análisis sobre Citibank. Igualmente, se hará una muy breve referencia sobre la banca holandesa.

7.1 EVOLUCION DEL SECTOR BANCARIO VENEZOLANO

En el período colonial (1498 – 1810), después de creada la Capitanía General de Venezuela y antes de iniciarse la Guerra de Independencia, no existían los bancos como corporaciones particulares ni como instituciones de la Corona Española.

Las operaciones mercantiles, comerciales y financieras se realizaban a través de las empresas que estaban establecidas bajo mandato de la Corona Española, como fue el caso de la Compañía Guipuzcoana (también conocida como la Real Compañía de Caracas), la Compañía Inglesa y la Compañía Francesa de Guinea, éstas eran las encargadas de todas las actividades comerciales que se realizaban en el territorio de la Capitanía General de Venezuela. Las actividades comerciales que se efectuaban en esa época, estaban constituidas por trueques entre frutos y mercaderías.

Un aspecto económico relevante fue el relativo al monopolio comercial que, durante unos cincuenta años, tuvo la Compañía Guipuzcoana, vinculada con el Capitán General de la Provincia, quien manejaba los dineros provenientes de la Península y el circulante en el territorio, ejerciendo, de hecho, funciones atribuibles hoy a los bancos comerciales y a la Tesorería Nacional.*

Para la época, no existía el ahorro ni otra actividad bancaria primaria como créditos, descuentos, custodias, ni existía tampoco una conciencia

real sobre la necesidad de la intermediación financiera. Las operaciones de captaciones y retiros no se realizaban por la inexistencia de bancos o cajas de depósitos; la costumbre era guardar las monedas en baúles en lugares protegidos, en casas y haciendas, o en comercios y establecimientos. Por esta razón, es que, en épocas posteriores, se realizaron numerosos hallazgos de monedas de la época colonial y post-independentista, que habían sido enterradas por sus propietarios para resguardarlas de pillos y maleantes.

A partir del año de 1812, la Guerra de Independencia crea serios desajustes estructurales y económicos en el territorio de la Capitanía General de Venezuela, ya que consumió la casi totalidad de los recursos disponibles, especialmente los humanos, trayendo como consecuencia una gran pobreza.

Estos años independentistas se caracterizaron por la presentación de varios proyectos para crear el primer banco comercial que no tuvieron éxito; la ausencia de un instituto bancario favoreció el mantenimiento de la pobreza del país, además de ser un factor propiciador de la usura, al llegar los particulares a conceder créditos con tasas al 15% de interés mensual.

El año de 1825, marca el inicio de la historia bancaria en Venezuela: el Congreso de la Gran Colombia decretó, el 28 de marzo, el establecimiento en Caracas de un banco, al que llamó Banco de Venezuela, con un capital inicial de 2 millones de pesos; sin embargo, la carencia de circulante y la precaria situación del país impidieron su funcionamiento, a pesar de estas circunstancias, se considera, empero, como el primer proyecto fundacional bancario en Venezuela.

Luego de la muerte del Libertador Simón Bolívar, se establece un régimen presidencialista que propició la apertura de bancos comerciales criollos. Una característica propia de este período fundacional de bancos en Venezuela fue que el objetivo fundamental de su creación, era el de proveer dinero al Gobierno con la finalidad de atender los crecientes gastos de la Administración Pública. La necesidad de dinero del Estado era muy alta, los ingresos del fisco insuficientes, lo que trajo como consecuencia que estos bancos tuviesen una vida operativa muy corta, puesto que no estaban en capacidad de atender los excesivos requerimientos financieros del gobierno.

En el año de 1834, se promulga la Ley sobre Libertad de Contratos, según la cual se otorgaba libertad a los prestamistas para aplicar y cobrar las tasas de interés que consideraran conveniente, sin importar su nivel o monto, por los préstamos y créditos que concedieran a particulares. Posteriormente, en 1835, la Sociedad Económica de Amigos del País concibió un nuevo proyecto para la creación de un banco de emisión, que no fue aprobado; y en 1838, la Sociedad de Agricultores de Caracas patrocinó la creación de otro banco de emisión, iniciativa que tampoco tuvo buena acogida.

En fin, como vemos, no hubo presencia alguna de bancos extranjeros en el territorio de la Capitanía General de Venezuela hasta el año de 1839, cuando se establece el Banco Colonial Británico, sucursal del Banco de Londres. Este sería el primer banco comercial que operó en Venezuela, su capital social era de origen extranjero (330.000 pesos). En 1843, este banco entró en una fase de desprestigio, al ser acusado por varios sectores, de extraer dineros públicos y depósitos privados hacia el exterior, de no otorgar suficientes garantías y de cobrar intereses por encima de los autorizados. Fue cerrado en el año de 1849 por decreto gubernamental. Por otra parte, en el año de 1841, el Congreso decreta la creación del Banco Nacional de

Venezuela. Sus préstamos los debían otorgar al 9% de interés y debía realizar las operaciones bancarias del gobierno; además de ser banco de emisión, se le otorgó la capacidad para actuar como banco de depósito y de descuentos y giros con letras de cambio. Por decreto gubernamental, ante la escasez de circulante que el banco por si mismo no estuvo en capacidad de proveer, fue clausurado en 1850.

En 1860, se promulga la primera Ley de Bancos; la situación bancaria en Venezuela, empero, permaneció estática, aunque se considera que ya, para 1841, se había hecho el primer intento de ley bancaria del país con la ley habilitante promulgada por el Congreso para crear el Banco Nacional de Venezuela. Esta nueva ley trataba de incentivar la fundación de bancos de depósitos, giros y descuentos, pero no logró atraer a ningún inversor, fundamentalmente por el caos político que privaba en el país debido a la terrible Guerra Federal que se libraba en el momento.

En el año de 1875, fue fundado el llamado Banco de Londres y Venezuela, con un capital mixto (británico – venezolano) de 500.000 libras esterlinas. El origen de este banco fue el producto de gestiones gubernamentales realizadas por el Presidente Juan Crisóstomo Falcón y el Vicepresidente Antonio Guzmán Blanco ante el gobierno inglés.

Sin embargo, la introducción efectiva de la banca extranjera en Venezuela data de comienzos del siglo XX, época que representó la era de expansión, apertura y crecimiento de la banca comercial. Como resultado de la Revolución Restauradora de los Presidentes Joaquín Crespo y Juan Vicente Gómez, y de los bloqueos y reclamaciones extranjeras efectuados a inicios del siglo XX para cobrar sus deudas, los gobiernos debieron abrir las puertas del país a la participación del capital extranjero, entre la que se contaban inversiones y servicios financieros.

El advenimiento del siglo XX establece, para la banca comercial venezolana una etapa de expansión, apertura y crecimiento. Dos hechos relevantes se producen en estos años. Por un lado, comienzan a establecerse en país los bancos extranjeros en razón de la aparición del petróleo y de la consecuente salida de Venezuela al escenario petrolero internacional. Por el otro, la consolidación de los bancos venezolanos creados en los últimos años del siglo XIX que comenzaron a operar en otras regiones del país; igualmente se crearon otros importantes bancos venezolanos.

En 1913, favorecidos por la Ley de Bancos del mismo año, se constituye en Caracas The Commercial Bank of Spanish America, Ltd. (Banco Comercial de América Hispana, Limitado) de capital británico. Operó hasta septiembre de 1926, cuando fue reemplazado por The Anglo South American Bank, Ltd., el que, a su vez, operó hasta agosto de 1936.

En 1916, se establece en Ciudad Bolívar, una sucursal del The Royal Bank of Canadá, la cual evolucionó y se venezolanizó en 1970, permaneciendo en operación bajo el nombre de Interbank, ahora fusionado con el Banco Mercantil.

El día 10 de noviembre de 1917, se establece en Caracas The National Citibank of New York, de origen estadounidense, hoy llamado Citibank. En 1920, se organiza un nuevo banco holandés, el banco Holandés Unido, cuya evolución da origen al actual Banco Provincial.

El gobierno holandés, en 1925, logra la aprobación para que opere en el país el inicialmente denominado Banco Mercantil Americano, que luego se llamó Banco Nerlando Venezolano, antecesores del actual Banco Mercantil.

En 1926, el anterior Banco Comercial Hispano Americano cambió su razón social y se convirtió en el Banco Anglosuramericano, cesando su actividad en 1936.

El Banco de Londres, de capital británico, se establece en 1936; luego de varios años de actividad se retira del mercado y cierra sus puertas al ser comprado por el Banco La Guaira, en 1969.

Durante 1950, con capitales mixtos franco – italianos y venezolanos se establece el Banco Francés e Italiano para la América del Sur. Esta institución bancaria fue la antecesora del Banco Latino.

Sin embargo, la inversión y permanencia de la banca foránea en Venezuela, durante la segunda mitad del siglo XX, va a estar sujeta a los cambios legislativos que afectarían de manera importante tanto a la banca nacional como a la extranjera.

El 30 de diciembre de 1930, se produjeron varias modificaciones en la legislación bancaria. Una de ellas fue la regulación y restricción de la participación de los capitales extranjeros en la actividad bancaria; aunque la ley establecía la posibilidad de operar a los bancos extranjeros; esta ley promovía, sin embargo, disminuir la participación de personas naturales o jurídicas extranjeras a objeto de que el control de los bancos estuviese en manos de accionistas nacionales.

Para adecuarse a las nuevas disposiciones, aquellos bancos que quedaron comprendidos en la categoría de bancos extranjeros se venezolanizaron, es decir, cambiaron la estructura de su capital accionario para darle el control a ciudadanos venezolanos.

En 1977, por razones diplomáticas y de política exterior durante el primer gobierno de Carlos Andrés Pérez, dos bancos extranjeros establecen oficinas operativas en Caracas, como resultado de convenios de reciprocidad firmados con la República Federativa de Brasil y con la de Colombia. La reciprocidad fue la siguiente: autorizar la operación del Banco Do Brasil en Caracas y del Banco Unión en Río de Janeiro, mientras que el Banco Tequendama actuaría en Caracas y el Latino en Bogotá.

Para 1993, se produce una última modificación legal bancaria; lo más importante de este cambio con respecto a la banca extranjera, es la adopción de nuevos conceptos y esquemas de apertura propicios para el capital bancario foráneo: los criterios de **corruptividad**, de **Banco Universal** y **Globalización de la Economía**, son traídos a la Exposición de Motivos, no tanto como una actualización y modernización por parte de los teóricos y estudiosos del tema financiero y bancario del país, sino como una **respuesta** de los legisladores a la dolosa y delictiva actuación de banqueros venezolanos, defraudadores y prófugos de la justicia nacional.

En 1994, se instaló el Ing Bank de capital holandés, y en 1995 abrió sus puertas el ABN AMRO Bank del mismo origen nacional.

Es de destacar también que en el país existe un pequeño número de bancos extranjeros que funcionan bajo la modalidad de oficinas de representación. El control de sus actividades está compartida entre la Superintendencia de Bancos (SUDEBAN) y el Banco Central de Venezuela (BCV), también interactúan con la Superintendencia de Inversiones Extranjeras y con el Instituto de Comercio Exterior.

