IDRC-MR38s

International Development Research Centre
MANUSCRIPT REPORTS

ROL DE LOS BANCOS EN LA COMERCIALIZACION DE TECNOLOGIA

STPI Background Paper No. 5

May 1981

CANADA

The International Development Research Centre is a public corporation created by the Parliament of Canada in 1970 to support research designed to adapt science and technology to the needs of developing countries. The Centre's activity is concentrated in five sectors: agriculture, food and nutrition sciences; health sciences; information sciences; social sciences; and communications. IDRC is financed solely by the Government of Canada; its policies, however, are set by an international Board of Governors. The Centre's headquarters are in Ottawa, Canada. Regional offices are located in Africa, Asia, Latin America, and the Middle East.

IDRC Manuscript Reports

This series includes meeting documents, internal reports, and preliminary technical documents that may later form the basis of a formal publication. Manuscript Reports are given a small distribution to a highly specialized audience.

IDRC-MR38s

" ROL DE LOS BANCOS EN LA COMERCIALIZACION DE TECNOLOGIA"

por

Sergio Barrio

Informe preparado por el Equipo Venezolano del Proyecto STPI sobre instrumentos de Política Científica y Tecnológica.

STPI Background Paper No. 5

C O N T E N I D O

PAGINA

1.0 INTRODUCCION 1

2.0 LA BANCA NACIONAL 7

2.1 Funciones del sistema bancario en Venezuela... 7
2.2 Bancos comerciales privados 7
2.3 Bancos hipotecarios 9
2.4 Sociedades financieras 14
2.5 Entidades de ahorro y préstamo 16
2.6 Bancos estatales con fines especializados..... 23
2.7 Banco Central de Venezuela 23
2.8 Bancos con fines sociales 24
2.9 Bancos agrícolas y pecuarios 24
2.10 Corporaciones financieras estatales 26
2.11 Los fondos especiales del Gobierno 28
2.12 El fondo de crédito industrial (FCI)..... 31
2.13 La orientación del financiamiento bancario.... 33

3.0 SOBRE LAS OPERACIONES DE LA BANCA EXTRANJERA EN EL TERRITORIO NACIONAL 36

3.1 Bancos extranjeros con representación en Venezuela 38
3.2 Características del sistema financiero Francés 39
3.3 Los problemas recientes de los bancos internacionales 43

4.0 COMPARACION ENTRE EL CREDITO EXTERNO Y EL CREDITO INTERNO 47

4.1 Problemas principales que confronta el sistema Financiero interno en competencia con el sistema financiero internacional 49
4.2 Los casos de la Industria Petroquímica..... 60

5.0 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 63

APENDICE A. EMPRESAS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO..... 67

"ROL DE LOS BANCOS EN LA COMERCIALIZACION DE TECNOLOGIA"

Por

Sergio Barrio

1.0 Introducción

Este trabajo parte de una tésis central sobre la relación entre las diferentes formas del desarrollo del capital bancario y la comercialización y transferencia de tecnología a los países subdesarrollados.

La tésis central que este trabajo se propone desarrollar respecto a la política de los grandes consorcios financieros internacionales y su relación con la comercialización de tecnología puede resumirse en los siguientes términos: es el capital financiero el que determina la política a seguir con relación a

los países atrasados; este considera la tecnología como parte del conjunto de su política hacia esos países y usa como medios a las unidades o empresas directamente comercializadoras de tecnología. El instrumento de control con que cuenta el capital financiero para hacer efectiva esa política es el de la propiedad y/o control financiero sobre las empresas propietarias de tecnología, sobre las empresas comercializadoras de la misma y sobre empresas proveedoras de servicios de ingeniería y de insumos y maquinaria, materia primas, productos intermedios, subensamblajes, etc.

Las variables que toman en cuenta estos consorcios internacionales financieros para la negociación de tecnología y para su política de transferencia, no son por lo mismo sólo de orden tecnológico. Están de por medio, como elementes cada vez más decisivos, el estado general de la economía del país receptor, su balanza de pagos, su deuda externa, la regularidad en el cumplimiento de sus "compromisos internacionales", la política interna de subsidios, salarios y precios, régimen de tratamiento a los capitales extranjeros, política denacionalizaciones, acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales y otros aspectos de la política nacional de los países receptores que los afectan.

En las condiciones actuales de depresión del mercado internacional, estas relaciones surgen con más claridad a la superficie. En el período anterior, el del "boom" de la economía de post-guerra que caracterizó a los países que conformaron la OCDE, el rápido ascenso del comercio internacional y de las ganancias de las corporaciones permitió una mayor autonomía financiera a las mismas (un porcentaje más elevado de autofinanciamiento), y por lo tanto la realización de operaciones relativamente más independientes en relación a los bancos.

El rol hegemónico del capital financiero en la comer-

cialización y transferencia de tecnología tiene su base en la hegemonía del capital financiero sobre todas las otras formas de capital. Este tema es discutido en un anexo aún cuando sólo a nivel teórico general, por cuanto no estaba dentro de los límites del presente trabajo el poder desarrollar ese tema con amplitud.

Los grandes monopolios u oligopolios que conforman el capital financiero en fusión con los bancos, han hecho posible un desarrollo tecnológico considerable, al concentrar cuantiosos recursos y al socializar el proceso de generación de tecnología. El control de los mercados requiere el dominio de la tecnología para su utilización como barrera a la competencia. Por ello, contradictoriamente, si bien de esa situación resulta un considerable desarrollo de la ciencia y de la tecnología como fuerzas productivas, las mismas son restringidas al subordinarse sus objetivos a los de meximización de beneficios del capital financiero y no al de la satisfacción de necesidades.

La socialización del proceso de la generación de tecnología significa que conforme aumentan las dimensiones de las operaciones de las grandes empresas que controla el capital financiero, ese proceso se transforma en una actividad "social", es decir en la actividad colectiva de un grupo numeroso de científicos, tecnólogos, ingenieros, economistas, especialista en mercadotecnia, administradores, contadores, dentro de las mismas empresas monopólicas u oligopólicas, las mismas que hacen uso de tales recursos humanos socialmente generados.

La fusión de estas actividades de investigación y desarrollo experimental con la actividad del Estado deviene crecientemente necesaria, ya que los recursos requeridos, los períodos de maduración y la dimensión de los mercados finales, han ido cre-

ciendo con el tiempo, requiriendo por lo tanto de los avales, recursos financieros y mercado del Estado. Esa es la expresión más clara del proceso de socialización a que hacemos referencia.

Gracias a este proceso histórico, el capital financiero ha logrado conformar una superestructura de control sobre todo el proceso de la generación de tecnologías y su comercialización que restringe a la vez que permite su difusión y desarrollo. Los grandes bancos y consorcios financieros tienen como clientes o son accionistas importantes de las empresas generadoras de tecnología, (ver parte 3 de este informe) o crean empresas de esa naturaleza, o empresas basadas en el control sobre determinada área de conocimientos tecnológicos, y a su vez controlan empresas comercializadoras de tecnología, empresas de ingeniería de diversos tipos, y empresas proveedoras de insumos y maquinaria, y equipo en general. Con el apoyo financiero (y diplomático) del Estado al que pertenece la casa matriz o banco, estas empresas controlan así el mercado, y sacan del mismo beneficios muy superiores ("renta tecnológica") a los que podrían lograr si no existieran derechos de apropiación privada de conocimientos.

Conforme a esta hipótesis, el desarrollo del sistema bancario en países atrasados es radicalmente distinta. No se trata de bancos o instituciones financieras que hayan surgido del largo proceso de concentración y centralización de capital que se desarrollara en Europa y los E.E.U.U., desde los inicios del presente siglo. No son el resultado de la fusión del capital bancario con el capital industrial, ni del desarrollo del capital monopolista.

En países atrasados como Venezuela, el proceso de formación y concentración bancaria responde a la penetración de los capitales extranjeros al desarrollo del comercio de exportación-

importación, y al desarrollo del comercio interno promovido por lo anterior. El desarrollo de capitales bancarios no es resultado de la acumulación del capital industrial sino sobre todo de la apropiación de parte de la renta del suelo (agraria y petrolera). No es entonces el mismo tipo de capital que se desarrollara en los países avanzados. No es el producto de el largo proceso de concentración y centralización de capital, conduciendo al monopolio y a la fusión en esas condiciones del capital industrial y el capital bancario. Lo que lo caracterizó es más bien su dependencia frente al capital bancario y financiero externo.

Tampoco existen, en los países atrasados, los nexos entre las instituciones o intermediarios financieros nacionales y la industria, por la vía de la apropiación de conocimientos tecnológicos. Los bancos nacionales no son propietarios de los diferentes agentes del desarrollo tecnológico, ni de los medios para el desarrollo de los mismos y carecen de las instituciones de enlace que caracterizan el proceso de comercialización y transferencia de tecnología.

Las instituciones bancarias nacionales no cuentan entonces con las condiciones para poder sustituir a los bancos o capital financiero internacional. Por más amplias que sean las disponibilidades en capital-dinero, su sola presencia no resuelve la carencia de tales condiciones, ni transforma al capital nacional en capital financiero.

Estas tésis solo pudieron ser desarrolladas parcialmente en el curso de esta investigación, tanto por los problemas que plantea la brevedad del tiempo disponible para la presente etapa como por el hecho de que no se cuenta en Venezuela con la información perteneciente a la estructura y desarrollo del capital financiero internacional. Este aspecto se espera desarrollar

en un proyecto de investigación posterior.

En esta fase del trabajo nos limitaremos a describir el sistema financiero nacionales e internacionales (con el análisis de algunos casos conocidos), a comparar su modo de operar, a definir las áreas problema y finalmente sugerir orientaciones para el desarrollo de una política adecuada en particular en lo concerniente a su efecto sobre el desarrollo tecnológico y para la continuación de la investigación.

Se añade, también como anexo, una discusión sintética sobre el caso de las empresas de arrendamiento financiero (o empresas "leasing") que constituyen un híbrido especial (y especialmente inconveniente), producto del cruce entre un banco, una empresa distribuidora y una empresa comercializadora de tecnología, y asociado por lo general a empresas extranjeras.

Cabe advertir finalmente que para este estudio se ha dispuesto de un tiempo muy escaso, dados los plazos del STPI, y no se ha podido desarrollar sistemáticamente un "trabajo de campo".

2.0 La Banca Nacional

2.1 Funciones del sistema bancario en Venezuela

Las instituciones de tipo financiero, o intermediarios financieros que interesa analizar para los fines de este estudio pueden clasificarse de la manera siguiente:

- bancos comerciales privados,
- bancos hipotecarios,
- Sociedades financieras,
- Entidades de ahorro y préstamo,
- Bancos estatales con fines especializados
- corporaciones financieras estatales, y
- empresas de arrendamiento financiero.

Existe otro tipo de intermediario financiero muy importante que es la empresa industrial o comercial, que si bien no opera formalmente como banco, actúa en la práctica como tal para fines de controlar mercados y ampliarlos. Este tipo de actividad financiera escapa por razones técnicas a los alcances del presente estudio.

2.2 Bancos comerciales privados

Los bancos comerciales surgen de la especialización de las funciones que ejercían desde el siglo pasado las casas comerciales. A partir de 1916 puede decirse que existen ya, como funciones especializadas, las operaciones de descuentos, préstamos a corto plazo para la agricultura y el comercio, cuenta de ahorro y de cheques, etc. Desde 1919 la banca comercial pasó a ser controlada mayoritariamente por el capital extranjero, contando los bancos foráneos desde ese año con depósitos su-

periores a los de los bancos nacionales.