Algunos bancos extranjeros, especialmente europeos, aprovecharon la oportunidad de asociarse con bancos comerciales venezolanos a fin de

explotar el negocio corporativo. Estos bancos traen su competitividad, elemento de mucha valía en esta época en Venezuela, es decir, su variedad de productos bancarios y financieros. Por la tecnología que desarrollan y utilizan, poseen índices de productividad laboral más elevados, en razón de una baja intensidad de empleo, unida a niveles superiores de remuneración, lo que exige, a su vez, altos niveles de competencia profesional de sus empleados.

La evolución de la banca comercial y especial se ha desarrollado en forma paralela al desenvolvimiento del país, estando ligada, por consiguiente, a los avances, estancamientos y retrocesos de la historia política de Venezuela, y a su desarrollo social y económico.

Durante el periodo de 1959 y 1989, el panorama político, social y económico de Venezuela resulta cambiante y alternativo, pareciendo seguir los patrones de comportamiento **“después de un periodo de auge”**.

Durante el primer quinquenio (1959-1964), la banca continuaba operando normalmente en lo referente a sus colocaciones, creándose un ambiente de expectativas y entusiasmo, que no resultó beneficioso para el negocio bancario. Adicionalmente, el negocio petrolero del que dependía el país enfrentó una sensible baja en los precios por barril, y la consiguiente disminución de la actividad económica trajo consigo la caída de la demanda. Por esta razón, importantes capitales destinados a la explotación y producción petrolera se retiraron del país. Asimismo, algunas grandes empresas cesaron sus operaciones y quebraron, con lo que aumentó la irrecuperabilidad de las colocaciones y préstamos disminuyendo la liquidez. La banca tuvo que recurrir a operaciones de descuento y redescuento ante el Banco Central de Venezuela. La banca redujo, en consecuencia, sus operaciones.

Para enfrentar esta crisis, se promulgó una nueva Ley de Bancos que sustituyó a la de 1940, se auspició la creación de bancos hipotecarios, se reestructuró el Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo, y se establecieron políticas de restricción a la expansión bancaria.

Fue durante la presidencia de Raul Leoni (1964-1969), cuando con estas y otras medidas se logró normalizar la economía y la operación del sistema bancario. Había confianza en el desempeño económico de un gobierno que también gozaba de buena credibilidad política. En este periodo, se crean tres bancos: Banco de los Trabajadores de Venezuela o BTV (1966), el Banco Nacional de Ahorro y Préstamo o BANAP (1967), y el Banco de Desarrollo Agropecuario o BANDAGRO (1969). Además, hubo dos consolidaciones: el Banco Carabobo absorbió al Banco Miranda y al Banco Aragua, constituyendo el Banco Consolidado (1969); Además el Banco República absorbió al Banco América del Sur, y el Banco de Londres se fusionó con el Banco La Guaira Internacional. Durante este período, se detuvo la creación de nuevas de bancas comerciales, sólo se produjeron reestructuraciones y reacomodos bancarios. La banca estatal, por el contrario, sí avanzó de manera apreciable.

El receso de la actividad bancaria en el país continúa durante el primer gobierno de Rafael Caldera (1969-1974). Únicamente un banco comercial se reorganiza (Banco Agroindustrial de Venezuela - 1971), mientras que ningún otro banco comercial se funda, y sólo un banco estatal se crea con funciones específicas (Banco internacional de Ahorro y Préstamos – BIAPE - 1973).

El hecho más importante, en el ámbito bancario, lo constituye la modificación de la posición del Estado frente a la banca extranjera. Desde 1913, La Ley de Bancos había propiciado la llegada del capital bancario

extranjero, trayendo como consecuencia la fundación de varios bancos foráneos. La Ley de 1970 cambia radicalmente este criterio y obliga a los bancos extranjeros a reducir al 20% la participación de socios no nacionales, impidiéndoles desenvolverse en las mismas condiciones que la banca nacional. Algunos bancos se venezolanizaron (cumpliendo con el porcentaje de participación de socios extranjeros del 20%), mientras que otros decidieron permanecer bajo la categoría de **extranjeros** (el banco estadounidense The National City Bank of New York y el Banco de capital holandés Banco Continental).

Durante 1974 y 1979, período correspondiente al primer gobierno de Carlos Andrés Pérez, la banca permanece rezagada y estática en su desarrollo y crecimiento. Sólo se fundan dos nuevos bancos de capital nacional (Banco Financiero – 1977, y el Banco Nororiental de Venezuela BANCOR - 1978), se suscriben los ya comentados convenios de reciprocidad que permitieron la llegada de bancos extranjeros al país (Banco do Brasil, Banco Tequendama) y la incursión de bancos venezolanos en Brasil y Colombia por razones de reciprocidad.

Producto de una alza súbita del petróleo a finales de 1973, ingresaron grandes cantidades de dinero al país, pudiendo considerarse estos años como de **bonanza**, que se vieron reforzados por la política del gobierno de contratar ingentes cantidades de dinero por concepto de crédito público con instituciones financieras nacionales y extranjeras. Estos ingresos permitieron un crecimiento económico notable de más del 5% del Producto Interno Bruto.

El Estado se transformó en el inversionista más poderoso y diversificado, abandonando su tradicional y fundamental papel regulador. Esta nueva situación se tradujo en una notable caída de la eficiencia

administrativa y en un serio déficit fiscal que favorecieron nuevos endeudamientos; se propició además, una política de sustitución de importaciones dispendiosa y poco eficiente; un desarrollo hacia adentro que no se tradujo en una verdadera diversificación económica.

En esta etapa, se registra también una sensible expansión de la actividad crediticia gubernamental con el fin de transferir la riqueza del Estado a los particulares, mediante la creación de varios fondos financieros especiales (industrial, cafetalero, agrícolas en general, cacaoero, etc.) Fueron épocas que alentaron, como es lógico colegir, un crecimiento importante en la banca comercial durante los próximos años.

En 1978, se produjo la intervención del Banco Nacional de Descuento, segundo banco comercial venezolano para la época.

Once nuevos bancos comerciales ingresan al mercado venezolano durante la presidencia de Luis Herrera Campins (1979-1984) como respuesta a la gran liquidez de que gozaban los inversionistas: (Banco del Orinoco, Banco Zulia, Banco Exterior de los Andes – Extebandes, Banco de los Llanos, Banco del Caroni, Banco Falcón, Banco Andino Venezolano, Banco de Margarita, Banco Barinas, Banco Federal, Banco Capital). Sin embargo, durante este período, se acentuaron los agudos problemas estructurales, macroeconómicos, en virtud del estancamiento económico asociado con la pérdida de vigencia del rentismo petrolero.

Se acentuó la deuda externa y ante la incapacidad de saldarla, los bancos acreedores incrementaron sus gestiones de cobranza.

Luego de cerca de veinte años de libertad cambiaria y de paridad fija del bolívar frente al dólar norteamericano, el 18 de febrero de 1983, se

estableció un régimen de cambios diferenciales, como respuesta a la negativa de la banca acreedora para renovar las obligaciones vencidas de la República y de los particulares, a la fuga masiva de capitales y a la disminución progresiva de las reservas internacionales.

Este fenómeno favoreció notablemente a la banca comercial, porque recibió un importante flujo de dinero proveniente del Tesoro Nacional, permitiéndole ser un negocio rentable, seguro y altamente remunerador. Esta situación le permitió disponer de fondos para conceder préstamos indiscriminados a particulares y empresas. Además, el Estado asumía los riesgos de liquidez de los bancos, el BCV fijaba las tasas de interés (aseguraba rentabilidad, traducida en subsidio al crédito bancario), las normas de encaje eran flexibles, y las multas y amonestaciones eran bajas y fácilmente violables.

Aun así, con un panorama tan permisivo para la banca comercial, colapsaron las siguientes instituciones bancarias: en 1982 el Banco de los Trabajadores de Venezuela, en 1983 la Sociedad Financiera DICSA, el Banco de Fomento Regional Zulia, el Banco Comercial de Maracaibo, el Banco de Desarrollo Agropecuario, en 1984 la Sociedad Financiera SACCO, la Sociedad Financiera Agroindustrial, la Sociedad Financiera de Oriente, la Sociedad Financiera Petrolera y Falconfinca-Sociedad Financiera de Falcón. Sin embargo, el impacto sobre el sistema financiero y los particulares de esta crisis financiera fue discreto y reducido, debido al poco peso que tenían estos bancos en el mercado financiero, además de que el Estado garantizó el pago de la totalidad de sus haberes a los depositantes.

Durante la presidencia de Jaime Lusinchi (1984-1989), debido a las facilidades crediticias, los administradores bancarios comenzaron a desvirtuar su condición de intermediadores financieros, y se dedicaron a

crear, comprar y apoyar negocios que les resultaban atractivos financieramente, dispersando el ámbito normal de sus actividades y distorsionando su misión fundamental de intermediación financiera .

Durante este período, en 1985, se crea el Fondo de Garantía de Depósitos (FOGADE), a objeto de proteger y garantizar hasta determinado monto los haberes de los depositantes en las instituciones financieras que pudiesen presentar situaciones de insolvencia.

Durante este período, se constituyen tres bancos comerciales (Banco Insular, Banco Profesional, Banco Plaza).

Los profundos desajustes que venía arrastrando el país desde hacía más de veinte años, hacen finalmente crisis. El gobierno adopta un esquema económico que denominó **política de shock**, que incluía reformas estructurales, eliminación gradual de controles, reducción de subsidios, liberación de precios, flexibilización de las tasas de interés, apertura del comercio y las aduanas, entre otros mecanismos y decisiones. Esta política produjo una profunda conmoción en las finanzas, en la economía, en la sociedad en general, acostumbrado como estaba el país todo a un régimen de rentabilidad especulativa, subsidio y protección estatal.

Durante 1989 y 1992 (segundo período de Carlos Andrés Pérez), el programa de ajustes macroeconómico fue todavía más severo . En 1993, afloran con toda su intensidad los problemas y situaciones represados durante los años anteriores que producen, actos de violencia popular que pusieron en entredicho la estabilidad del régimen y la economía nacional .

La banca resultó altamente favorecida por las políticas de reforma económica adoptadas por el gobierno, gracias a la ampliación del grado de

libertad que se le otorgó para actuar en el mercado financiero, y a la débil fiscalización de la Superintendencia de Bancos. No se establecieron mecanismos legales para enfrentar la realidad monetaria y financiera heredada de un Estado complaciente y avalista de las ineficacias bancarias, que siempre tuvo a su cargo los asuntos monetarios, el cambio de divisas, de iliquidez, de fijación de tasas de interés y de regulación del mercado financiero y monetario.

Ante esta situación, algunos banqueros inescrupulosos y poco éticos administradores bancarios, comenzaron a realizar actividades agresivas e inconvenientes para la captación de recursos con el fin de atender las necesidades de dinero fresco de sus empresas no rentables o fallidas, la disminución del valor de sus activos, o sus agudos problemas de iliquidez, todo lo cual trajo como consecuencia la súbita e inesperada insolvencia de algunos de los principales bancos del país.

Las prácticas ilegales a través de las Mesas de Dinero, los bancos “off-shore”, las empresas relacionadas, la concentración de créditos, la banca paralela, los descuentos y redescuentos ante el BCV, propiciaron la debacle bancaria más importante que haya ocurrido en el país. El maquillaje de los estados financieros, los niveles exagerados de créditos sin garantías confiables, los altos índices de insolvencia, la doble contabilidad, la emisión masiva de dinero inorgánico por parte del BCV, la negligencia en la fiscalización de los bancos, la recepción y posterior apropiación y transferencia al exterior de fondos suministrados por el Estado para intentar paliar la crisis, conformaron un panorama catastrófico que se inició en 1994 con la caída del Banco Latino.

Comienza entonces una marejada de colapsos que arrastra a 18 bancos comerciales, que son atrapados por las diferentes **oleadas**, sin

incluir las filiales que integraban los respectivos conglomerados financieros, ni el inmenso número de empresas asociadas o instrumentales que fraudulentamente crearon los banqueros y directivos bancarios en la época. Algunos de estos bancos fueron estatizados (adquiridos por el Estado venezolano), otros reprivatizados (inicialmente intervenidos y luego revendidos a particulares), mientras otros fueron intervenidos y pasaron a un proceso de liquidación definitiva.

A pesar de toda esta conflictiva y enrevesada realidad, entre 1990 y 1994 se crearon 9 bancos comerciales en Venezuela. De ellos tres fueron extranjeros. International Netherlanden Group, ING BANK (1992), ABN Amro Bank (1993), Banco Canarias de Venezuela (1993). Otros se establecieron en el interior del país (Sofitasa - 1990, Banco Monagas - 1994, Banco Confederado - 1994), y los demás en Caracas (Banco Empresarial - 1992, Banco Ganadero - 1992, Noroco - 1993). Posteriormente, en 1996, se crea el Banco de Comercio Exterior, un banco estatal concebido con el fin de apoyar las actividades mercantiles de exportación de productos no tradicionales y de financiamiento a importadores de otros países que adquieran productos nacionales.

Esta es la situación de la banca Venezolana, hasta que el actual gobierno presidido por Hugo Chávez Frías, promulga, facultado por la Asamblea Nacional mediante una Ley Habilitante, una nueva Ley de Bancos que incorpora criterios y obligaciones nuevos para la banca, en función de una diferente concepción del financiamiento e intermediación bancaria por parte del gobierno actual.

Fuente de información: SUDEBAN

7.1.2 RAZONES PARA LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA EN EL SECTOR BANCARIO VENEZOLANO

Si nos atenemos a las teorías o modelos sobre el porqué de la IED, podemos concluir que, en el sector bancario venezolano, tienen relevancia las siguientes:

- **Teoría de la ventaja en mercados imperfectos:** Sólo los bancos con algún tipo de ventaja, que les permita “producir” los servicios financieros a un más bajo costo podrán establecerse con éxito en otros mercados. Parece claro que los países que son económicamente más fuertes tienen bancos más grandes con el suficiente soporte, financiero, tecnológico y humano para incorporar a los países extranjeros dentro de su estrategia de inversión directa.
- **Modelo Neoclásico: la expansión hacia países emergentes motivada por altas tasas de retorno vs tasas menores en los países desarrollados. De esta forma, la banca extranjera tiende a tener mayores márgenes y ganancias que la banca local en el extranjero. Finalmente, en lo que se refiere a la búsqueda de la estabilidad y a la conducta imitativa de los oligopolios, podemos decir que, en el caso de la inversión extranjera directa de la banca española y holandesa, estos dos postulados se cumplen, en el caso venezolano, a cabalidad.**

Fuente de información: Garcia, Rodríguez y Salvato,. Lecciones de la Crisis Bancarias de Venezuela Ediciones IESA

CAPITULO 8. CASOS DEL SECTOR BANCARIO

8.1 BANCA ESPAÑOLA: GRUPO SANTANDER CENTRAL HISPANO Y BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA.

a. La internacionalización del sistema bancario español

El sistema bancario español ha sido testigo del aumento que, en cuanto a integración financiera internacional se refiere, ha tenido lugar en los recientes años en el mundo, y en Europa, en especial. El concepto de internacionalización es no obstante un tanto ambiguo. La globalización, integración de mercados y adelantos en la tecnología de información—de los que la industria bancaria es muy dependiente— no necesariamente requieren de una presencia física para lograr algún grado de internacionalización.

La expansión española en América Latina ha sido llevada a cabo por los bancos grandes, es decir, por aquellos que poseían una presencia fuerte en España. En efecto, los principales actores de la expansión internacional han sido los dos bancos españoles de mayor talla: el Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y el Grupo Santander Central Hispano (BSCH).

b. La estrategia de expansión en América Latina

La expansión de la banca española en América Latina comenzó en 1995, y se intensificó en el período de 1996-99. Los bancos hispanos adquirieron grandes cantidades de acciones de aquellos bancos latinoamericanos que tenían mayor presencia en sus mercados locales. El proceso de privatizaciones y el retiro de los bancos norteamericanos del mercado latinoamericano contribuyó con esta expansión española, y a la entrada, vía- adquisiciones, es decir, integración horizontal, en lugar del normal crecimiento orgánico y paulatino de las instituciones bancarias.

El objetivo de los bancos españoles no era sólo crecer en tamaño, sus directivos consideraron que había oportunidades suficientes para mejorar la gerencia de los bancos adquiridos y obtener mayor rentabilidad. Los dos bancos siguieron estrategias ligeramente diferentes: en el caso del BSCH, se puso más énfasis en los bancos con una mayor porción en banca de inversión y en la adquisición de acciones de los mismos. En cuanto al BBVA, la expansión estuvo inicialmente basada en la adquisición de un número suficiente de acciones que serían incrementadas en el tiempo, asociándose así, inicialmente con bancos locales.

Los últimos dos años se han caracterizado por una alta volatilidad en la región, lo cual ha afectado a los bancos establecidos, el actual caso argentino lo ilustra con creces. No obstante, el horizonte a largo plazo de la estrategia española no le ha impedido extender su presencia en la región, a pesar de la turbulencia política y financiera existente. Esta decisión contrasta con la de otras instituciones financieras que han decidido abandonar la región en virtud de los riesgos políticos y económicos implícitos en algunos países de América Latina, luego de considerar que no estaban dispuestos a correr los riesgos.

c. Factores promotores de la expansión de la banca española en América Latina

- **Factores macroeconómicos:**

Los bancos se establecen en países extranjeros por una variedad de razones. La expansión de los bancos españoles en América Latina es parte de un proceso amplio que ha animado a las

empresas españolas a convertirse en multinacionales. Este desarrollo se debe a diversos factores: primero, el proceso de desregulación experimentado por la economía española en los recientes años, lo que trajo como resultado que las grandes compañías, muchas de ellas previamente propiedad del Estado, y luego privatizadas, hayan adoptado estrategias comerciales más orientadas hacia el mercado, mientras buscan beneficiarse tanto como les sea posible de las economías de escala. Segundo, el progreso económico español, en los recientes años, ha reducido la diferencia entre el nivel de desarrollo económico de España y del resto de Europa en lo referente a productividad y costos, por lo que el mercado español puede considerarse hoy como un mercado maduro. Y tercero, una vez que una compañía es suficientemente grande, su expansión internacional es una manera de aumentar su base de clientes y diversificar los riesgos. Un aspecto tan importante como tomar la decisión de invertir en ultramar es la escogencia específica de los países donde va a establecerse u operar.

Muchos factores han influido para que los bancos españoles hayan tomado la decisión de realizar inversiones directas específicamente en América Latina: el primer factor condicionante son los procesos de desregulación que han tenido lugar desde principios de los noventa, y que han creado espacio para la entrada de compañías extranjeras en sectores económicos tan importantes de la región como el bancario, las telecomunicaciones, el petróleo. Según la Comisión Económico para América Latina (CEPAL), 93 de las 500 empresas líderes en Latinoamérica existentes en 1992, eran propiedad de los Estados Nacionales, para 1998, este número se había reducido a 40.

En segundo lugar, es interesante subrayar algunos factores determinantes relacionados con el potencial de crecimiento del mercado latinoamericano: **población**: se espera que la población de América Latina aumente en un 0.8% para el 2050, así América Latina será un mercado de casi 700 millones; **madurez del mercado**: Europa es un mercado maduro en muchas áreas comerciales, por ejemplo, en Francia y Alemania hay 57 líneas de teléfono por 100 habitantes, comparados con 20 en Argentina y 7 en Perú; **potencial de crecimiento económico**: el crecimiento económico en Europa se ha estado reduciendo gradualmente. Después de una tasa de crecimiento de casi 5% entre 1961 y 1970, el de los años noventa se redujo a 2.1%. El crecimiento económico en América Latina en los últimos 18 años, ha sido muy similar al de Europa, (2.5%), sin embargo, incluye la Década Pérdida de los años ochenta. Las reformas estructurales de largo alcance emprendidas por los gobiernos latinoamericanos, en los últimos años, deben dar como resultado un mayor crecimiento económico.

En tercer lugar, también deben tenerse muy en cuenta las ventajas de la diversificación. El ciclo económico español está muy relacionado con el del área del Euro, correlación que ha aumentado a 0.8 desde principios de los años noventa. La correlación entre los ciclos económicos de los países de América Latina no es muy alta, haciendo posible capitalizar las ventajas de la diversificación de los vaivenes de los ciclos, relativizando la idea de que invertir en Latinoamérica implica un altísimo riesgo.

La cuarta consideración, es el factor precio: los bajos precios de las acciones de las compañías latinoamericanas en las bolsas de valores, a diferencia de los altos precios de las acciones de las

compañías de los países industrializados, privilegian la obtención una participación en el mercado latinoamericano a un menor costo financiero.

- **Factores específicos del sector bancario**

Como resultado de los adelantos tecnológicos, los bancos no necesitan ya de una gran presencia física para hacer negocios en los países extranjeros, sobre todo en las áreas comerciales como es el caso de la banca de inversión. Sí los bancos españoles optaron por establecerse en ultramar, es porque su objetivo fue reproducir el modelo de banca que ha demostrado ser exitoso en España, es decir, el modelo de banca universal, que incluye la competencia con los bancos locales en la denominada banca al detal.

Los factores macroeconómicos antes mencionados que han motivado a los grupos industriales españoles a invertir en Latinoamérica, pueden extrapolarse fácilmente al sector bancario.

Durante los años noventa, varios países pusieron en práctica programas de liberalización financiera. La participación estatal en el sector bancario era muy grande: en 1994, 36% de los recursos del sistema bancario argentino estaba en manos del Estado, mientras que en Venezuela este porcentaje representaba un 30%. En el 2000, sólo 26% del sistema bancario argentino y 5% del venezolano están en manos del Estado.

La privatización de los bancos buscaba hacerlos más competitivos e importar tecnología y “know how” moderno y eficiente. Europa es un mercado maduro, mientras que el latinoamericano lo es

menos. El porcentaje de la población mayor de 18 años que posee una cuenta bancaria en España es el doble que en América Latina. Por consiguiente, a diferencia de Europa, en Latinoamérica hay un potencial considerable para la expansión de redes bancarias (físicas o virtuales) y para la captación de nuevos clientes.