La función principal de los bancos comerciales es el otorgamiento de créditos a corto plazo que representan cerca del 60% del total del uso de sus fondos, porcentaje que se mantiene a ese nivel desde hace muchos años. Los fondos de estos bancos provienen en más de las tres cuartas partes de los depósitos de ahorro y en cuenta corriente y lo restante de obligaciones y préstamos a corto y largo plazo y de su propio capital y reservas.

El origen de los depósitos de la banca comercial ha sufrido importantes cambios en los últimos años. Si bien hasta 1965 los depósitos del Estado representaban menos del 10% del total general, a partir de 1973 estos dan un salto a cifras superiores al 25%.

Según las leyes bancarias, los bancos comerciales no deben dedicar más del 50% del capital pagado y reservas en la adquisición, venta, descuento y redescuento de efectos comerciales con plazos superiores a dos años, hasta el 27 de abril de 1976 y de 18 meses desde esa misma fecha.

Pueden también los bancos comerciales otorgar anticipos con la garantía de documentos de crédito hasta por el 90% del valor de los mismos, conceder créditos con o sin garantía (en cuenta corriente), en caso de que sean sin garantía estos mismos no pueden exceder al 5% del activo.

Los bancos pueden utilizar hasta el 30% del capital pagado y reservas para adquirir y vender obligaciones de empresas con plazos de vencimiento menores de 3 años, y hasta el 15% del capital pagado y reservas cuando el plazo de vencimiento de las

mismas sea mayor de tres años.

Con la garantía de esas mismas obligaciones, los bancos comerciales pueden obtener y otorgar anticipos por plazos no mayores de dos años, y hasta un total que no sea superior al 90% de su valor. Asimismo, pueden otorgar créditos hasta por 5 años con garantía hopotecaria y prendaria, hasta por el 75% de la garantía y hasta el 50% de la vida útil de la prenda, siempre y cuando se destine a la industria y a la importación y exportación de bienes de capital destinados a la agricultura e industria. De los fondos aplicados para este último fin, el 25% deben ser colocados para el sector agropecuario.

La Tasa de interés vigente para los bancos comerciales es de un máximo del 11% para los créditos y del 10% para operaciones de crédito a descuento. Los intereses por comisión de cobranzas son del 0.5% si es pagadero en la misma plaza y del 7/8 del 1% si es en otra plaza, no pudiendo ser estas menores de 5 Bs. ni mayores de 300 Bs. Para las cuentas de ahorros, la tasa de interés vigente desde las medidas del 27 de abril es del 5% anual. En el caso de los depósitos a plazo la tasa de interés será del 4.5 al 7.5% según los plazos y los montos.

2.3 Bancos hipotecarios

Si bien el crédito hipotecario existía desde antes como una de las funciones de la banca nacional, existe como crédito especializado sólo desde 1958. Entre 1970 y 1974, los depósitos de la banca hipotecaria se han casi cuadruplicado, alcanzando cerca de 100.000 millones de bolívares. El 89% de los depósitos de la banca hipotecaria nacional provienen de cédulas de circulación y el 90% de los usos totales está destinado a préstamos con garantía hipotecaria.

CORRESPONSALES EN EL EXTERIOR

CAPITAL,RESERVAS Y BANCOS ASOCIADOS EN LA BANCA VENEZOLANA

B A N C O	CAPITAL PAGADO (M Bs.)	RESERVAS (M Bs)	CORRESPONSALES EN EXTERIOR.	BANCO NACIONAL AFILIADO
B. Caracas	56			
B.C.V.				
B. Comercial de Maracaibo C.A.	40			
B. Continental	40			
B. de Comercio	37	15.6		
.B. de Desarrollo Agropecuario	108			
B. de Fomento Comercial de Venezuela C.A.	25		Irving Trust Co. B. Nagionale del Lavoro Dentsche Bank B. Atlántico, Madrid First National City Bank B. of New Orlean Manufacturers Hannover Trust.Co. Gables First National	
B. de Fomento Regional de Coro	5			B.Industrial de Venezuela
B. de Fomento Regional Los Andes C.A.	10.0	10		
B. de Fomento Regional Guayana C.A.	6.8			
B. de Fomento Regional Zulia	10		First National City Bank	
B. de Lara	20			

(Continúa ...)

(Viene ...)

B A N C O	CAPITAL PAGADO (M Bs)	RESERVAS (M Bs)	CORRESPONSALES EN EL EXTERIOR.	BANCO NACIONAL AFILIADO
B. de Maracaibo	120			
B. de Occidente	18			
B. de Venezuela S.A.	200	171		
B. del Caribe	54	15		
B. del Centro Consolidado	45	28		
B. de la Construcción y de Oriente	36	10		
B. de los Trabajadores de Venezuela	50			
B. Exterior	32		Banco Ibérico B. Español Alemania B. Español Paris Toronto Bank Canadian Imperial Bank of Commerce. Manufacturers Hannover Trust Co. First National City Bank Manhattan Bank B. of América F.N.C.B	
First National City Bank				
B. Hipotecaria de Aragua	20			B. del Centro Consolidado
B. Hipotecario Consolidado	17.5			
B. Hipotecario de Occidente	20	10.7		
B. Hip. de Crédito Urbano	40			

(Continúa...)

(Viene...)

B A N C O	CAPITAL PAGADO (M Bs)	RESERVAS (M Bs)	CORRESPONSALES EN EL EXTERIOR.	BANCO NACIONAL AFILIADO
B. Hipotecario del Centro	20			B. Mercantil y Agrícola
B. Hipotecario del Orinoco	20			
B. Hipotecario del Este	20	3.4		
B. Hip. del Desarrollo Inmobiliario	14			
B. Hip. de la Construcción de Oriente C.A.	20			B. de la Construcción y de Oriente C.A.
B. Hipotecario de la Vivienda Popular.	20			
B. Hipotecario Unido	75			
B. Hipotecario Venezolano	20			
B. Hipotecario del Zulia	27			
B. Industrial de Venezuela	160			B. de Fomento Regional de los Andes. B. de Fomento Reg. de Coro B. de F. Reg. Zulia B. de Fomento Reg. Guayana
B. Italo Venezolano	30	62		
B. La Guaira Internacional	24			
B. Latino	95	48		
B. Mercantil y Agrícola	84	121		
B. Metropolitano	37	20		
B. Nacional de Descuento	200	77		
B.N. de ahorro y Préstamo				

(Continúa..)

(Viene...)

B A N C O	CAPITAL PAGADO (M Bs.)	RESERVAS (M Bs.)	CORRESPONSALES EN EL EXTERIOR	BANCO NACIONAL AFILIADO
B. Occidental de Descuento	14.4	16.9	B. of America B. Nagionale del lavoro Manhattan B. Manufacturers Hannover Trust First National City Bank Bankers Trust. Midland Bank Deustche Bank Swiss Bank Corp. y 8 extranjeros más'	
B. Provincial de Venezuela	67 (suscrito)			
B. República	30			
B. Royal Venezolano	52			
B. Unión	142.9	94.8		
B. Venezolano de Crédito	63	51		
INAVI	5.000			

FUENTE : GUIA BANCARIA

Los créditos de la banca hipotecaria son fundamentalmente créditos a largo plazo (no mayor de 25 años) con garantía hipotecaria sobre inmuebles urbanos, teniendo como limitación el hecho de que ellos no pueden ser superior al 75% del valor del inmueble dado en garantía. Los bancos hipotecarios pueden también tomar prestamos con o sin garantía por plazos no menores de 90 días, recibir dinero en depósitos a plazo y en cuentas de ahorro, emitir bonos de ahorro, ceder hopotecas y adquirir créditos hipotecarios y administrar los inmuebles que adquiera. Las recientes medidas financieras dictadas por el gobierno introducen una serie de limitaciones a la actividad de los bancos hipotecarios, tales como el límite de 200.000 Bs. por vivienda, el costo de 1.500 Bs./ m^2 y la prohibición de préstamos para la adquisición de terrenos.

La tasa de interés vigente para los créditos hipotecarios es del 11% sobre saldos deudores y las comisiones se elevan al 2% del monto entregado en caso de préstamos para construcciones y del 1% para la adquisición de inmuebles. Las tasas de interés pagadas por cuenta de ahorro son también del 5% (luego del aumento de 25% en la tasa de interés decretado por las recientes medidas) y las pagadas por cédulas hipotecarias es del 8%. En el caso de los depósitos a plazos son del 5 al 7% como mínimo anual.

2.4 Sociedades financieras

Si bien desde 1964 comenzaron a operar empresas financiadoras como (CAVENDES), es desde 1970 que, en base a la Ley General de Bancos, comienzan a operar sociedades financieras con un marco legal claro y específicamente definido. Existen actualmente 30 sociedades financieras reconocidas con un ingreso bruto total de 266.1 millones de Bs. en el segundo semetre de 1975. En 1974, el 37% de los fondos disponibles de las sociedades financieras provenían de préstamos concertados con bancos comerciales por un

total de 791 millones de Bs.

El 53% de los fondos en 1973 fueron destinados al comercio y servicios, de los que más de la mitad fueron destinados al financiamiento de la adquisición de vehículos. A pesar de que las sociedades financieras fueron situadas en un marco legal orientador para su desarrollo como entidades financieras para la industria (créditos a mediano y largo plazo) sus actividades condicionan este énfasis en el crédito comercial.

El 20% de sus fondos fueron utilizados para financiar actividades en la industria manufacturera, el 18% en la construcción y menos del 10% en al agro.

Según la Ley de Bancos, las sociedades financieras pueden promover empresas mercantiles y suscribir acciones de las mismas, siempre y cuando no alcancen a más del 25% del capital y reservas de la sociedad correspondiente.

Pueden suscribir o colocar obligaciones de empresas privadas, operar por su propia cuenta o por cuenta de terceros, adquirir toda clase de valores públicos y privados, conceder prestamos y créditos para actividades industriales (con garantía prendaria) por un plazo no mayor de 15 años, otorgar préstamos con garantía hipotecaria por plazos no mayores de 20 años por un porcentaje no mayor del 40% del activo de la sociedad financiera, tomar dinero en préstamo y recibir depósitos a plazos no menores de 90 días.

La tasa de interés para el financiamiento de la adquisición de vehículos, maquinaria de construcción y agrícola y para créditos con garantía hipotecaria es del 11% anual. Las comisiones son de un máximo de 3% sobre el monto del crédito en el caso de construcciones de inmuebles industriales, y mínimo de 1% en el

caso de la adquisición de viviendas. Cuando se trata de financiamiento las comisiones se establecen en base a los saldos deudores y varían, según los plazos, entre el 1 y el 5.5% anual.

Las tasas de intereses pasivas son en el caso de los depósitos a plazos son entre el 5 y el 7% anual, según los plazos y las de los bonos financieros son del 8% anual en el caso de que se trate de bonos excentos de impuestos y del 11% si no son excentos.

Los cuadros adjuntos dan las cifras de ingresos, egresos, utilidades y tasas de ganancias de las 30 sociedades financieras actualmente operando en Venezuela (año 1975), y la lista de las mismas, indicando su capital pagado, reservas y bancos asociados.

2.5 Entidades de ahorro y préstamo

El conjunto de instituciones de ahorro y préstamo, destinadas sobre todo a la construcción y adquisición de viviendas, es de creación relativamente reciente, apareciendo las primeras en 1962.