La estructura demográfica es otra razón importante para proyectar un aumento en la demanda de los servicios financieros, ya que América Latina cuenta con una población muy joven. La proporción de personas menores de 14 años es de 34%, comparada con un 17% en la zona del Euro. Esta estructura demográfica tendrá un efecto positivo, debido al futuro acceso de este segmento de la población a los servicios financieros y al aumento en economías derivadas de la acumulación de capital por las generaciones intermedias (la hipótesis del ciclo de vida). El último efecto será particularmente significativo para la industria de los fondos de pensiones.

Los bancos optan por establecerse en países extranjeros por razones muy diversas, las que, evidentemente, no son aplicables en todos los casos. Según la teoría de las ventajas competitivas, sólo los bancos con algún tipo de ventaja que les permita **producir** servicios financieros a un menor costo, serán los capaces de establecerse con éxito en otros mercados. Los bancos que se establezcan en otros países, deben tener alguna característica que los diferencie de los bancos locales, que cuentan a su favor con un mayor conocimiento de sus propias regulaciones bancarias y de su mercado, y además no incurren en gastos extraordinarios por el hecho de no actuar geográficamente separados de su casa matriz.

A los factores antedichos, podría agregarse un aspecto notable del sistema bancario español: la solvencia. Un excedente de capital siempre es de gran ayuda para la expansión. No obstante, en el caso de América Latina, un nivel alto de solvencia es importante por razones que actúan como ventajas competitivas. Primero, hace más fácil para un banco la obtención de una licencia para operar por parte de las autoridades, puesto que contribuye con la estabilidad del sistema financiero que fue, entre otros, uno de los objetivos principales de la apertura de los sistemas financieros latinoamericanos a la banca extranjera. Segundo, el compromiso de mantener un nivel alto de capital social pagado, promueve la confianza de los depositantes.

Otra posible razón, detrás de la expansión en América Latina, es el ambiente competitivo en que el negocio bancario ha operado en España en los recientes años. Este factor ha incidido en los ejecutivos de los bancos españoles para promover y justificar su expansión en nuevos mercados. En los últimos diez años, el sistema bancario español se ha adaptado a un ambiente altamente competitivo.

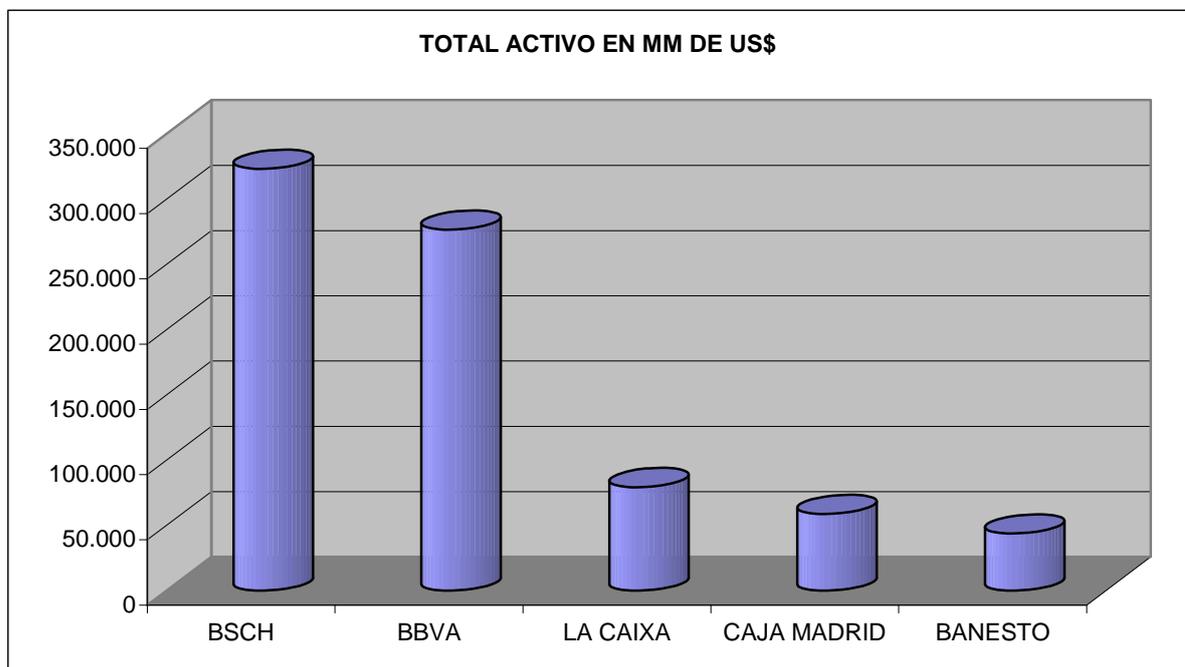
- **Factores no-económicos**

Además de los factores comentados, hay otros factores no necesariamente económicos: la proximidad geográfica, un periodo colonial anterior o de inmigración común, son factores también de mucha relevancia para explicar por qué un banco decide establecerse en un país extranjero. Un idioma y una cultura común, junto con la presencia de una comunidad española relativamente grande en casi todos los países latinoamericanos, han ayudado enormemente a las

empresas españolas que ingresan a los mercados de América Latina.

Desde un punto de vista estrictamente bancario, esta situación aporta varias ventajas. Primero, hace posible comercializar los mismos productos, lo que implica el uso de técnicas de mercadeo comunes; el uso del mismo idioma facilita la transferencia de conocimientos, la instalación de las mismas plataformas tecnológicas y facilita el intercambio de empleados entre la casa matriz y sus filiales, acelerando el proceso de integración y fusión de los empleados a la cultura corporativa.

BANCA ESPAÑOLA



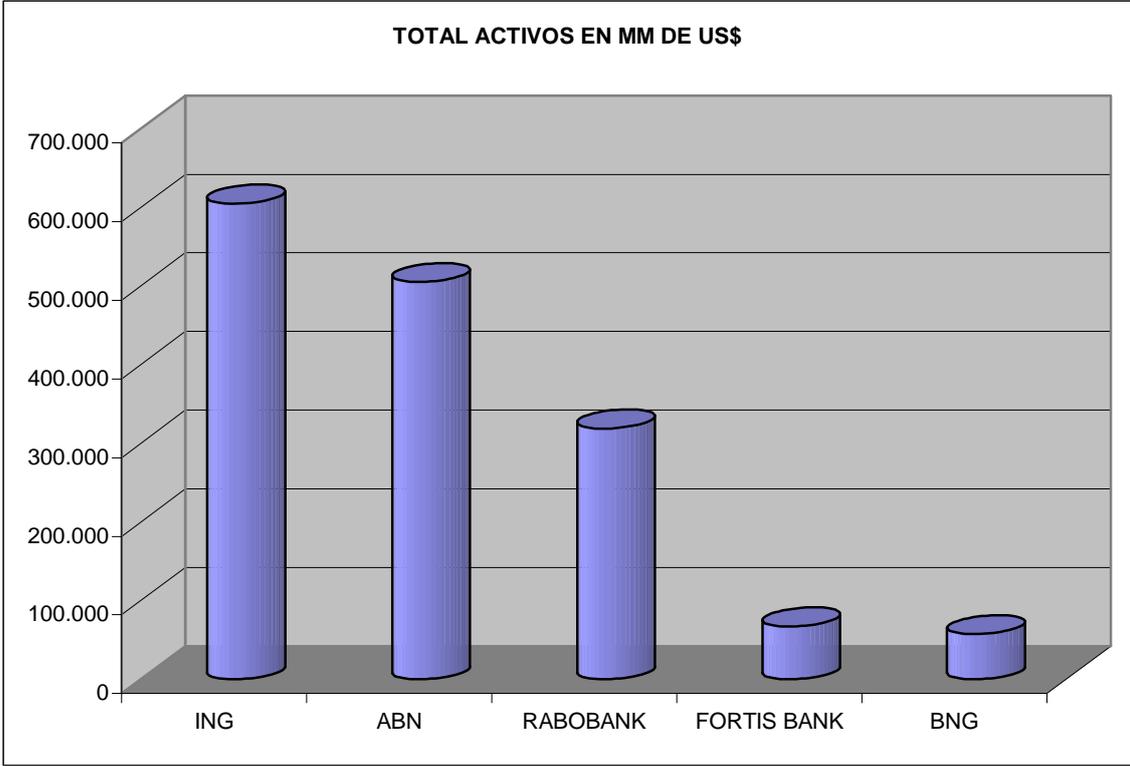
8.2 CASO DE LA BANCA HOLANDESA: ABN AMRO BANK ING BANK

El ABN AMRO BANK es el segundo banco de Holanda y junto con el ING Bank conforman un claro oligopolio en el sector financiero holandés, tal como acontece en España.

La trayectoria y los objetivos de estos bancos son similares. Hoy en día, el ABN posee una de las más extensas redes bancarias del mundo. Su cobertura, en constante crecimiento, alcanza, en la actualidad, 76 países en los cinco continentes, a través de más de 3.600 oficinas, con 106,000 empleados. En Latinoamérica, los planes de ABN AMRO son duplicar su red de oficinas y establecer, en el corto plazo, una sólida presencia en los países de América Latina, brindando así una óptima cobertura a los clientes de la región. Poseen oficinas en Argentina, Brasil, Colombia, Paraguay, Uruguay y Venezuela, aunque ésta última no se puede considerar como un IED tradicional, ya que es una oficina de representación, puesto que el ABN AMRO, en vista de la situación económico política del país y de las nuevas regulaciones bancarias, decidió salir del mercado al detal venezolano y vender sus instalaciones a un banco nacional.

Por su parte el ING BANK mantiene una presencia discreta, sin invertir directamente, mediante una oficina de representación.

BANCA HOLANDESA



8.3 CASO DE LA BANCA ESTADOUNIDENSE: CITIBANK

Como se reseñó en capítulos anteriores, en la evolución de la Inversión Extranjera Directa en Venezuela en el sector banca y finanzas, el Citibank se presenta entre los primeros inversionistas extranjeros directos en el país. Su presencia data desde aproximadamente 1918, lo que se traduce en 84 años de gestión en Venezuela.

Citibank se concibe como una institución financiera globalizada cuya estrategia consiste en realizar sus actividades tomando en cuenta la diversificación del riesgo, con el fin de generar beneficios a pesar de los vaivenes del ciclo económico en los diversos países donde actúa. Para la diversificación de los riesgos, se dedica a contrarrestar las pérdidas ocasionales por turbulencias en un mercado, mediante su presencia estable en otros. Esta razón de diversificar riesgos, sin estar atados a un mercado local (específico), es la base fundamental de la globalización del Citibank.

La estrategia del Citibank para entrar en nuevos mercados, ha sido aprovechar la experiencia ganada en otros, colocando así sus productos y servicios en mercados locales donde no se conocen y mercadean.