Existe en este sistema una entidad promotora que es el Banco Nacional de Ahorro y Préstamo que tiene como objetivo el promover la creación de sociedades de ahorro y préstamo, otorgándoles asistencia financiera, garantizando tanto a los ahorristas como a las sociedades de ahorro y préstamo la restitución de sus ahorros y préstamos respectivamente. Para tales fines este banco recibe depósitos (de las entidades de ahorro y préstamo) y otorga créditos a las mismas con plazos de hasta 18 años y al 8.5% anual de interés. Asimismo, adquiere y vende créditos, emite bonos y valores y contrata créditos y préstamos.

SOCIEDADES FINANCIERAS DE VENEZUELA

SEGUNDO SEMESTRE DE 1975

(En Miles de Bolivares)

		INGRESOS	EGRESOS	Utilidad en operaciones	Utilidad Porcentuals. Ingresos
1.	Central Hipotecaria	1.912	1.172	740	38.7
2.	Cavendes	26.420	15.888	10.532	39.9
3.	Del Centro	9.454	5.828	3.626	38.4
4.	De Venezuela	21.350	13.877	7.473	35.0
5.	Santiago de León	1.227	500	727	59.3
6.	Finalven	47.154	44.199	2.955	6.3
7.	Crenca	22.655	19.510	3.145	13.9
8.	Sofimara	6.148	3.461	2.687	43.7
9.	Sacco	20.386	17.293	3.093	15.2
10.	Adcreca	10.879	9.078	1.801	16.6
11.	Socrédito	4.818	3.571	1.247	25.9
12.	Matlock	5.467	3.551	1.196	35.0
13.	De Lara	4.480	3.171	1.309	29.2
14.	Cremerca	24.721	17.982	6.739	27.3
15.	Inversiones Fenix	1.759	1.320	439	25.0
16.	Mercantil y Agricola	8.940	5.561	3.379	37.8
17.	Metro América	6.433	4.913	1.520	23.6
18.	Dicsa	15.385	11.049	4.336	28.2
19.	Unión	7.476	5.610	1.866	25.0
20.	Nacional	3.016	2.516	500	16.6
21.	Exterior	3.062	2.026	1.036	33.8
22.	Occidente	2.685	1.717	968	36.1
23.	Amerfin	3.607	3.005	602	16.7
24.	Orinoco	1.098	715	383	34.9
25.	Cofipeca	572	547	25	4.4
26.	Atlántica	862	575	287	33.3
27.	Finandes	723	275	448	62.0
28.	Sofimeca	393	360	33	8.4
29.	Valinveca	2.455	2.011	444	18.1
30.	Falcón	558	300	258	46.2
	T O T A L	286.095	201.583	64.512	24.2

SOCIEDADES FINANCIERAS DE VENEZUELA

RELACION DE UTILIDAD LIQUIDA A CUENTAS DE CAPITAL

Al 31.12.1975

(Miles de Bolivares)

		Capital Pagado	Capital y Reservas	Utilidad Liquida 1975	% Sobre Capital Pagado	% Sobre Capital Pagado y Reservas
1.	Central Hipotecaria	25.000	36.830	819	3.3.	2.2.
2.	Cavendes	52.000	82.378	15.044	28.9	18.3
3.	Del Centro	20.000	25.599	4.605	23.0	18.0
4.	De Venezuela	40.000	60.037	10.362	25.9	22.3
5.	Santiago de León	10.000	11.029	1.089	10.9	9.9
6.	Finalven	59.231	75.343	1.750	3.0	2.3
7.	Crenca	23.000	28.547	4.705	20.5	16.5
8.	Sofimara	15.000	18.819	4.109	27.4	21.8
9.	Sacco	36.000	52.131	5.021	13.9	9.6
10.	Adcreca	10.000	11.163	111	1.1	1.0
11.	Socrédito	15.000	17.093	1.452	9.7	8.5
12.	Matlock	10.000	12.228	1.607	16.1	13.1
13.	De Lara	10.000	12.029	1.856	18.6	15.4
14.	Cremerca	28.550	43.464	4.253	14.9	9.8
15.	Inversiones Fenix	5.000	6.520	608	12.2	9.3
16.	Mercantil y Agricola	20.000	23.499	4.229	21.1	18.0
17.	Metro América	15.325	16.844	1.266	8.3	7.5
18.	Dicsa	20.000	25.331	4.579	22.9	18.1
19.	Unión	20.000	22.744	2.188	10.9	9.6
20.	Nacional	15.000	15.924	498	3.3	3.1
21.	Exterior	10.000	12.001	1.483	14.8	12.4
22.	Occidente	20.000	21.278	1.331	6.7	6.3
23.	Amerfin	20.000	21.517	1.072	5.4	5.0
24.	Orinoco	10.000	10.585	448	4.5	4.2
25.	Cofipeca	12.000	12.248	102	0.9	0.8
26	Atlántica	10.000	10.321	204	2.0	2.0
27	Finandes	7.416	8.015	599	8.1	7.5
28	Sofimeca	10.000	10.445	355	3.6	3.4
29	Valinvenca	10.000	10.510	510	5.1	4.9
30	Falcón	10.000	10.493	494	4.9	4.7
	T O T A L	568.522	724.965	76.749	14.1	10.6

INGRESOS Y BALANCE CONTABLE DE LAS SOCIEDADES FINANCIERAS

1972	Bs. 174.5	Millones
1973	Bs. 254.1	Millones
1974	Bs. 346.8	Millones
1975	Bs. 480.3	Millones

(Miles de Bolivares)

		Diciembre 31 1974	Diciembre 31 1975	%
1.	Central Hipotecaria	0	0	0
2.	Cavendes	48.2	197.0	308.7
3.	Del Centro	34.5	60.9	76.5
4.	De Venezuela	108.3	275.6	154.5
5.	Santiago de León	4.2	16.8	300.0
6.	Finalven	508.9	644.9	26.7
7.	Crenca	240.4	350.1	45.6
8.	Sofimara	40.3	108.1	168.2
9.	Sacco	195.3	343.7	76.0
10.	Adcreca	142.9	176.7	23.7
11.	Crediequipos	58.1	70.7	128.8
12.	Matlock	50.6	61'4	21.3
13.	De Lara	14.5	55.0	279.3
14.	Cremerca	198.2	268.5	35.5
15.	Inversiones Fenix	16.5	50.8	207.9
16.	Mercantil y Agrícola	94.6	144.9	53.2
17.	Metro América	41.6	84.0	101.9
18.	Dicsa	167.8	209.6	24.9
19.	Unión	40.0	75.7	89.3
20.	Nacional	34.9	52.3	49,9
21.	Exterior	21.8	42.3	94.0
22.	Occidente	20.4	55.6	172.6
23.	Amerfin	52.7	54.2	2.9
24.	Orinoco	5.6	16.9	201.8
25.	Cofipeca	6.2	7.2	16.1
26.	Atlántica	6.4	17.0	165.6
27.	Finandes	4.7	22.2	372.3
28.	Promeca	0	0	0
29.	Valivenca	0	0	0
30.	Falcón	0	5.7	100.0
	T O T A L :	215.8	346.8	60.7

(Sigue ...)

(Viene...)

		Miles de Bs.	%
I	INGRESOS	266.095	100.0
II	EGRESOS	201'583	75.8
	1) Egresos Financieros	141.599	53.2
	2) Sueldos y Otros gastos de Personal	24.395	9.2
	3) Gastos Operativos Directos	35.589	13.4
	UTILIDAD EN OPERACIONES	64.512	24.2
III	TRANSFERENCIA PARA APARTADOS	9.040	3.4
	Utilidad Líquida antes del impuesto sobre la Renta.	55.472	20.8
IV	IMPUESTO SOBRE LA RENTA	9.810	3.7
	Utilidad Líquida	45.662	17.1
APLICACION DE LA UTILIDAD LIQUIDA		45.662	100.0
A)	RESERVA LEGAL	9.295	20.4
B)	UTILIDADES ESTATUTARIAS	1.376	3.0
C)	OTRAS RESERVAS DE CAPITAL	2.209	4.8
D)	UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS	32.782	71.8

CAPITAL, RESERVAS Y BANCOS ASOCIADOS DE LAS

SOCIEDADES FINANCIERAS EN VENEZUELA

SOCIEDAD FINANCIERA	CAPITAL (M.Bs)	RESERVAS (M.Bs)	BANCOS NACIONALES ASOCIADOS.	BANCOS EXTRANJEROS ASOCIADOS
Arrendadores Finevez	6	-	Banco de Venezuela	-
CREMERCA	28.5	12.6	-	-
CRENCA	22.0	4.9	Banco Nac. de Descuento	Peat Marwik Mitchel &.Co.
COFIPECA	10.0	0.3	-	-
FINACO	2.0	-	-	-
FINALVEN	59.2	-	-	-
FINASA	10.0	-	-	Wells Fargo International Investment Corp.
Inversiones FENIX	5	-	-	-
METROAMERICA C.A.	11.5	-	-	-
SACCO	33.0	15.0	-	-
DICSA	20.0	-	-	-
ADCRECA	10.0	0.2	-	-
AMERFIN	10.0	1.7	-	-
S.F. ATLANTICA	10.0	0.1	-	-
SOFICREDITO	10.0	1.6	-	-
S.F. de LARA	10.0	-	Banco de Lara	-
SOFIMECA	2	-	-	-

(Continúa ...)

(viene ...)

SOCIEDAD FINANCIERA	CAPITAL (M.Bs)	RESERVAS (M.Bs.)	BANCOS NACIONALES ASOCIADOS	BANCOS EXTRANJEROS ASOCIADOS
S.F. de Maracaibo	15	-	Banco del Exterior	Chemical Bank-Banco Ibérico
S.F del Centro	20	3.2	Banco del Centro Consolidado	-
S.F. del Exterior	10	-	Banco del Exterior	Chemical Bank-Banco Ibérico
S.F. del Orinoco	15	-	-	-
S.F. de Occidente	20	-	-	-
S.F. de Venezuela	40	-	Banco de Venezuela	-
S.F. MATLOCK C.A.	10	1.4	Banco de Comercio	First Wisconsin National Bank of Mikwankee
S.F. Mercantil y Agrícola C.A.	20	1.0	-	-
S.F. Unión	20	-	-	-
S.F. Santiago de Leon	10	-	-	-
LOPEC	-	-	-	-
Inmoviliaria BANAVEZ S.A.	7		Banco de Venezuela	-
VALINVENCA C.A.	10	-	-	-

FUENTE : Guía Bancaria

Las sociedades de ahorro y préstamo conceden préstamos a largo plazo para vivienda, por un monto menor al valor del inmueble, con garantía hipotecaria, intereses entre el 7 y el 9% anual y con comisiones que oscilan entre el 1 y el 5% del monto del préstamo. Pueden también conceder créditos para la construcción de viviendas para sus socios por un plazo de tres años, prorrogables dos años más. Por último pueden conceder préstamos no hipotecarios hasta por el total del monto de los ahorros del socio y a una tasa que oscila entre el 7 y el 9% sobre los saldos deudores.

2.6 Bancos estatales con fines especializados

Los bancos especializados del Estado pueden ser clasificados en tres categorías:

- el banco central con fines de regulación monetaria,
- los bancos con fines de carácter social, y
- los bancos agrícolas y pecuarios.

2.7 Banco Central de Venezuela:

Este banco estatal tiene como objetivo central la implementación de la política monetaria y financiera del gobierno central, a través de mecanismos que le son de su sola competencia.

Así regula la cantidad de dinero y de quasi-dinero en circulación en el país, sea por la vía del monopolio en la emisión de monedas y billetes de banco, como la regulación de la tasa de interés, el suministro de liquidez para el sistema bancario, y la regulación general de las actividades crediticias del país, la centralización de las divisas internacionales y oro de reserva y el control del comercio de los mismos.