A juicio del actual Presidente de Citibank Venezuela, en entrevista realizada por *IPS-Fortune*, la evolución de las operaciones de esta organización en el país indica que la estrategia ha sido de apoyo tanto a los ciudadanos como a los gobiernos. Se ha desarrollado junto a las instituciones de vanguardia mundial en el sector, expandiendo la gama de servicios a los clientes locales.

Su enfoque estratégico en el país ha evolucionado de la siguiente forma: en sus primeros años en Venezuela, Citibank se dedicó al trabajo

relacionado directamente con la banca corporativa apoyando a las grandes empresas norteamericanas que llegaron para la explotación del petróleo. En 1991, amplía su actuación en el mercado local con una estrategia de crecimiento, ajustada al enfoque de riesgo tomado desde la casa matriz y teniendo muy en cuenta las perspectivas de crecimiento de Venezuela. En los últimos diez años, se destaca su participación en el financiamiento de los sectores petróleo, corporativo, gobierno, así como la banca de consumo.

Actualmente, Citibank ofrece una cantidad de servicios y productos de carácter global que lo posiciona fuertemente en el mercado venezolano; productos y servicios difíciles de ofertar por otros bancos, obteniendo así una importante ventaja competitiva.

Citibank, en Venezuela, ha adoptado una estructura dual para atender los dos segmentos de mercado que promueve: la primera, dirigida a atender negocio corporativo y la banca de inversión y, la segunda, al segmento de banca al consumo o al detal. Los servicios de banca corporativa se ofrecen a los clientes globales y a los locales de tamaño grande y mediano. De igual forma, Citibank – Venezuela ofrece un segmento de banca al consumo, con equipos especializados en promover y ofrecer productos propios al consumidor de este sector: tarjetas de crédito, credichecke, Internet banking, crédito inmediato, entre otros.

Esta estrategia es coordinada con el equipo de Citigroup-casa matriz y regional, es decir, el tratamiento del mercado local venezolano se maneja de acuerdo con políticas corporativas mundiales, y, por supuesto, con la necesaria adaptación a las características del mercado nacional. En este caso, se incluye la estrategia de recursos humanos, desarrollada mediante el ofrecimiento de condiciones que reconozcan, promuevan y mantengan el talento local que participa en la gestión del Citibank.

De las entrevistas realizadas, se confirmó el interés de Citibank de permanecer y crecer en Venezuela, sus directivos consideran que es un país económicamente atractivo, de aceptable riesgo político y con un potencial de mercado que justifica su presencia, con el fin de hacer efectivas las ventajas, productos y servicios financieros que ofrece tanto a sus clientes corporativos como a los individuales.

Citibank **apuesta por Venezuela** y su tendencia es continuar creciendo en aquellos mercados emergentes que ofrezcan posibilidades de estabilidad, mercado y rendimiento económico para la institución.

Fuente de información: Gonzales Porras Ley de Fusiones bancarias, un cheque en Blanco

CAPITULO 9. CAMBIOS EN EL SISTEMA BANCARIO VENEZOLANO CON LA INCLUSION DE BANCOS EXTRANJEROS

La participación de inversionistas extranjeros en el sistema financiero venezolano no es una novedad, ya que la misma ha sido objeto de controversia desde comienzos del siglo XX. A lo largo de la historia, la legislación financiera venezolana ha tenido una serie de modificaciones en lo que respecta a la participación, actividad y normal desenvolvimiento de dichos inversionistas extranjeros, en algunos casos aceptando su entrada y en otros eliminando o limitando su operación en el país.

Fue en el año 1994, con la puesta en vigencia de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, que se permitió nuevamente la entrada de capital extranjero al sistema financiero nacional, situación que se había visto restringida en la ley anterior (de 1970). Esta última se caracterizó por implementar una serie de medidas que limitaban la participación de inversionistas extranjeros en el sistema. Es así como esta ley imponía restricciones en lo referente a: la apertura de nuevas entidades extranjeras y a la proporción de capital social en manos de las mismas, que no podía sobrepasar el 20% del total de la institución. Esto tenía como propósito, que el control del sistema financiero terminara en manos de inversionistas venezolanos, con pocas excepciones.

Adicionalmente, dicha ley estableció una serie de medidas que limitaban las operaciones de aquellas instituciones que no pudiesen cumplir con dicho requerimiento de capital social, entre estas podemos mencionar:

“Se les prohibió incrementar el capital, a menos que tuviesen que cubrir el monto mínimo de capital social requerido y con la limitación de que este aumento no subiese la participación porcentual de personas extranjeras. No

se les permitió tener obligaciones exigibles a la vista, o sea a plazo, por una cantidad que excediese seis veces su capital pagado; recibir depósitos de ahorro de residentes en el país y emitir bonos de ahorro; recibir depósitos gubernamentales; certificados negociables de depósito ni bonos, u obligaciones de cualquier clase, ni títulos de capitalización, o vender divisas adquiridas directa o indirectamente del Banco Central de Venezuela.”

Esta situación generó disgusto entre los inversionistas extranjeros quienes consideraban injusto el hecho de que ellos no pudieran invertir en el sistema de Venezuela, cuando los inversionistas venezolanos tenían las puertas abiertas en otros países. Sin embargo, este carácter proteccionista que suprimió de sobremanera el desarrollo de la banca venezolana tuvo que desaparecer en los años 90, a raíz de las condiciones implantadas en las negociaciones hacia una nueva reforma financiera, que sería provista por el Fondo Monetario Internacional. Es así, como se incentiva la entrada de capital extranjero al sistema financiero nacional en la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras en 1994. En la que, en su artículo 106, referente a la participación de la inversión extranjera en la intermediación financiera nacional podrá realizarse mediante:

- a) La adquisición de acciones en bancos y demás instituciones financieras existentes.
- b) El establecimiento de bancos o inversionistas extranjeros.
- c) El estableciendo de sucursales de bancos o instituciones financieras extranjeros.

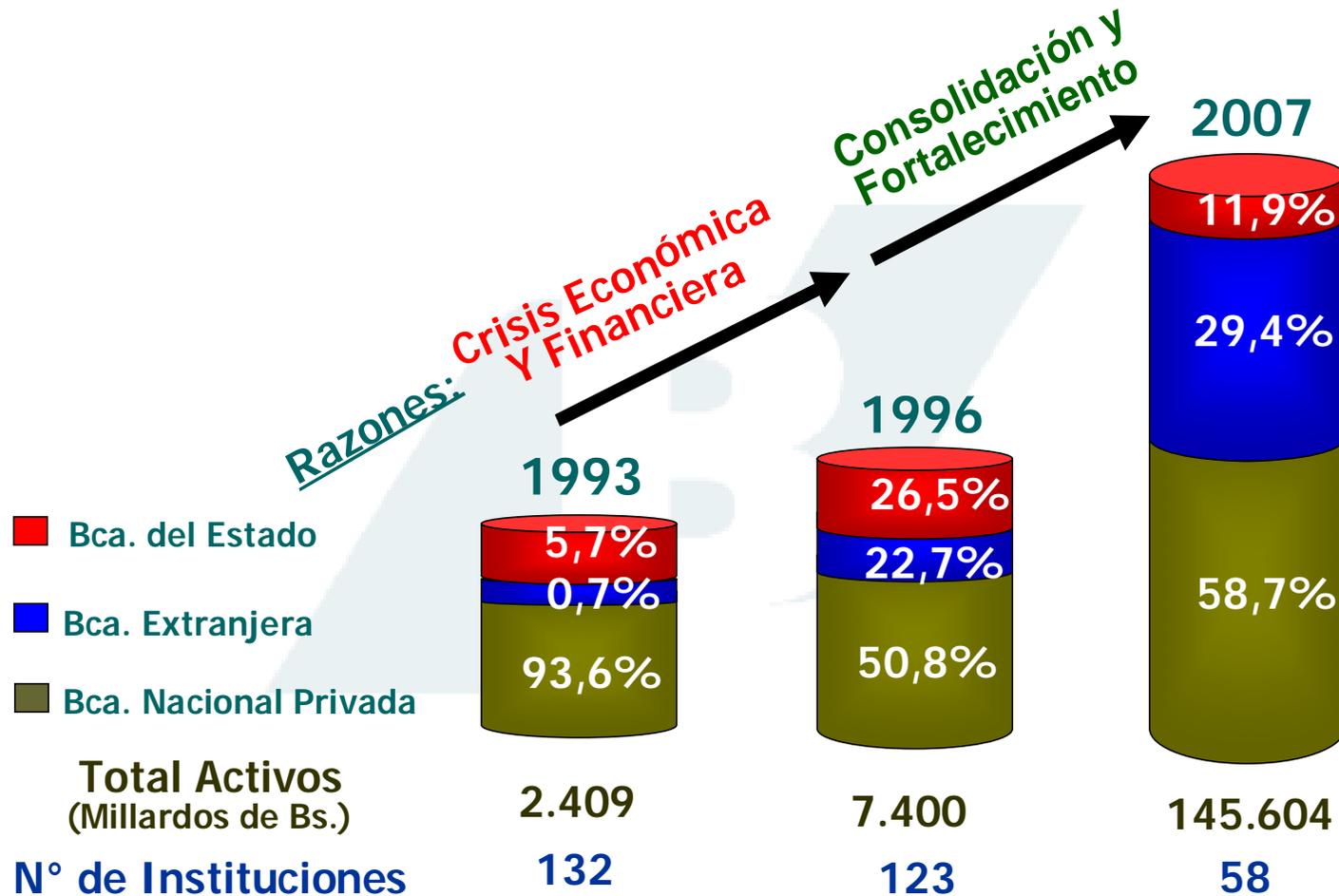
Esta entrada de capital extranjero fue tomada en consideración en la nueva ley, a pesar de que grupo de banqueros venezolanos consideraban que la misma sería la causante de que la salida de ciertos bancos

nacionales del sistema financiero. En cambio otros sostenían que la entrada de inversionistas extranjeros iba a promover una mayor competencia dentro del sector, en donde las instituciones financieras nacionales se verían obligadas a fortalecer su estructura con la finalidad de alcanzar los elevados niveles de tecnología, gerencia y eficiencia que caracterizaban a la banca extranjera, la cual tenía la capacidad de ofrecer a sus clientes una diversidad de servicios a un menor costo. Como consecuencia de esto la banca nacional ha estado envuelta en un fuerte proceso de cambio a nivel de estrategias, donde el cliente constituye la base fundamental del negocio y no el producto, como lo era antes. Las posibilidades de éxito de los bancos dependían de la capacidad que tuvieran los mismos para satisfacer las necesidades de los clientes.