Para el cumplimiento de sus funciones el BCV cuenta con instrumentos monetarios, pero las características de la liquidez en el país, en particular en los últimos años, hacen poco efectiva su labor. En efecto, en los últimos años la liquidez monetaria en Venezuela se incrementó a las siguientes tasas:

1972.....19%
1973.....25%
1974.....32%
1975.....43%
1976 (1er. Trimestre).. 5%

Esta brusca caída en la liquidez no se debe a ninguna política deliberada del ejecutivo y del BCV, sino a la rapidez caída de las exportaciones y a la alta tasa de crecimiento de las importaciones que incorporan alzas inflacionarias en los precios.

2.8 Bancos con fines sociales:

De estos existen dos: el Banco Obrero y el Banco de los Trabajadores. El primero tiene como finalidad sobre todo la construcción de viviendas y realiza también operaciones de seguros, emisión y venta de cédulas hipotecarias, préstamos, cuentas corrientes y cajas de ahorro. El Banco de los Trabajadores es en realidad de carácter mixto y tiene como objetivo facilitar créditos para el consumo y para actividades artesanales y de pequeña industria.

2.9 Bancos agrícolas y pecuarios

El Banco Agrícola y Pecuario, creado en 1928, hace operaciones de crédito hipotecario con plazos de hasta 20 años, y créditos para la preparación de tierras, cosechas, comercia-

lización y para compra de insumos agrícolas. Igualmente realiza operaciones de fomento pecuario, incluyendo la explotación de haciendas conjuntamente con los propietarios. Las tasas de interés oscilan entre el 3 y el 6%, según las finalidades y el monto de los créditos y las tasas de interés por mora varían entre el 6 y el 11%.

El Banco de Desarrollo Agropecuario tiene una creciente importancia para el desarrollo del sector agropecuario, tanto por acción de sus propios programas como por su rol como agente financiero del Gobierno. Este banco promueve empresas, estimula la elevación de la productividad, promueve cooperativas, efectúa las operaciones bancarias del Ministerio de Agricultura y Cría y presta todos los servicios bancarios ordinarios. Este banco por lo tanto puede realizar las siguientes operaciones: recibir depósitos a plazos, a la vista y de ahorros, emitir bonon, solicitar y recibir créditos a corto, mediano y largo plazo para el sector, realizar operaciones de fideicomiso, descontar y redescontar documentos de crédito, otorgar créditos y préstamos para la agrícultura, cría, pesca, y explotación forestal, a corto plazo (máximo a 2 años), a mediano plazo (máximo 7 años) y a largo plazo (máximo 20 años), y sobre la base de garantías en la forma de prenda agraria o prenda industrial. La tasa de interés cuando se trata de operaciones con recursos propios es del 9% anual sobre saldos deudores, y en el caso de operaciones en fideicomiso los intereses oscilan entre el 4 y el 6%.

Las fuentes de fondos del Banco de Desarrollo Agropecuario fueron gubernamentales en un 34% de los depósitos, el resto siendo depósitos del público. El 60% de los usos de fondos fueron destinados al subsector agrícola vegetal y el 37% al animal en 1973.

2.10 Corporaciones financieras estatales

La Corporación Venezolana de Fomento, CVF:

Fué creada en 1946, adscrita al Ministerio de Fomento y cuenta con autonomía administrativa. Tiene como objetivo el promover y mejorar empresas y diversificar la producción nacional, proporcionando a las instituciones estatales y a las empresas privadas ayuda técnica y financiera.

Para tales objetivos la CVF puede realizar las siguientes funciones: descuentos, pagarés y préstamos quirográficos para el fomento de la producción con plazos no mayores de un año; créditos de hasta 5 años con garantía prendaria y de hasta 20 años con garantía hipotecaria para promover nuevas industrias y la ampliación de las existentes (para capital fijo y capital de trabajo); avales con los mismos plazos anteriormente mencionados y con período de gracia de 1 a 5 años; arrendamiento de activos fijos con opción a compra (para terrenos, edificios, maquinaria y equipos); inversiones directas en la forma de suscripción de acciones de empresas o de inversiones de la CVF por iniciativa propia. Las tasas de interés de los créditos a largo plazo de la CVF es del 8.5% sobre saldo deudores; en el caso de avales es del 11% sobre saldos deudores; y en caso de arrendamientso de activos fijos del 8.5% anual sobre la inversión.

Entre 1969 y 1973, la CVF sufrió una merma de aportes financieros del Estado que bajaron de 70 millones de bolivares en 1969 a 32.3 en 1973. Para suplir esos recortes la CVF ha tenido que recurrir a contraer préstamos a corto plazo para financiar a largo plazo, con el consiguiente incremento de sus gastos financieros. Así como contraer obligaciones a corto plazo que de 73.5 millones de bolívares en 1968 pasaron a 606 millones en 1973.

El 60% de sus fondos son utilizados para otorgar avales, el 10% para otorgar préstamos a largo plazo, el 11% a corto plazo y el 10.8% para suscribir acciones.

Aparte de la asistencia técnica a empresas y el financiamiento, la CVF realiza actividades de asistencia técnica educativa, tareas de investigación sobre transferencia de tecnología, (tal como la participación en el Proyecto Piloto sobre Transferencia de Tecnología del CONICIT), participa en centros universitarios de investigación aplicada y produce manuales sobre diferentes aspectos de la gestión industrial. La asistencia técnica a empresas se considera pagada por las comisiones que se cobran sobre los financiamientos y ella es gratuita para empresas no prestatarias.

Esta asistencia es otorgada generalmente a empresas medianas (de entre 2 y 6 millones de bolívares y entre 75 y 150 obreros).

Las corporaciones regionales, CVG, CORPOANDES, CORPORIENTE y CORPOOCIDENTE:

La CVG es practicamente una gran empresa estatal con funciones quasigubernamentales en una región de enorme importancia económica. Recibe aportes del presupuesto nacional y es propietaria de obras de infraestructura y empresas como SIDOR. La CVG tiene a su cargo la programación del desarrollo integral de la región y programa, financia y administra incluso los servicios públicos de la región.

Las otras corporaciones regionales cuentan también con aportes pressupuestarios, y utilizan sus fondos para promover y

financiar empresas y para mejorar las existentes*.

2.11 Los fondos especiales del Gobierno

En esta categoría se incluyen tres fondos de reciente creación: el Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV), el Fondo de Crédito Agropecuario (FCA) y el Fondo de Crédito Industrial (FCI).

El FIV tiene como objetivo el hacer colocaciones e inversiones del excedente en divisas extranjeras del país, desarrollar programas de cooperación financiera internacional y "complementar el financiamiento de la estructura económica del país". Está adscrito a la Presidencia de la República y rinde cuentas ante ella.

La creación de los otros dos fondos, el FCI y el FCA responde mas bien a la necesidad de canalizar parte de los ingresos generados por el alza de los precios del petróleo al interior de la economía nacional. Ambos fondos administrados autónomamente pero igualmente adscritos a la Presidencia de la República, conceden créditos indirectamente, a través de los intermediarios financieros ya existentes, en base a un programa aprobado por el Ejecutivo. El corto periódo de duración de estos fondos que fueran creados en 1974 hace difícil su evaluación. Son motivo de serias críticas por amplios sectores de especialistas. Por lo general se reconoce la insuficiencia del personal a ellos asignado, tanto cuantitativamente como cualitativamente. La confianza que se ha dado a los intermediarios financieros para su distribución

---

* La parte que antecede ha sido elaborada en parte en base al informe interno presentado a la CVF sobre la estructura financiera nacional.

no está enteramente justificada. Ha sido particularmente el FCA el que ha sido objeto de las más fuertes críticas, afirmándose que los 2.000 millones de bolívares que habría distribuido en su corta existencia no habrían llegado en las proporciones que se anunciaron a los sectores para quienes se suponía dirigido.

Los cuadros siguientes dan una imagen de lo ocurrido con los fondos del FCA (Fondo de Crédito Agropecuario). Ellos han sido claborados en base a las actas de los contratos de financiamiento*.

Según esos cuadros el 66% de los créditos aprobados han sido menores de 500,000 Bs., pero por un monto de sólo el 40% de los créditos. En cambio, el 33% de los créditos dan cuenta del 60% del monto distribuido. Esto es un índice de la gran concentración de esos créditos.

Por otro lado, el 75% de los créditos han sido otorgados al sub-sector animal, donde se concentran las más grandes propiedades y las más grandes empresas, y sólo el 16.8% se han destinado al subsector agrícola vegetal donde los índices de concentración de la propiedad son mucho menores.

De las solicitudes recibidas por el FCA, el 72% fueron aprobadas hasta el 9 de septiembre de 1975, y sólo el 10% habían sido denegadas. Una de las causas de este alto índice es que según ley, el FCA debe aprobar o desaprobar las solicitudes de crédito en el plazo de 15 días, plazo excesivamente corto para una evaluación exhaustiva.

---

* Citadas en el libro de E. Ruíz "Los Dos Mil Millones del FCA".

Las tres regiones más favorecidas con los créditos son la región Centro-Occidental y la región Zuliana, con 25.7% y 26.2% respectivamente, siguiéndoles la región de Los Andes con el 20.7% de las solicitudes aprobadas.

Respecto al tipo de intermediarios financieros que han sido utilizados, se destaca el hecho de que si bien los bancos estatales canalizaron el 54.4% de las solicitudes aprobadas, les correspondió sólo el 44.5% del monto de los créditos otorgados.

DISTRIBUCION REGIONAL DE LOS CREDITOS DEL FCA

Entidad Federal	Número	Monto (MBs.)	
Región Capital	117	47.2	3.4
Región Central	452	225.4	16.2
Región Centro-Occidental	1033	356.4	25.7
Región Zuliana	840	363.9	26.2
Región de Los Andes	757	287.7	20.7
Región Guayana	120	56.6	4.1
Región Sur	102	50.7	3.7
TOTAL	3421	1387.9	100.0

SOLICITUDES APROBADAS SEGUN EL TIPO DE INTERMEDIARIO FINANCIERO

	Número	%	Monto MBs.	%
Bancos estatales	2,037	54.4	684	44.5
Bancos privados	1,063	28.4	528	34.3
Sociedades financieras	643	17.2	326	21.2
TOTAL	3,743	100.0	1538	100.0

En cambio, la banca privada y las sociedades financieras (también privadas), canalizaron el 45.6% de las solicitudes aprobadas y el 55.5% del monto destribuído.

CREDITOS APROBADOS POR SECTORES DEL AGRO (En millones de Bs.)

Subsector	Menores de 500,00 Bs.			Mayores de 500,00 Bs.			TOTAL		
	N°	Monto	%	N°	Monto	%	N°	Monto	%
Animal	1083	317.1	67.5	744	574.1	80.0	1827	891.1	75.0
Vegetal	606	114.2	24.3	112	85.8	11.9	718	200.0	16.8
Animal + Vegetable	87	32.8	7.0	26	21.5	3.0	113	54.3	4.6
Pesquero	10	2.6	0.6	4	3.1	0.4	14	5.8	0.5
Servicios	11	2.7	0.6	16	34.7	4.8	27	37.3	3.1
TOTAL	1797	494.4	100.0	902	719.2	100.0	2699	1188.6	100.0

SOLICITUDES RECIBIDAS APROBADAS Y NEGADAS (Hasta el 9-9-75)

Solicitudes recibidas	2,139.73	millones de Bs.
Solicitudes aprobadas	1,538.89	millones de Bs. (72%)
Solicitudes negadas	218.72	millones de Bs. (10%)

2.12 El Fondo de Crédito Industrial (FCI)

Por su parte aprobó en 1975 (inició operaciones en octubre de 1974) 82 créditos por un total de Bs. 701.27 millones para fines industriales, créditos que se estima generaron 7.300 empleos (Bs. 95.000 por empleo, cifra relativamente baja). Los principales tramitantes de los capitales del FCI son las sociedades financieras que actuaron como intermediarios para el 60% de los

créditos aportados. Los bancos actuaron como intermediarios en el 23% de los créditos aprobados y el sector oficial en el 13%.