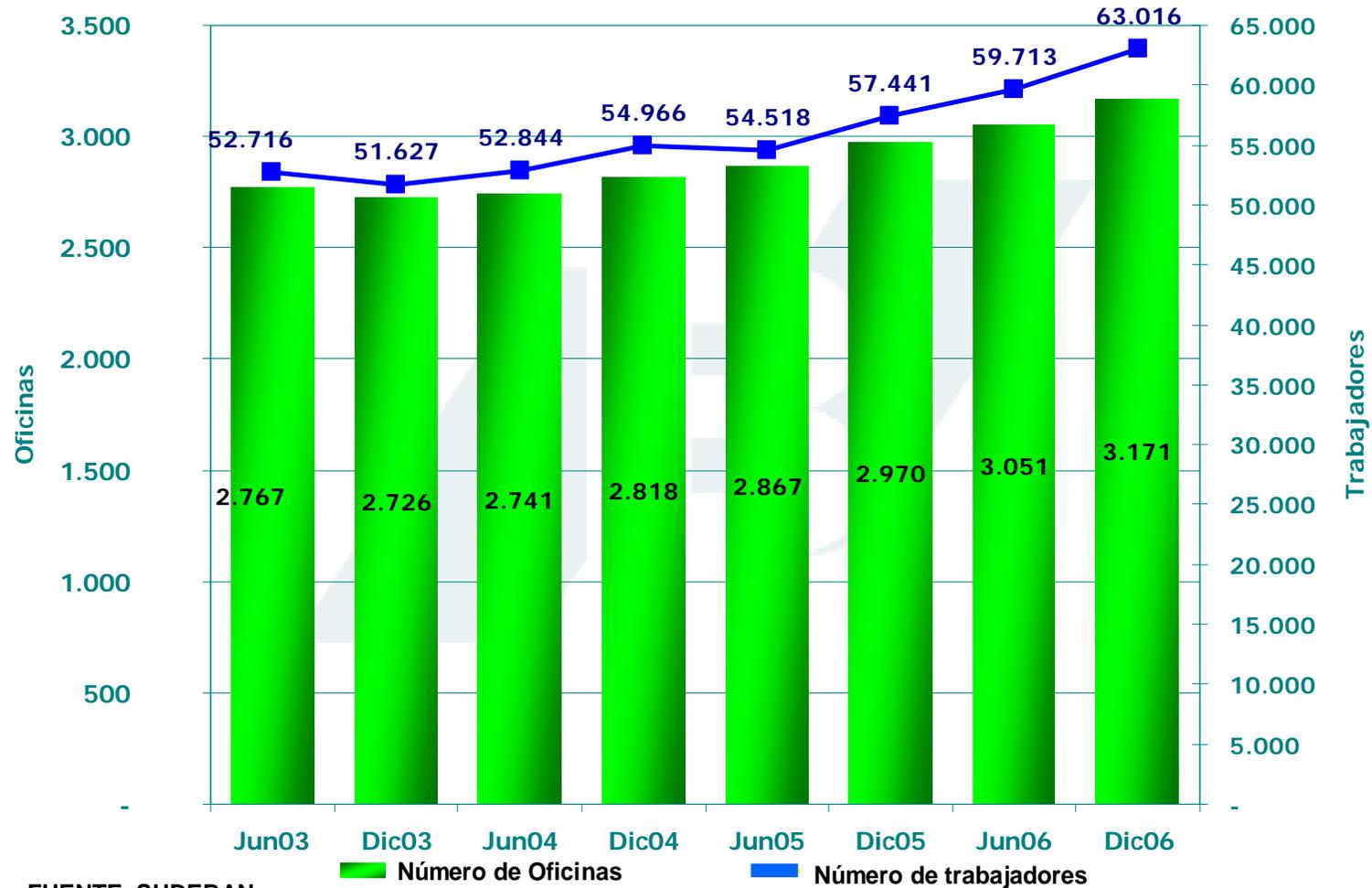
La entrada efectiva de capital extranjero al sistema financiero venezolano tuvo lugar a finales del año 1996, con la compra del Banco de Venezuela por parte del Grupo Santander de España y con la compra del Banco Consolidado por el Grupo Infisa de Chile (el cuál adquirió el 93% de dicho banco), actualmente conocido como Corp Banca. Estas adquisiciones vinieron seguidas por la compra del Banco Provincial por parte del Banco Bilbao Vizcaya de España. Este grupo de bancos en su afán de lograr una mayor posición en el mercado, ser más eficientes y captar el mayor número de clientes, se han dado la tarea de introducir una amplia gama de productos y servicios, así como también, han buscado expandir su red de distribución y hacerse presente en todo el territorio nacional, esto último se ha logrado a través de la adquisición de ciertas entidades claves en algunas regiones del país. Un ejemplo de esto, es el caso del Banco Provincial, el cual adquirió los bancos Popular y los Andes para tener presencia en la región occidental del país; con la posterior adquisición de los Bancos Lara y Occidente. Por su parte, Corp Banca hizo negociaciones con el Banco Orinoco para tener mayor presencia en el oriente del país.

Por otro lado, se debe destacar como ha aumentado la presencia de la banca extranjera en el sistema financiero. El Economista Francisco Farazo afirmó: “Al cierre del año 2000 en Venezuela operaban 13 bancos extranjeros comerciales o universales (de un total de 41): cinco eran segmentos medio y alto, y ocho en el de los “muy pequeños”.

Proceso de Consolidación del Sistema Bancario Venezolano



Indicadores de Servicio Bancario
Total Sistema Bancario



FUENTE: SUDEBAN

ANEXOS
ESTADISTICAS DE INVERSION

UNCTAD/PRESS/PR/2006/027

16/10/06

EL AUGE DE LAS INVERSIONES SUR-SUR CREA OPORTUNIDADES DE DESARROLLO, AFIRMA LA UNCTAD

La inversión extranjera directa (IED) procedente de los países en desarrollo y las economías en transición alcanzó un nivel sin precedentes en 2005, según se afirma en el **World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development (1)** (Informe sobre las inversiones en el mundo 2006 : la inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economía en transición : consecuencias para el desarrollo). El informe se hará público el 16 de octubre.

La mayor parte de estas inversiones se dirigen a otros países en desarrollo, lo que contribuye al crecimiento económico "Sur-Sur". De hecho, muchos países de bajos ingresos dependen actualmente en gran medida de otros países en desarrollo para las entradas de IED. Según los economistas de la UNCTAD, una respuesta política adecuada tanto en los países de origen como en los países receptores puede aumentar los beneficios en materia de desarrollo derivados de esta tendencia.

Nuevas fuentes de IED

Varias economías en desarrollo y en transición han surgido recientemente como importantes países de origen de IED. Entre 1990 y 2005 el número de países en desarrollo y en transición con IED en el extranjero por valor superior a 5.000 millones de dólares de los EE.UU. aumentó de 6 a

25. El pasado año las salidas de IED de las empresas transnacionales (ETN) con base en las economías en desarrollo o en transición, sin tener en cuenta los principales centros financieros extraterritoriales, ascendieron a 120.000 millones de dólares, el máximo nivel registrado hasta la fecha (véase el gráfico 1). Casi el 70% de estos flujos de capital procedieron de Asia. Hong Kong (China), la Federación de Rusia, Singapur, la Provincia china de Taiwán, Brasil y China encabezaron la lista de los principales países en desarrollo generadores de IED en 2005 (véase el cuadro 1).

El número de las grandes ETN de los países en desarrollo y en transición va en aumento. En 1990 únicamente 19 empresas de estos países figuraban en el índice Fortune 500, mientras que en 2005 ese número ascendió a 47. Las 5 principales ETN de las economías en desarrollo y en transición también figuran entre las 100 principales ETN mundiales: Hutchison Whampoa (Hong Kong, China), Petronas (Malasia), Singtel (Singapur), Samsung Electronics (República de Corea) y CITIC Group (China).

Se ha observado en todas las regiones del mundo en desarrollo y en las economías en transición la presencia de importantes ETN en el sector primario (petróleo, gas, minería) y en el de las manufacturas basadas en recursos naturales (metales, acero). También ha surgido otro grupo de ETN en varios sectores de servicios y bienes no comerciables que son relativamente difíciles de exportar (como el cemento, los alimentos y las bebidas). En un tercer grupo se incluye a las ETN de algunos sectores más expuestos a la competencia mundial, como es el caso de los automóviles, los productos electrónicos, las prendas de vestir y los servicios de tecnologías de la información. Casi todas las principales ETN de los países en desarrollo en esos sectores están ubicadas en Asia.

Causas y consecuencias del aumento de las ETN de los países en desarrollo

El auge de la IED procedente de algunas economías en desarrollo y en transición refleja el aumento de la competitividad de muchas empresas de esos países. Este repunte de la IED también se ha debido en parte al incremento de los ingresos de exportación procedentes de los productos manufacturados y los recursos naturales de algunos países, que ha proporcionado la capacidad financiera necesaria para invertir en el extranjero. Y lo que es quizás más importante, las empresas de esos países se han visto cada vez más afectadas por la competencia mundial. Se han dado cuenta de la creciente importancia del acceso a los mercados internacionales y la participación en los sistemas mundiales de producción y las redes de conocimientos. Como consecuencia de ello, su visión comercial se ha internacionalizado aún más con perspectivas de expansión en el ámbito regional o mundial.

Según Anne Miroux, jefa del equipo que redactó el informe, la expansión de las ETN de los países en desarrollo forma parte de un cambio incipiente en la estructura de la economía mundial. La Sra. Miroux añade que aunque no es fácil predecir el futuro mapa mundial de las actividades comerciales y el poder económico, las empresas de Brasil, China, India y Sudáfrica, en realidad de todo el mundo en desarrollo, serán cada vez más conocidas. Esto ofrece una perspectiva fascinante en materia de desarrollo, debido en particular a que esas ETN son también importantes inversores en otros países en desarrollo.

Las respuestas políticas impulsan esta tendencia

La expansión de la IED procedente de estas nuevas fuentes ha suscitado cierto interés, en especial por parte de varios organismos de promoción de inversiones (OPI). Más del 90% de los OPI africanos centran actualmente su atención en la IED de otros países en desarrollo, sobre todo dentro de su propia región. Los OPI de los países desarrollados también han establecido oficinas locales en países como Brasil, China, India, República de Corea, Singapur y Sudáfrica.

Los países de origen son cada vez más conscientes de que las salidas de IED pueden fortalecer la competitividad de sus empresas. Únicamente unos pocos países en desarrollo siguen prohibiendo de manera absoluta las salidas de IED. De hecho, algunos gobiernos incluso han empezado a alentar a sus empresas a invertir en el extranjero proporcionándoles información, servicios de apareamiento, incentivos y seguros de inversión. No obstante, el informe subraya que la conveniencia de que un país fomente de manera activa las salidas de IED depende de diversos factores, entre ellos su situación de la balanza de pagos y las capacidades del sector empresarial. En el caso de muchos países de bajos ingresos quizás sería más conveniente que, en vez de fomentar las salidas de IED, se centraran en crear un entorno comercial competitivo y mejorar la capacidad de las empresas nacionales.

Oportunidades Sur-Sur

Según el informe de la UNCTAD, la expansión de la IED de los países en desarrollo es especialmente importante para la cooperación Sur-Sur. Los flujos totales de IED Sur-Sur, sin tener en cuenta los centros financieros extraterritoriales, han aumentado considerablemente pasando de 2.000

millones de dólares en 1985 a 60.000 millones en 2004, lo que representa el 25% de todas las entradas de IED en los países en desarrollo. La mayor parte de la IED Sur Sur es intrarregional (véase el gráfico 2). De hecho, para algunos países menos adelantados, la IED procedente de países en desarrollo constituye una parte importante o preponderante de sus entradas totales de IED. Por ejemplo, más del 50% de todas las entradas de IED en Botswana, la República Democrática del Congo, Lesotho, Malawi y Swazilandia proceden de inversores sudafricanos.