El uso efectivo de estos créditos fue del 49% en el caso de las sociedades financieras, el 47% en el caso de los bancos y el 33% en el caso de las entidades oficiales.

La proporción de los créditos del FCI destinado a crear nuevas industrias es por el momento bastante bajo. Sólo el 30% de los créditos tienen esa finalidad. En cambio el resto 70%, ha sido otorgado para ampliación y traslado de plantas industriales. Esta tendencia es probablemente transitoria y refleja las presiones por la descentralización industrial. El 88% de los créditos otorgados se han destinado al interior del país (40% en Guayana, Zulia y región centro-occidental), cifras que confinan lo anterior. Falta evaluar la utilización del crédito para nuevas industrias.

Las tasas de interés aplicadas para los préstamos del FCI oscilan entre el 6 y 9% anual, casi el 40% de los créditos sin embargo han sido otorgados a tasas de 8 y 9% anual. Los plazos concedidos son de 10 años o más en el 65% de los casos, entre 8 y 9 años en el 18% de los casos y entre 4 y 7 años en el 17% de los casos.

Estas características de la utilización de los capitales del FCI parecen indicar que, aunque siendo de largo y mediano plazo, los créditos que otorga se destinan mayormente a actividades de segundo orden. El "Informe de las actividades del FCI durante el año 1975" sostiene en efecto que "no siempre acudieron a solicitar con mayor proporción los recursos del Estado, aquellos próyectos de más alta rentabilidad, ni con la mayor generación de empleo, ni los situados en la zonas mas marginales del interior

del país, ni aquellos con la mayor cantidad de valor agregado nacional" (p. 13).

2.13 La orientación del financiamiento bancario

La banca comercial y la CVF son las instituciones financieras más importantes en Venezuela. La orientación de sus actividades financieras es muy similar. Alrededor del 30% de la misma está destinada a la industria de la construcción, más del 35% al sector servicios y comercio, cerca del 20% a la industria manufacturera y escasamente el 10% a las actividades agropecuarias.

Las razones que explican esta estructura de la distribución (ver cuadro de la página siguiente) se refieren a las elevadas tasas de interés y a los reducidos plazos de financiamiento prevalecientes. Salvo el caso de tasas de interés subsidiadas directa o indirectamente, las tasas de interés vigentes en el país son del 11% anual (sobre saldos deudores), y por lo general los préstamos o créditos son a corto plazo. Las exigencias y garantías para la aprobación de créditos hace mucho más factible, viable y segura, la inversión en actividades comerciales y de carácter hopitecario, mermando las posibilidades del financiamiento de la industria y de la agricultura. Son los dos primeros sectores (construcción y comercio) los que cuentan con una tasa de ganancias más elevada y a más corto plazo, y al mismo tiempo son las actividades que ofrecen más garantías.

La agricultura por lo general sufre un constante problema de descapitalización y no obstante la alta tasa de concentración de la propiedad que facilitaría la existencia de garantías para los grandes propietarios, el financiamiento resulta siempre inadecuado y poco seguro.

INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS Y PUBLICAS
FINANCIAMIENTO CLASIFICADO POR SECTORES: 1969-1973
(en Millones de bolívares)

Año		Instituciones Financieras Privadas	Instituciones Financieras Públicas	T O T A L	Porc. ANUAL
1969	Agricultura	343.4	289.0	632.4	8.7
	Industria Manufacturera	2079.6	98.1	2177.8	29.9
	Construcción	1559.2	28.6	1687.8	21.9
	Electricidad, agua y gas	-	-	-	-
	Transporte y comunicaciones	-	8.4	8.4	0.1
	Comercio	2392.7	10.4	2403.3	33.1
	Servicios	431.3	20.2	451.5	6.3
	Total	6806.4	454.9	7261.2	100.0
1970	Agricultura	523.3	359.0	882.3	10.5
	Industria manufacturera	2306.8	59.1	2367.9	28.4
	Construcción	1934.2	8.4	1942.6	23.3
	Electricidad, agua y gas	-	-	-	-
	Transporte y comunicaciones	-	6.2	6.2	0.1
	Comercio	2278.8	6.1	2284.9	27.4
	Servicios	843.5	12.6	856.1	10.3
	Total	7636.6	451.4	8340.1	100.0
1971	Agricultura	645.5	451.1	1096.7	11.0
	Industria manufacturera	2513.6	93.6	2607.2	26.3
	Construcción	2588.9	7.9	2596.8	26.2
	Electricidad, agua y gas	-	100.0	100.0	1.0
	Transporte y comunicaciones	-	3.9	3.9	-
	Comercio	2605.0	2.6	2607.8	26.3
	Servicios	892.9	16.5	909.4	9.2
	Total	9745.6	676.0	9921.8	100.0
1972	Agricultura	794.7	686.4	1376.7	11.8
	Industria manufacturera	2633.2	45.6	2678.8	22.9
	Construcción	3429.3	6.0	3435.3	29.4
	Electricidad, agua y gas	-	40.0	40.0	0.3
	Transporte y comunicaciones	-	10.6	10.6	0.1
	Comercio	3004.8	10.7	3915.5	26.8
	Servicios	1104.2	23.3	1127.5	9.7
	Total	10696.2	722.7	11688.9	100.0
1973	Agricultura	1115.5	770.7	1886.2	11.7
	Industria manufacturera	3075.0	53.0	3128.0	19.5
	Construcción	5209.8	4.5	5214.3	32.3
	Electricidad, agua y gas	-	6.0	6.0	-
	Transporte y comunicaciones	-	6.9	6.9	-
	Comercio	4371.9	9.0	4380.9	27.3
	Servicios	1388.1	40.0	1428.1	9.0
	Total	15160.4	890.2	16050.5	100.0

El financiamiento destinado a la industria es por lo general financiamiento a corto plazo, destinado a satisfacer las necesidades de capital de trabajo. El gran volúmen necesario para las inversiones manufactureras, el largo período de maduración de las mismas, la necesidad de largos períodos de gracia por lo tanto, hacen que el sistema financiero privado no pueda asumir su financiamiento.

El estudio realizado por la CVF sobre el sistema financiero internacional señala sinembargo que el financiero estatal no ha suplido las deficiencias del sistema privado en ese aspecto y que más bién ha tenido que seguir las mismas pautas, tanto en el que se refiere a las tasas de interés, plazos, distribución sectorial y regional.

Por otro lado, cabe señalar que el mercado de capitales tampoco ha resuelto estas dificultades, por cuanto se trata sobre todo de la comercialización de valores de renta fija u obligaciones y no de acciones (que requieren garantías prendarias o hipotecarias de alguna especie).

3.0 Sobre las operaciones de la Banca Extranjera en el Territorio Nacional

La " Venezolanización " de la Banca Extranjera implementada por Ley de Bancos, tiene fundamentalmente las características siguientes :

- La banca extranjera en Venezuela no puede operar independiente, sino que está obligada a hacerlo por intermedio de la banca nacional o de oficinas de representación con previa autorización de la Superintendencia de Bancos.

  Las oficinas de representación, segun la ley, no pueden recibir depósitos de ninguna clase ni intervenir en operaciones que impliquen en alguna forma la captación de recursos internos.

- Las oficinas de representación no conceden directamente los créditos pero si pueden encargarse de negociar las operaciones con los interesados. *

---

* Las entrevistas realizadas con representantes de la banca extanjera en Venezuela, en este caso de la banca extranjera francesa, dieron una idea más clara del tipo de operaciones y funcionamiento de esas oficinas de representación.

Cuando una empresa venezolana está interesada en un proyecto industrial que incluya adquisición de tecnología, la oficina de representación busca en Francia a las sociedad y procesos que, en opinion de la banca, sean más convenientes para el usuario. Para ello cuentan con grandes facilidades. " La tecnología está en manos de las grandes sociedades - afirmó un entrevistado - y esas grandes sociedades francesas son clientes de uno de los tres siguientes bancos: Banque Nationales de Paris, Credit Lyonnays y Societé Génerale ".

Los bancos franceses cuentan con oficinas propias especializadas en tecnología que son quienes dan su opinión sobre la conveniencia de tal o culla tecnología. Los bancos consultan, a instancia de la oficina de representación, con estas oficinas especializadas propias, quienes son en último análisis quienes escogen qué empresas francesas o extranjeras deben intervenir.

Sinembargo estas medidas que respondieron a la política del Acuerdo de Cartagena, no ha eliminado ciertamente a la banca extranjera como instrumento financiero dominante en la economía nacional.

Por un lado, para operaciones de crédito a corto plazo (importaciones) los extranjeros abren líneas de crédito no están limitadas en su extensión por ninguna legislación interna. El único límite es la posibilidad de financiamiento del mismo banco.

Por otro lado, ninguna legislación prohibe a un empresario local el concertar créditos en los mercados internacionales y el pagar esos créditos en esos mismos mercados, sin que aparezca en ninguna operación interna un motivo de control. Esto permite el desarrollo de formas ocultas de inversión extranjera por parte de los bancos internacionales. La carencia de una política de control de cambios se manifiesta como un verdadero obstáculo en este caso, " venezolanización de la banca ", así como en el caso de la implementación de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena en relación a inversiones extranjeras en general.

3.1 Bancos extranjeros con Representación en Venezuela

- Continental Illinois National Bank and Trust Co. de Chicago
- Deutsche Bank A.G.
- Deustch Sudamerikanische Bank A.G.
- Dresdner Bank A.G.
- Irving Trust Co.
- B. Ata'ntico S.A. España
- B. Borges & Irmao. Portugal
- B. Central S.A. España
- B. de la Nación Argentina

- The First National Bank of Boston.
- B. di Roma
- B. de Santander - España
- B. Totta & Acores
- Commerzbank A.G.
- B. Popular Español
- B. Español de Crédito
- B. Hispano Américano Madrid
- B. Interamericano de Desarrollo
- Swiss Bank Corporation
- First Wiscosin Narional Bank of Milwaukee
- The First National Bank of Cicago
- Bank of America
- Unión de Bancos Suizos
- Wells Fargo Bank N.A.
- Grupo Lloyds Bank International
- Marine Midland Bank
- Morgan Guaranty Trust Co. of. N.Y.
- Republic National Bank of N.Y.

FUENTE : Guía Bancaria

3.2 Características del Sistema Financiero Francés

Para los efectos de la presente investigación, son cuatro los tipos de créditos que nos interesa analizar. El crédito llamado " de proveedores ", el " crédito comprador ", el " crédito complementario y el " crédito financiero". Los tres primeros corresponden a lo que el gobierno francés llama el " sistema francés de financiamiento de las exportaciones" .

Los créditos de proveedor y de comprador se destinan exclusivamente al financiamiento de exportaciones francesas de bienes de equipo (materiales independientes, unidades completas de equipo, ensamblajes y subensamblajes, y palantas " llave en mano "), y a la exportación de servicios (estudios de ingeniería, acuerdos de

asistencia técnica, " know - how " etc.) Excepcionalmente esos créditos pueden destinarse a la exportación de bienes de consumo, siempre y cuando existan acuerdos de ayuda a la balanza de pagos con los países a los que se destinan los productos.

Estas restricciones significan que los créditos que se otorgan por medio de este sistema son todos créditos atados, requiriendo una contraparte en mercancias. Previa a la realización de la venta, es decir de la ejecución de los contratos de exportación, los exportadores franceses pueden adicionalmente beneficiarse de un crédito adicional llamado crédito de financiamiento.

Por lo general, los créditos del sistema del 70 al 90% de la parte francesa del contrato comercial. La tasa de interés es fija, aun cuando se trate de créditos a largo plazo, y es siempre menor a la tasa de interés vigente equivalente pero no sujeta a las reglamentaciones ni beneficios del sistema. Actualmente esta tasaes del 8.5% (sobre saldos deudores).

Los plazos para la cancelación de los créditos son diferentes según el tipo de operación de que se trate. En principio, para semi-productos el plazo es de dos años. Si los pedidos son por sumas mayores de 10 millones de francos franceses los plazos pueden ser mayores. Para la exportación de equipos ligeros, los plazos pueden ser de entre 2 y 5 años, y ocasionalmente más de 5 años, siempre y cuando se trate de contratos por sumas mayores de un millón de francos franceses. Para la exportación de equipos industriales pesados por valores superiores a los 10 millones de francos, los plazos pueden ser superiores a los cinco años.

El llamado crédito complementario, a diferencia de los anteriores, es de libre disponibilidad, pero se da sólo si existen los

anteriores. El objetivo del mismo es el facilitar la exportación deseada, facilitando financiamiento para una serie de actividades conexas a la exportación, gastos que incurre necesariamente el importador.

Todos los fondos necesarios para el otorgamiento de estos créditos salen del mercado francés. Ellos pueden ser otorgados en la forma de dólares, libras esterlinas o cualquier otra divisa, pero son logrados en el mercado francés.

Para su otorgamiento, estos créditos requieren de la aprobación de la Dirección de Relaciones Económicas Exteriores y en base a ello son asegurados por una institución gubernamental llamada COFACE (Compagnie Francaise d' Assurance pour le Commerce Exterieur).

Para obtener tales condiciones , los créditos se someten a escrutinio de la Comisión de Garantías y de Crédito al Comercio Exterior. Esta toma su decisión en base a las siguientes consideraciones:

" sobre la naturaleza de las exportaciones :

- Objeto y monto de la exportación
- Características y grado de elaboración del material exportado.
- porcentaje del material no francés indispensable.

" sobre el país de destino :

- estabilidad política
- evolución de la situación financiera , balanza de pagos,deuda externa (en particular en relación a Francia), reservas internacionales, etc.

- Situación económica: balanza comercial (en particular con Francia), perspectivas de desarrollo, etc.,
- nivel máximo de nuevos compromisos que se autoriza el Gobierno francés con ése país para el año en curso.
- pertenencia a una unión económica.

" sobre el comprador " :

- status (comprador público o privado),
- situación financiera y capacidad de endeudamiento (en general los balances de explotación de los tres últimos años).

Además, esa comisión estudia las garantías, los plazos solicitados, los aspectos comerciales y financieros del mercado, el interés de las exportaciones para la economía nacional francesa,etc.

El cuarto tipo de crédito , el crédito financiero, es muy similar al de otros países. Este tipo de crédito no se encuentra atado a ninguna compra de mercancias y es por lo tanto de libre disponibilidad. La liquidez necesaria para su otorgamiento no proviene de los bancos franceses exclusivamente, sino del mercado internacional de capitales, y son otorgados en cualquier divisa internacional.

La tasa de interés de los créditos financieros es siempre variable, ya que está ajustada al mercado internacional de capitales. La banca francesa no podría comprometerse a conceder crédi - tos de ésta naturaleza a tasas de interés fijas porque ella a su vez debe pagar esos créditos a la tasa del LIBOR en el mercado internacional.

La tasa de interés de LIBOR (" London Inter Bank Offer Rate", o tasa de oferta interbancaria de Londres) se aplica a créditos

a corto plazo, los que contradictoriamente están siendo en los últimos años base para mantener créditos a largo plazo. Por encima del LIBOR, que actualmente es de 6.75% (y que hace solo 5 años era del 13.75%) la banca francesa aplica una tasa de interés adicional conocida como el " spread " que oscila actualmente entre el 1.5 y el 2%. Los préstamos a largo plazo hechos en base al crédito financiero , son por lo tanto revisables cada seis meses, plazo en el que tiene que hacerse un reajuste de la tasa de interés en base a las variaciones del LIBOR. Por esta razón estos créditos son conocidos también como "créditos revolventes".

Según el representante de la Banque Nationale de Paris en Venezuela, ninguna de las instituciones bancarias Venezolanas, incluídos los organismos bancarios estatales, pueden otorgar créditos a tasas de interés menores que los del sistema francés de fomento a las exportaciones.

3.3 Los problemas recientes de los bancos internacionales

La situación de la crisis económica internacional ha traído serios problemas a un gran número de bancos. Recientemente fueron publicados unos documentos del Federal Reserve Board, acerca de los bancos " en problemas ". La lista del FRB 35 bancos en dificultades,de los que se consideran en situación " muy grave" a 11 bancos.

Existe otra lista de bancos en problemas, la de la Federal Deposit Insurance Corporation. Esta lista incluye unos 300 bancos pequeños y medios que se considera que están en condiciones tan difíciles que el Gobierno tendrá que asistirlos.

La lista del FRB incluye a 12 de los bancos más grandes de los EEUU. Entre las causas inmediatas más importantes de los pro-

blemas actuales de los bancos se citan las siguientes :

1. La deuda de la ciudad de Nueva York por más de 1700 millones de dólares y las contínuas dificultades para obtener el aval del Estado para refinanciamiento de la misma.

2. Las enormes pérdidas de empresas inmobiliarias, en particular de aquellas que surgieran en los años 60 para beneficiarse del "Boom" de las cadenas de supermercados y de edificios de departamentos. Las empresas inmobiliarias (real state investment trusts) tienen deudas por más de 11000 millones de dólares a los bancos y es imposible estimar cuanto de ello puedan pagar ya que cuentan con cantidades de terrenos sin vender, edificios incompletos y terrenos actualmente invendibles.

3. La industria de supertanqueros transportadores de petróleo debe a estos bancos 17000 millones de dólares y estas empresas se ven en dificultades porque han disminuído los embarques petróleros y por lo tanto tambien han bajado las operaciones de arrendamiento de supertanqueros. La construcción de los mismos prácticamente se ha detenido. La garantía prendaría sobre los navios resulta más una carga ahora, ya que los bancos pueden verse transformados en propietarios de flotas de supertanqueros que no servirán para pagar la deuda.

4. Los países atrasados tienen contraídas enormes deudas con la banca internacional y en muchos casos estas deudas son incobrables. Unos 90 países atrasados han acumulado hasta 1974 deudas por totales superiores a los 150.000 millones de dolares. El Banco Mundial estima que en 1975 esa deuda debe

haber superado los 180.000 millones de dólares. Los bancos comerciales han prestado a países atrasados 17.8 miles de millones de dólares en 1973. En 1974 y 1975 esta cifra de los préstamos de bancos comerciales a los países atrasados subió a más de 20.000 millones de dólares de parte de los bancos comerciales con sede en los EEUU. Otro tanto corresponde a los bancos europeos y japoneses, muchos de ellos controlados por bancos de los EEUU. En 1967 los bancos habian prestado sólo el 5.5.% de la deuda pública de los países atrasados. En 1973 esta cifra subió al 15%. En 1975, los préstamos bancarios representaban el 40% de la deuda externa de los países atrasados. Se estima que en 1975 el 45.9% de la deuda ha sido contraída con bancos privados, en su mayor parte en la forma de préstamos bancarios y créditos de proveedores.

5. Los bancos norteaméricanos se han orientado en grandes pro - porciones al mercado financiero internacional, donde la tasa de ganancia es superior a la vigente en los EEUU. El FNCB y el Chase M- ambos considerados " bancos en problemas"- hicieron préstamos a ese mercado por 8000 y 4000 millones de dólares respectivamente. El Bank of America ha prestado cifras superiores a los 4000 millones de dólares y el Manufacturers Hannover Trust ha prestado cerca de 2000 millones de dólares. Muchos bancos pequeños han entrado a éste tipo de operaciones financieras asociándose con bancos mayores y participan de las dificultades que ahí emergen- Se trata de préstamos a gobiernos y no incluye los préstamos privados.

6. El impacto de la crisis en los depósitos de los excedentes financieros de los países productores de petróleo. El Kuwait

tiene depósitos de más de 1500 millones de dólares en el First National CB. Se estima que el FNCB junto con el Chase Manhattan y la Morgan Guarantee T. tienen depósitos de Kuwait y de Arabia Saudita por más de 6000 millones de dólares.

4.0 Comparación entre el Crédito Externo y el Crédito Interno

Los cuadros de las páginas siguientes sirven para ilustrar una compración entre las condiciones de crédito externo y las actualmente existentes en el mercado interno.

Lo primero que salta a la vista es la diferencia en las tasas de interés. La tasa de interés regular en el mercado interno es del 11 % anual sobre saldos deudores. Esto rige estrictamente como tal para los bancos comerciales, hipotecarios, sociedades financieras y para los avales que otorga la CVF. Por otro lado, la mayor parte de los créditos del FCI fueron otorgados al 8 y 9%, y solo el 8% de los créditos del FCI fueron otorgados aintereses del 6% o menos. Las tasas de interés actualmente vigentes en el mercado internacional son de 6.5 al 8.5% (esta tasa subsidiada con frecuencia por el gobierno del país de procedencia del crédito). La LIBOR (London Interbank Offer Rate ; Tasa de Oferta Interbancaria Londres) que se encuentra actualmente al nivel de 6.75% anual, es revisada semestralmente . *

Por otro lado, las comisiones cobradas en el mercado interno de créditos son muy superiores a las del mercado internacional. Las comisiones internan varían del 0.5% al 5.5.% sin contar el caso de las entidades de ahorro y préstamo donde las comisiones son sumamente elevadas. En el caso del mercado internacional esas co-

---

* La reciente crisis monetaria que ha devaluado bastante desastrosamente a la libra Esterlina Británica ha resultado en una significativa elevación de MLR ("Minimun Lending Rate", tasa mínima de préstamos) inglesa. Esta es distinta a la del LIBOR pero inevitablemente la afecta, en particular porque la MLR se ha elevado al 15.5% anual.

misiones varían entre el 0.05% al 0.5% en el caso del sistema financiero francés, y - aunque en este caso no se trata de comisiones estrictamente dichas - en los créditos financieros internacionales se aplica, por encima del LIBOR , una tasa adicional que varía entre el 1.5% al 2%. También en esta tasa, parte del costo del crédito, el capital financiero internacional puede aportar condiciones más favorables.

En lo que respecta a los plazos, la diferencia es muy marcada. En Venezuela no existe prácticamente el crédito a largo plazo, salvo para fines inmobiliarios y los del FCI. de más de 10 años de plazo (65% de los 701 M Bs. otorgados en 1975). Las sociedades financieras que recientemente han sido creadas aún dedican una proporción muy pequeña de sus recursos financieros para operaciones a largo plazo, y ello fundamentalmente en tanto fideicomisarias de fondos estatales como el FCI o el FCA. El mercado financiero internacional obviamente cuenta con recursos para cualquier tipo de crédito , aun cuando debe anotarse que en el período reciente se ha hecho cada vez más escaso el crédito a largo plazo en el mercado internacional. Esto ha sido suplido mediante el recurso al crédito a corto plazo, renovable " revolventes ", para cubrir necesidades de financiamiento a largo plazo.