El Secretario General de las Naciones Unidas, Kofi Annan, señala que es importante examinar de qué modo puede mejorarse esta forma de cooperación "Sur-Sur" para promover los beneficios en materia de desarrollo.

Aunque las ETN de los países en desarrollo pueden quedar a la zaga de sus homólogas de los países desarrollados en cuanto a activos tecnológicos y capacidades, sus modelos y competencias empresariales son a veces más idóneos para operar en los países en desarrollo receptores. Una ventaja fundamental de los inversores de países en desarrollo frente a las ETN de países desarrollados es que los primeros conocen mejor las condiciones económicas de los países en desarrollo, por lo que los países receptores pueden atraer IED de esas empresas con mayor facilidad. Cuantas menos diferencias tecnológicas existan entre las empresas de los países de origen y los países receptores, serán mayores los beneficios tecnológicos indirectos que obtengan las empresas nacionales de las filiales extranjeras.

Algunos países de origen en desarrollo han establecido programas específicos para impulsar la IED Sur-Sur. Es posible seguir estudiando y apoyando este tipo de iniciativas mediante una colaboración más estrecha entre las instituciones de los países en desarrollo. Un importante avance en

esta dirección es la iniciativa de la UNCTAD de crear la Red mundial de bancos de exportación e importación e instituciones de financiación del desarrollo (G NEXID), que permite el intercambio de experiencias entre los bancos de exportación e importación (EXIM) de los países en desarrollo.

Necesidad de favorecer el diálogo

No toda la IED ha tenido una buena acogida en los países receptores. Algunas fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas, sobre todo en el sector energético, así como las FAS en servicios de infraestructura y otras industrias con una "dimensión de seguridad" han planteado problemas. Las ETN de las economías en desarrollo o en transición han de ser conscientes de las posibles sensibilidades de los flujos de inversión Sur-Sur. Sin duda, han de sopesarse las preocupaciones de los países receptores frente a los posibles beneficios que pueden derivarse del aumento del número de empresas que compiten por adquirir los activos locales. Los países han de ser prudentes al tomar sus decisiones y tener en cuenta el riesgo de generar posibles represalias y proteccionismo.

Con el fin de mitigar los riesgos y aumentar los beneficios obtenidos con la expansión de la IED de las economías en desarrollo y en transición, la UNCTAD insta a los países a favorecer el diálogo. El intercambio de experiencias Sur-Sur puede mejorar las oportunidades de las inversiones transfronterizas y contribuir al desarrollo mutuo de los países de origen y los países receptores. Desde una perspectiva Sur-Norte, también es necesario el diálogo así como un mayor conocimiento y una mejor comprensión de los factores que impulsan la IED procedente del sur y de sus posibles repercusiones. La UNCTAD y otras organizaciones internacionales pueden desempeñar un importante papel mediante la realización de análisis, la prestación de asistencia técnica y, en buena medida, la creación de foros

para el intercambio de opiniones y experiencias, con objeto de ayudar a los países a aprovechar al máximo los beneficios de la expansión de la IED de las economías en desarrollo y en transición.

UNCTAD/PRESS/PR/2006/029

16/10/06

**LAS ENTRADAS DE IED A LOS PAÍSES DESARROLLADOS
AUMENTARON UN 37% EN 2005**

En 2005 las entradas de inversión extranjera directa (IED) a los países desarrollados crecieron un notable 37%, a 542.000 millones de dólares (gráfico 1) y las perspectivas de nuevos aumentos son prometedoras, según se afirma en el **World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development** (1) (Informe sobre las inversiones en el mundo 2006 : la inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición : consecuencias para el desarrollo). El aumento se debió en parte al fuerte crecimiento económico de algunos países y a la alta rentabilidad de las empresas que incrementó el número y el volumen de las fusiones y adquisiciones transfronterizas hasta alcanzar el segundo mayor nivel registrado desde 1987. La intensificación de la actividad de fusión y adquisición, estimulada por un mayor protagonismo de los fondos comunes de inversión principalmente fondos de inversión de capital privado incluyó una serie de grandes operaciones por un valor superior a 1.000 millones de dólares, particularmente en el sector de los servicios.

En el 2005, el mayor receptor individual de flujos de IED fue el Reino Unido (165.000 millones de dólares), debido en gran medida a la fusión de Shell Transport and Trading Company y Royal Dutch Petroleum Company en Royal Dutch Shell, así como a varias adquisiciones transfronterizas de elevado monto de empresas del Reino Unido. El mayor país receptor siguiente fueron los Estados Unidos (gráfico 2). Otros importantes países receptores de IED de la UE fueron Francia y los Países Bajos. Los diez

nuevos miembros de la UE atrajeron 34.000 millones de dólares en total, lo que representó un aumento del 19% respecto a 2004. Algunos países (Eslovaquia, Hungría y República Checa) consolidaron su posición como emplazamientos preferida para la producción de automóviles. El gran aumento de la demanda interna en esos países también atrajo a los inversores extranjeros. Mientras las entradas de IED aumentaron mucho en otros países miembros de la UE (Alemania, Austria, Dinamarca y Suecia), principalmente por el incremento de la IED dentro de la UE, se redujeron sin embargo en varios otros (Bélgica, España, Irlanda y Polonia). Tras cuatro años consecutivos de baja, las entradas de IED a Canadá repuntaron hasta alcanzar 34.000 millones de dólares de los EE.UU. Por otra parte, la IED a Japón cayó en un 64%, a 2.000 millones de dólares, el nivel más bajo registrado por ese país en el decenio pasado.

Más del 90% de las entradas de IED a los países desarrollados se originaron en otros países desarrollados. La IED aumentó en los tres sectores. El sector primario cobró más importancia, reflejando la tendencia mundial a invertir más en el petróleo, la minería y otras actividades relacionadas con los recursos naturales. También se registró un incremento de la IED en el sector manufacturero, en particular en los metales y productos metálicos, reflejando precios elevados de los productos básicos. Los vehículos a motor y los equipos de transporte también experimentaron un fuerte crecimiento de la IED. La presencia cada vez mayor de IED en el sector de los servicios fue particularmente importante en el sector financiero y el de las telecomunicaciones.

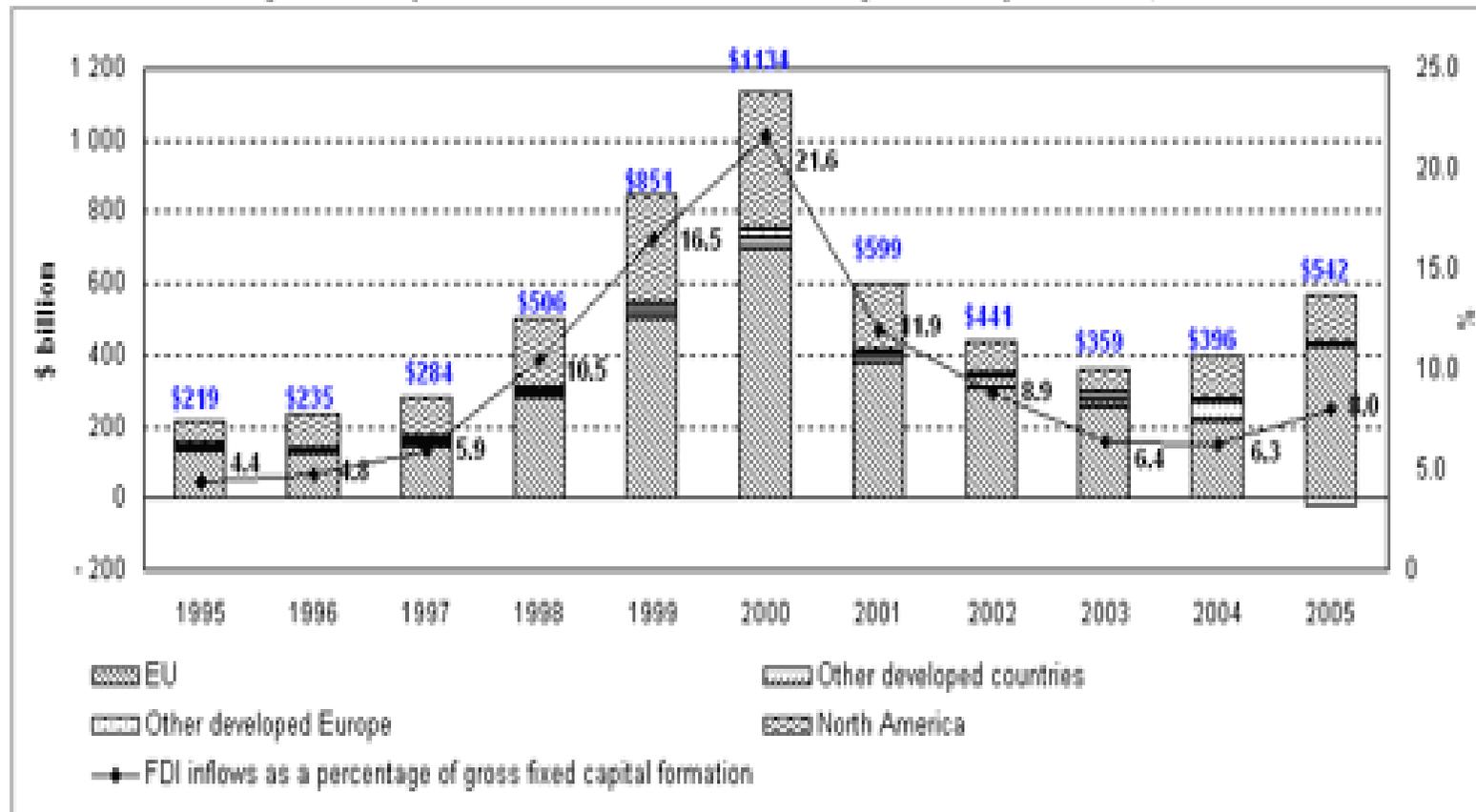
Los países desarrollados siguieron siendo la mayor fuente mundial de salidas de IED, a pesar de la disminución de 7% en los flujos de 2005. Muchos países desarrollados tienden a ser a la vez importantes fuentes y receptores de IED. Los Estados Unidos continuaron siendo la mayor fuente

del mundo en lo que respecta al acervo de IED, pese a la gran reducción de los flujos de salida en 2005, que se debió a la repatriación de ganancias impulsada por los incentivos fiscales del Gobierno federal (Homeland Investment Act). Con la excepción de Canadá, Japón, Noruega y Suiza, todos los países desarrollados con salidas de más de 10.000 millones de dólares pertenecían a la UE. El mayor país inversor fueron los Países Bajos, seguidos por Francia y el Reino Unido (gráfico 2), cada uno de los cuales invirtió más de 100.000 millones de dólares.