Por otro lado hay que tomar en cuenta las garantías y los períodos de gracias. Todo tipo de financiamiento utiliza las garantías prendarias e hipotecarias. Pero solo se conoce en el caso del mercado financiero internacional que se dé tanta relevancia a las garantías que puede otorgar el Estado, ya sea directamente, o por medio de su participación en el capital accionario de la empresa beneficiaria del crédito, o con el compromiso de aumentar el mismo en caso de dificultades financieras.

Por otro lado, los préstamos o créditos provenientes del exterior por lo general admiten un período de gracia de hasta tres

años en casos conocidos, sabiéndose de la existencia de períodos de gracia de hasta 5 y 7 años. En el mercado interno,existe períodos de gracia solamente en el caso del Fondo de Crédito Agropecuario que dá período de gracia de hasta 3 años en las zonas más atrasadas del país (C.o D.) y en caso de la CVF que dá períodos de gracia de 1 a 5 años sólo en el caso de avales.

Además, el crédito obtenido en el mercado interno cubre por lo general solo el 75% de la inversión, y hasta el 90% en el caso de los bancos comerciales que hacen préstamos con garantías de documentos de crédito. El mercado financiero internacional presta hasta el 100% de lo necesario.

Finalmente es importante señalar que el crédito interno es sumamente especializado, dedicándose fundamentalmente a las actividades comerciales hipotecarias, habiendo enorme escases de crédito para la industría y para la agricultura, las dos ramas productivas fundamentales.

4.1 Problemas principales que confronta el sistema financiero interno en competencia con el sistema financiero internacional

Aparte de las condiciones de significativa desventaja en que se encuentran los bancos nacionales en comparación con los extranjeros en lo que concierne a disponibilidad, tasas de interés, plazos, períodos de gracia, comisiones, garantías y porcentaje de cobertura de los créditos en relación a los capitales necesitados, hay una serie de problemas que emergen al hacerse una compara - ción que vaya más allá de lo formal.

El primer problema surge al nivel del financiamiento necesario para iniciar un proyecto industrial o empresa. La empresa misma debe constituirse , antes de iniciar ninguna operación de

Condiciones Ofrecidas por Diferentes Instituciones Financieras

Condiciones / Participaciones Financieras	TASAS DE INTERES	COMISIONES	PLAZOS	PERIODOS DE GRACIA	TIPO DE GARANTIAS	PORCENTAJES CUBIERTOS POR EL CREDITO	SECTORES ALOS QUE SE ORIENTA.
Bancos Comerciales	11% 5% (ahorros)	0.5% - 7/8%	corto 5 años	no hay	Documentos de Crédito y obligaciones prendarias.	90% (con garantía de documentos de crédito)	Comercio
Bancos Hipotecarios	11% (sobre saldos deudores en caso de préstamos hipotecarios) 5% (Cuentas de ahorro) 8% (cédulas hipotecarías) 5-7% (depósitos a plazo)	2% (Construcción) 1% (adquisición de inmuebles)	largo, no mayor de 25 años	no hay	Hipotecaria	75%	Construcción y vivienda
Sociedades Financieras	11% (vehículos, maquinaria de construcción agrícola y préstamos con garantía hipotecaría) 5-7% (depósitos a plazos)	3% (máximo-construcciones inmuebles industriales) 1% (mínimo-construcción de vivienda) 1-5,5% (financiamiento sobre saldos deudores)	no más de 15 años (con garantía prendaria) no más de 20 años (con garantia hipotecaría	no hay	Garantía prendaria. Garantía hipotecaria.		Comercio y servicios; Industría

(Viene ...

Condiciones / Participaciones Financieras	TASAS DE INTERES	COMISIONES	PLAZOS	PERIODOS DE GRACIA	TIPO DE GARANTIAS	PORCENTAJES CUBIERTOS POR EL CREDITO.	SECTORES A LOS QUE SE ORIENTA
Sociedades Financieras (continuación)	8% (bonos financieros-exentos de impuestos). 11% (bonos finan - cieros no exentos de impuestos.)						
Entidades de Ahorro y Préstamo.	8,5% (del BNAP a sociedades) 7 a 9% (no hipotecarios sobre saldos deudores)	1 - 5% 7% - 9%	largo 3 años (construcción vivienda de socios).	no hay	Hipotecaría		Construcción y vivienda
Bancos Estatales con fines especializados. BANCO OBRERO				no hay	Quirografia prendaria		Vivienda
Banco de los Trabajadores				no hay	Quirografía prendaria,hipotecaria.		Consumo,artesanía y pequeña Industria.
Banco Agrícola y Pecuario	3 - 6%		largo (hasta 20 años	no hay			Agricultura y Ganadería.

(sigue ...)

Condiciones / Participaciones Financieras	TASAS DE INTERES	COMISIONES	PLAZOS	PERIODOS DE GRACIA	TIPO DE GARANTIAS	PORCENTAJES CUBIERTOS POR EL CREDITO.	SECTORES A LOS QUE SE ORIENTA
Banco de Desarrollo Agropecuario.	9% (con recursos propios sobre saldo deudores) 4.6% (en Fideicomiso).		corto, mediano y largo plazo. máximo (2,7 y 20 años)	no hay	prenda agraria o prenda industrial.		Agricultura y Ganaderia.
Corporación Venezolana de Fomento (C.V.F.)	8.5% (Créditos) 11 % (en el caso de avales)		5 a 20 años	1 a 5 años (para avales)	Prendaria hipotecaria.		Asistencia técnica y financiamiento de la producción Nal.
Fondos especiales del Gobierno: Fondo de Inversiones Venezuela (F.I.V.)							
Fondo de Crédito Agropecuario (F.C.A.)	4%			3 años (áreas C.oD.)			
Fondo de Crédito Industrial (F.C.I.)	3-4% (áreas C o D.) 6-6% (áreas A o.B). (8.5% + de 6MBs).	No definidas legalmente.				75% de la Inversión	

(viene ...)

Condiciones / Participaciones Financieras.	TASAS DE INTERES.	COMISIONES	PLAZOS	PERIODOS DE GRACIA	TIEMPO DE GARANTIAS	PORCENTAJES CUBIERTOS POR EL CREDITO.	SECTORES A LOS QUE SE ORIENTA
Sistema Financiero Francés. C. Proveedor C. Comprador C. Complementario	6.5 a 8.5% (fija) (sobre saldos deudores).	largo plazo 0.05 a 0.5 %	largo plazo. 2 años semiproductos. 2 a 5 equipos ligeros. Superiores a 5 años si 4 de 10 MFF	Varia (en Venezuela han dado de 6 meses a 3 años)	- Prendaria - Acciones - Avales - Capital - Hipotecaria/ Terrenos e inmuebles.	70 a 90 % (de parte francesa de contrato comercial).	Importación de Bienes de Capital, materías primas y tecnología de Francia.
Crédito Financiero Internacional.	LIBOR (actualmente 6.75 %) Variable	SPREAD (1.5 a 2 %)	6 meses revolvente		- Prendaria - Avales - Acciones - Hipotecaria	100 %	Cualquier Sector o actividad.

compra de tecnología, y para ello requiere una fuerte inversión. Por lo general los capitales a largo plazo necesarios para tales inversiones son escasos en el mercado nacional. Mas adelante discutiremos qué es lo que ocurre con los excedentes en divisas provenientes de las exportaciones petroleras. El financiamiento a largo plazo nacional además de ser escaso es sumamente moroso para su obtención, careciendo de las instituciones bancarias nacionales de la experiencia de las internacionales. Esta deficiencia está siendo afrontada sólo a través del FCI aún cuando de los 701 M de Bs. de créditos otorgados sólo el 30% dedicó a instalaciones de nuevas industrias.

La ausencia de capitales a largo plazo no se debe exclusivamente a causas históricas. Hay un problema central que obstaculiza el desarrollo de capitales a largo plazo y ese es el de la inflación. Al mismo tiempo que hicieron aparición cuantiosos volúmenes de excedentes en divisas resultantes del petróleo, se aceleró la inflación en el país. La tasa inflacionaria es ya superior a la tasa de interés y por lo tanto comienza a transformar a ésta en tasa de interés negativa. En el país no existe ningún sistema indexación de saldos deudores (en relación al índice general de precios nacionales e internacionales) que permita en alguna forma compensar la tasa inflacionaria existente. Este hecho constituye un incentivo gigantesco al uso intensivo de capital en la industria pero, a la inversa, un obstáculo al desarrollo de crédito no paternalista.

Existe además el problema que se plantea con los calendarios de entrega de los capitales destinados e inversiones. El sistema crediticio nacional tiene dificultades para cumplir con esos calendarios de entrega que deben ser sumamente precisos. Es probablemente a eso que se refieren los representantes de la

Superintendencia de Bancos cuando en una entrevista afirmaron que el capital monetario interno es sumante "volátil". Ese problema del cumplimiento de los calendarios de entrega se agrava cuando se tiene en cuenta que se trata en casos de inversiones industriales importantes, de un calendario de entrega de divisas extranjeras de libre convertibilidad que deben ser transferidas al exterior donde es necesario hacer los pagos por las mercancias adquiridas.

Los excedentes en divisas provenientes de las exportaciones petroleras, por otro lado, no son facilmente disponibles en el mercado interno. Aparte del problema, muchas veces referido, de los efectos de inflacionarios que tendrían si fueran volcados masivamente en el mercado interno, y aparte de la reducción de los excedentes de divisas que resulta de la caída de las exportaciones de petróleo y del congelamiento de los precios del mismo, es necesario señalar que dichos excedentes no dejan de comportarse como capital-dinero ni podrían dejar de comportarse como tal (" ceteris paribus"). Esto significa que esos capitales buscan una rentabilidad segura y eso no existe actualmente sino de un modo iregular en los mercados financieros internacionales de eurodólares. Según la Superintendencia de Bancos en efecto, esos capitales provenientes de las exportaciones petroleras está situado en el mercado de "eurodólares", es decir en el mercado de capitales a corto plazo. Según informaciones aparecidas en la prensa de la capital estos capitales así ubicados han sufrido incluso pérdidas y se especula (como es lógico suponer dadas las características actuales de ese mercado) que está colocado, en parte al menos , en deudas incobrables.

El Estado no puede transformar facilmente esos capitales-dinero en crédito a largo plazo. Además, la misma estructura bancaria nacional no se adapta a esa transformación. Ya hicimos referencia al hecho de que la banca nacional está sumamente

especializada y las sociedades financieras son de muy reciente aparición. La tradición de bancos comerciales - existentes incluso en las sociedades financieras- hace extremadamente difícil esa transformación.

El hecho de que el Estado se vea obligado actualmente a recurrir al crédito externo para cubrir los requerimientos del V Plan de la Nación es tal vez manifestación de las dificultades del Estado para " transformar "sus depósitos "eurodólares" en créditos a largo plazo para los requerimientos del desarrollo industrial nacional.

En cuanto a las interconexiones de los bancos con los proveedores de tecnología , equipos y bienes intermedios y materias primas, es evidente que ellas no existan en el caso de la banca nacional y sí existen en el caso de la banca extranjera.

A este respecto resulta árticularmente esclarecedora la siguiente afirmación de Rudolph Peterson, Presidente del Bank of América hasta 1969.

" Actualmente el filo cortante de la actividad bancaria internacional se encuentra en la capacidad de reunir capital, créditos, recursos y conocimientos en un bloque integrado y proporcionar el conducto mediante el cual todos estos ingredientes puedan fluir a través de las fronteras nacionales.