Las perspectivas favorables en materia de IED se ven mitigadas por un cuadro normativo desperejo. Hay más privatizaciones y más reducciones de impuestos, pero, por otro lado, en varios países desarrollados han aumentado las medidas restrictivas y los problemas de seguridad. Por ejemplo, hubo protestas en los Estados Unidos por consideraciones de seguridad. Tanto en la UE como en los Estados Unidos ha aumentado la preocupación por las propuestas de adquisiciones de empresas locales por empresas de países en desarrollo. Esto ha sido especialmente el caso de las adquisiciones relacionadas con energía, servicios de infraestructura u otras actividades que tienen una "dimensión de seguridad". Los inversores de las economías en desarrollo o en transición, ansiosos de aprovechar los mercados y recursos de los países desarrollados, podrían también verse sometidos a una creciente presión para incluir en su agenda los temas relacionados con la responsabilidad social empresarial y la transparencia.

Gráfico 1. Países desarrollados: Flujos de entrada de IED y su participación en la formación bruta de capital fijo, 1995-2005

Figure 1. Developed countries: FDI inflows and their share in gross fixed capital formation, 1995-2005



Source: UNCTAD, World Investment Report 2006.

UNCTAD/PRESS/PR/2006/030

16/10/06

LOS FLUJOS DE IED A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE AUMENTAN POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO

Los flujos de inversión extranjera directa (IED) a América Latina y el Caribe experimentaron un ligero aumento en 2005, según se afirma en el **World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development** (1) (Informe sobre las inversiones en el mundo 2006 : la inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economía en transición : consecuencias para el desarrollo) de la UNCTAD. La IED subió un 3% a 104.000 millones de dólares tras el fuerte repunte que tuvo lugar en 2004 y con el que concluyeron cuatro años de pronunciado descenso. Si bien la mejora de 2004 fue generalizada, en 2005 el comportamiento de las entradas de IED varió según las subregiones. Las entradas a América del Sur aumentaron en un 20%, a 45.000 millones de dólares; en cambio, las entradas a los países de América central y el Caribe, distintos de los centros financieros supranacionales, se mantuvieron al mismo nivel (23.000 millones de dólares); y los flujos a los centros financieros supranacionales disminuyeron en un 10%, a 36.000 millones de dólares (gráfico 1).

En América del Sur los mayores incrementos se registraron en países andinos como Colombia (227%), Venezuela (95%), Ecuador (65%) o Perú (61%), así como en Uruguay (81%). La IED a Argentina creció levemente (9%), se redujo en Brasil y Chile (en un 16 y un 7% respectivamente), aunque siguió siendo significativa (gráfico 2). En los países de América Central y el Caribe distintos de los centros financieros supranacionales, las entradas disminuyeron ligeramente en México (-3%) y aumentaron en otros

países, aparte de Cuba, Nicaragua y Honduras. En el conjunto de la región, Brasil y México siguieron siendo los principales receptores de IED, representando el 17 y el 15%, respectivamente, del total de entradas.

Las salidas de IED de América Latina y el Caribe subieron un 19%, a 33.000 millones de dólares en 2005, de los cuales 14.000 millones se originaron en centros financieros supranacionales. Con exclusión de los últimos, México (6.200 millones de dólares), Colombia (4.600 millones), Brasil (2.500 millones) y Chile (2.100 millones) fueron los principales inversores extranjeros (gráfico 2). La mayor empresa transnacional (ETN) de la región en cuanto a activos externos es Cemex (México) (cuadro 1).

El sector manufacturero ha sido el principal beneficiario regional de las entradas de IED (con exclusión de los centros financieros supranacionales). Le siguió el sector de los servicios, que continuó perdiendo importancia en beneficio del sector primario. Algunas empresas extranjeras desinvertieron en las actividades relacionadas con los servicios, con lo que se mantuvo la tendencia que había surgido en los primeros años de la década. Por ejemplo, EDF (Francia) se retiró de la Argentina; los activos de Suez en ese país se volvieron a nacionalizar; y Telecom Italia desvirtió activos en Perú y Chile.

En el 2005, algunos países experimentaron una evolución notable hacia una mayor intervención del Estado en la economía, así como cambios en las políticas oficiales que afectan directamente a los inversores extranjeros o industrias en donde predominan. Esto ocurrió en particular en el sector de los recursos naturales. El ejemplo más notable es Bolivia, donde el Gobierno decretó la nacionalización de los recursos de hidrocarburos y requirió a las ETN extranjeras que firmaran nuevos contratos de concesión. Otro ejemplo es Venezuela, donde el Gobierno asumió el control de 32 yacimientos petrolíferos operados anteriormente por empresas extranjeras.

La reorientación de las políticas también se puso de manifiesto en los acuerdos regionales, con gobiernos reconsiderando su pertenencia a bloques regionales, o sumándose a bloques existentes, o firmando nuevos acuerdos bilaterales o estableciendo nuevos pactos regionales. En 2005 una serie de cambios de política introducidos tuvieron un efecto positivo potencial en la IED, como las medidas de promoción adoptadas en favor de las empresas que fabrican automóviles en Argentina y Brasil.

Se prevé una desaceleración o incluso disminución de las entradas de IED a América Latina y el Caribe, con exclusión de los centros financieros supranacionales, en 2006. Algunas de las causas previstas de esa posible reducción son las nuevas tendencias en materia de regulación resultantes de la situación existente en los mercados de productos básicos y la inversión de la tendencia a la adquisición, por ETN extranjeras, de empresas y activos nacionales en el sector de servicios.

CONCLUSION

Luego de haber analizado toda la información recopilada sobre la inversión extranjera y su rol en el crecimiento económico y social de los países, haciendo bastante énfasis en el sector bancario, se obtuvo más conocimientos, el cual va más allá de lo que inicialmente se esperaba. A continuación se indican las conclusiones con extractos que agrupan de manera bastante práctica el contenido del trabajo.

- La inversión extranjera y los servicios crean oportunidades para viajar y estudiar en el exterior, permitiendo que los ciudadanos experimenten de primera mano libertades civiles e institucionales políticas más representativas de otras naciones.
- El inversionista extranjero adquiere activos nacionales, e influye de manera directa en los valores macroeconómicos de la economía al alterar el nivel de renta, los tipos de interés del mercado monetario y toda la cadena económica interna.
- El movimiento del sector productivo genera un efecto multiplicador en la economía que permite un aumento del nivel de empleo, del consumo, una disminución de los tipos de interés, una propensión al ahorro familiar, a la reinversión por parte de las empresas en el proceso productivo y por tanto una fortaleza en determinadas condiciones de mercado de la balanza comercial.
- El Comercio exterior genera unos beneficios al permitir a los países exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país, mientras que importa aquellos productos, bienes o servicios cuya

producción requiere una intensidad en la utilización de recursos que son relativamente escasos en el país.

- El ahorro nacional en los países en vías de desarrollo es usualmente bajo, su capital también, por tanto se hace sumamente rentable las oportunidades de introducir plantas y equipos industriales para la producción, por parte de los países desarrollados. Estas oportunidades justifican un alto nivel de inversión extranjera. Contrario ocurre en los países industrializados en los cuales las oportunidades de inversión ya han sido explotadas y por lo tanto el ahorro es alto, el cual pueden colocar con mayores rendimientos en los países subdesarrollados.
- En Venezuela la inversión privada como nacional y extranjera ha ido disminuyendo debido a problemas de índole estructural dentro de la economía.

Sector Bancario:

- La entrada de capital extranjero incrementó de manera fuerte la competencia entre los bancos.
- El ingreso de la banca extranjera logró disciplinar a los bancos nacionales que han logrado cambiar su idiosincrasia en lo referente a prestación de servicios y a mejoras tecnológicas, alcanzando a ser más competitivas que los mismos bancos extranjeros.
- En cuanto a la presencia de la banca transnacional en América Latina en la década de 1990 esto responde en parte a su estrategia de buscar mercados en todo el mundo, y en parte a los

cambios en el ambiente económico y el contexto institucional de la región.

- La penetración en América Latina se ha traducido en costos y beneficios para los inversionistas bancarios y para los sistemas financieros locales.
- Los gobiernos estimaron que el ingreso de los bancos extranjeros ofrecía la posibilidad de capitalizar el sistema y representaba al mismo tiempo un seguro contra el riesgo. Se entendía así que estos bancos, por el hecho de contar con una cartera diversificada en distintas regiones y continentes y un fuerte respaldo de capital de la casa matriz respectiva, serían capaces de enfrentar en mejores condiciones que la banca local, las crisis futuras o los procesos de contagio, al tiempo que darían mayor seguridad a los depositante, que recurrirían a ellos en su “huída hacia la calidad” en las épocas de crisis.
- Los avances tecnológicos, tanto en gestión como en manejo de riesgo, eran considerados como elementos importantes para elevar la eficiencia del sistema financiero regional. Esta apertura coincidió con el esfuerzo de globalización en es que estaba empeñada la banca transnacional. Aun cuando el mercado de capitales regional estaba poco desarrollado, el proceso de reformas y privatizaciones de la década de 1990 incentivó la llegada de empresas financieras transnacionales, que crearon una demanda de nuevos instrumentos (segmentos de instrumentos titularizados y derivados).

- Desde la perspectiva latinoamericana, el ingreso de los bancos extranjeros, en particular de las entidades españolas, ha contribuido a aumentar la dinámica y modernización de los sistemas financieros regionales. En general, las instituciones extranjeras han introducido nuevos instrumentos y tecnologías, han elevado los niveles de competencia con efectos directos sobre el acceso y valor del crédito y han dado mayor fortaleza y estabilidad a los sistemas financieros locales.

BIBLIOGRAFIA

Baptista A. (2003) "Bases de la economía Venezolana".Fundación Polar.

UNCTAD, Estadísticas de Inversión

DORNBUSCH, Rudiger y Fischer, Stanley. Macroeconomía, España, McGraw Hill, 1994.

KRUGMAN, Paul y OBSTFELD, Maurice. Economía Internacional, España, McGraw Hill, 1996.

Banco Central de Venezuela (www.bcv.org.ve) inversión directa, documento electrónico.

Buniak, L. 2000. El problema de los gastos de transformación de la Banca en Venezuela.

Vecchio, J. G. 2000. Algunas conclusiones sobre las fusiones en la banca. Economía Hoy. Caracas.

Garcia, G., Rodriguez, R. y Salvato, S. 1998. Lecciones de la crisis bancaria de Venezuela. Ediciones IESA. Caracas.

Gonzales Porras. Ley de fusiones bancarias: un cheque en blanco.

SITIOS WEB:

CONSEJO NACIONAL DE PROMOCIÓN DE INVERSIÓN (CONAPRI)

<http://www.conapri.org>

CONSEJO NACIONAL DE PROMOCIÓN DE INVERSIÓN (CONAPRI)
PETRÓLEO, GAS Y PETROQUÍMICA

<http://www.conapri.org/framelist.asp?sec=130108>

EL NACIONAL

<http://www.el-nacional.com>

REVISTA DINERO

<http://dinero.com.ve>

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES
FINANCIERAS

<http://www.sudeban.gov.ve>

VENEZUELA ANALÍTICA

<http://www.analitica.com>