En la entrevista al representante del BNP en Caracas se recogieron al respecto las observaciones siguientes:

- " El 100% de las empresas francesas son clientes de los tres principales bancos franceses: el Banco Nationales de Paris,

el Credit Lyonnais y la Societé Generales. Compartimos con el Chase Manhattan Bank el tercer puesto entre los bancos más grandes del mundo. La Societé Gennerales es el tercer banco francés y ocupa el décimo puesto entre los bancos más grandes del mundo.

En el BNP tenemos una oficina tecnológica que hemos formado con personal proveniente de la industria privada y opino que los otros bancos nacionales cuentan tambien con una oficina similar. A ésa oficina informamos si una empresa venezolana precisa importar una tecnología dada. Ellos son quienes escogen cuales son las sociedades francesas que pueden proporcionarla. Tenemos en realidad dos tipos de oficinas. Una oficina de ingeniería adscrita al Departamento de Comercio Exterior. Como consideramos que toda exportación es una exportación en materia gris, hacemos uso de ésta oficina que nos dice qué sociedad francesa está en condiciones de exportar tecnología. La otra oficina es el servicio Técnico. Ellos nos informan a nosotros los banqueros - que de tecnología no sabemos nada - cual es el porvenir tecnológico de las empresas clientes ".

" Las nuevas inversiones en ramas que requieren tecnologías avanzadas son inseguras; nuestro servicio técnico nos informa sobre esas incertidumbres. Los estudios que realizan estas oficinas son para el banco. Si ustedes pidieran información a ellas no las mandaría. A nosotros lo que nos interesa es exportar tecnología . Cuando una empresa francesa se dirige a nosotros interesada en vender equipos tratamos de convencerla que la época de las exportaciones directas se acabó, que hay que montar los equipos en Venezuela, transferir la tecnología ".

- " Nuestro banco puede ayudar a las empresas venezolanas que lo requieran a buscar las empresas francesas y las tecnologías adecuadas para iniciar la producción local. Financiamos el 100% de la inversión, incluyendo los estudios previos, y lo hacemos con una tasa de interés subsidiada por el Estado Francés (del 8.5%) y garantizada por el Sistema Francés de Promoción de las Exportaciones. Además, podemos convencer a las sociedades francesas de que tomen la participación legal del 20% de la inversión, y podemos financiar ese 20% a la empresa francesa. Pero no nos interesa poner 5 millones de dólares en manos de un señor que quiere importar de los E.E.U.U. ".

Esta larga cita, al igual que la anteriormente referida, ilustra el tipo de conexión que existe entre la banca internacional y las diferentes " dramatis personae " de la comercialización de tecnología. Esas conexiones no existen en la banca nacional.

Demuestran la misma tesis los contratos estudiados en el caso de las empresas mixtas en la industria petroquímica nacional. La inmensa mayoría de los mismos es hecha por intermedio de una sola entidad o consorcio financiero que centraliza el financiamiento y las demás operaciones del " paquete ".

Existen otras formas de presentar el mismo tipo de frente. Por ejemplo el de empresas proveedoras de tecnología o equipos que ofrecen como parte de su " paquete ", el financiamiento . Esas empresas son clientes o subsidiarios de bancos que tienen acordado con el banco una línea de crédito abierta y privilegiadapara realir sus operaciones, muchas veces - como en el caso de Francia - con el aval y garantía del Gobierno del país sede de su casa matriz. Dado lo limitado del número de provee - dores de tecnología en cada ramo especializado de la produc-

ción, la existencia de líneas de crédito con aval estatal es tan abrumadoramente ventajosa del punto de vista de la rentabilidad económica para la empresa nacional como lo es el caso de un crédito atado corriente.

Evidentemente esto no niega la existencia de empresas por así decir - " marginales " a los mercados oligopólicos o monopólicos . Pero ellas no existen en el mercado nacional, y difícilmente escapan, de todos modos, al control e influencia de los bancos.

Cuando se realizan operaciones en "paquete ! quedan obviados los problemas de las garantías de los equiposy de la tecnología en general. Y este problema, si bien tiene ciertos fundamentos reales - las empresas proveedoras sólo pueden responzabilizarse de un proceso sobre el cual tengan pleno conocimiento - ello es no obstante utilizado como un instrumento para establecer ataduras.

Las ventajas competitivas del crédito externo - aún obviando problema de la escasez de recurso internos para crédito a largo plazo - se deben precisamente a este carácter de "paquete" que adquieren las inversiones extranjeras con comercialización de tecnología (inversiones directas o disfrazadas). La rentabilidad de las operaciones financieras - comerciales se establecen no exclusivamente en base a la operación bancaria como tal, sino de todo complejo de operaciones que se realiza, contando entre ello el interés de los gobiernos de los países sede de las casas matrices de los bancos y empresas extranjeras de promover y proteger sus empresas nacionales, en particular en las actuales condiciones de acentuamiento de la competencia comercial a escala mundial. Esa posibilidad de " prorratear " la tasa

de ganancias compensando por el lado comercial o tecnológico las reducciones en la tasa de interes (o a la inversa), está vedada a la banca nacional por el momento.

4.2 Los casos de la industria petroquímica

En el estudio sectorial hecho sobre petroquímica se incluye un análisis detallado de los contratos de compra de tecnología que no es necesario repetir. Lo que si cabe subrayar es que en dichos contratos se hace evidente por lo menos la presencia de una misma institución bancaria, o mas bien de un mismo consorcio bancario para contratos de diferente especie.

Por ejemplo, en el caso de PETROPLAS, tanto el contrato tipo A (ingeniería básica) como el contrato tipo B (ingeniería de detalle), son financiados por el Banque de Suez et L'Union des Mines-Banque Francaise pour la Commerce Exterieur y Credit Lyonnais. La unica diferencia es que en el primer caso intervienen tambien la American Express International Banking Corp. Pero la presencia de este banco se explica tal vez por el hecho de que se trata de "un crédito financiero", es decir de créditos a corto plazo renovable a tasa de interés " revolvente ".

En el caso de PRODUVEN se da la misma suerte de asociación bancaria para los dos tipos de contratos. La Banque de Suez et de L'Union des Mines, la Banque Francaise pour le Commerce Exterieur y el Credit Lyonnais financian los dos tipos de contratos, aportando tanto los créditos de tipo financiero como de exportación.

Lo mismo ocurre en el caso de POLILAGO. En este caso, la Banque de Paris et des Pays Bas, dividida en dos sedes, una en París y otra en Bruselas, financian los dos contratos tipo A y tipo B, en la forma de crédito comprador.

Evidentemente, esta asociación de los mismos bancos con un conjunto de contratos de tecnología y suministro de bienes y servicios, es decir con un " paquete " no significa en sí mismo que los bancos referidos sean propietarios de las empresas proveedoras, ni que las controlen. Sinembargo, esa asociación si quiere decir de todos modos que son los bancos los que al menos "unificado" la operación de venta de un "paquete".

El análisis de otro caso entre los contratos estudiados revela la misma relación, pero en este caso por ausencia. En la empresa ESTIZULIA se recurrió, en una determinada fase del contrato, al Fondo de Crédito Industrial para sustituir el crédito externo que ya había sido establecido. El recurso al crédito interno modificó sustancialmente las condiciones de la inversión del orden del 48%. Así los costos comparados son los siguientes:

	A	B	A-B
	Costo original de la inversión (con financiamiento externo exclusivamente)	Costo definitivo (con sustitución parcial del financiamiento externo.	
	M BS	M BS	
Honorarios del licenciante.	1.23	0.95	0.28
Maquinaria importada	5.37	4.54	0.83
Constr. de Edificios	--	0.55	(0.55)
Montaje e Instalación	5.86	2.71	3.15
Supervisión	0.50	0.08	0.42
Seguros	0.45	0.06	0.39
Imprevistos	0.48	0.48	--
T O T A L	13.89	9.37	4.52

CUADRO No. 9.

PAGINA A

CARACTERISTICAS FINANCIERAS DE LOS CONTRATOS DE LAS EMPRESAS MIXTAS EN PETROQUIMICA.

		País de Procedencia del Crédito	Consorcio Financiero	Monto MUS$	Tipo de Financiamiento	Plazos (Años)	Período de Gracia (Meses)	Período de Utilización (Meses)
PETROPLAS	1	Francia EE.UU.	Banque de Suez et de L'Union des Mines Banque Francaise pour le Commerce Exterieur Credit Lyennais American Express International Banking	3 2	C. Financiero	6	30	34
	2	Francia	Banque de Suez et de L'Union des Mines Banque Francaise pour le Commerce Exterieur Credit Iyonnais	12 (595 MFF)	C. Exportación	9	34	23
TRIPOLIVEN		EE.UU.	International Marine Banking Co.	2.9	Largo Plazo	8	36	26
FERRALCA		EE.UU.	Bankers Trust	1.8	Largo Plazo	7	18 (sin interés)	1
PRODUVEN	1	Francia	Banque de Suez et de L'Union des Mines Banque Francaise pour le Commerce Exterieur Credit Lyonnais	0.6	C. Financiero	4 después de arranque de la plata o 2 después de firma del con.	24	24 después de firma de con. Financiero
	2	Francia	Banque de Suez et de L'Union des Mines Banque Francaise pour le Commerce Exterieur Credit Iyonnais	3.5 (17.17 MFF)	C. Comprador	7 id.o 2 id.	24	24 id.
POLILAGO	1	Francia (Belgica)	Banque de Paris et des Pays Bas - Paribes - Paris	10 (46 MFF)	C. Comprador	10½	6	min 24
	2	Francia (Belgica)	Banque de Paris et des Pays Bac - Paribes - Belgica	42 (165 MFB)	C. Comprador	10½	6	min 24 min 36
	3	Holanda	Inarco Investment NV	6.5	C. Financiero	7	5	3

PAGINA B

Período de Amortización (Semestres)	Garantías	Tasa de Interéses	Comisiones de Negociaciones	Tipo de Moneda	Monto de las Utizaciones Parciales (M $)	Percentaje del crédito sobre la Inversion total
8	1.Activos de la empresa. 2.Compromiso - IVP de A capital hasta 5M$ si es necesario. 3.Compromiso de accionistas de A capital por falta de pago de - deuda.	Liber + 1.75%	0.5%	EUR$	1	68%
14		6.5%	0.2 admi. 0.3 saldos no utilizados	FF		
11	Activos de la Empresa	10.25% +1.25 floeante 1/6 meses	0.5/saldos no utilizados	EUR$	0.29	55%
14	Compromiso del IVP de mantener % de participa. durante el P. C.	Libor + 1.25%	0.5%/saldos no utilizados	US$	0.1 de retiro minimo	79%
8	Hipoteca primer grado/terrenos otros inmuebles + hipoteca mobiliaria/Activos no cubiertos x hipoteca Pr. Grado + A del capital x falta de pago.	Libor + 1.75%	0.5%	EUR$	0.3	69%
14		6.5%	3%/monto utilizado en apertura del crédito. 2%/monto de las utilizaciones y totalidad de intereses	FF	0.05 (0.25MFF)	
7 (6) meses después de recepción de planta 42 meses desde fecha de vigencia de contrato-	1.Compromiso de mantener participación 2.Et. Plastique vende excedentes de prod. 3.Aval 4. Hipoteca 2do. grado.	6.5%	2%/Capital total + inc. 5%/cantid. no utilizadas pagadero trimestral.	FF	Según contrato	
7 (id.)		6.5%	2% id. 5% id.	FF	Según Contrato	75%
		Libor + 1.25%		US$	0.5	

Como puede verse, la reducción más importante ha sido la que corresponde a la instalación y montaje, no obstante, la reducción ha sido en todos los reglones bastante sustancial,salvo en el rubro " construcción " donde más bien aparece un costo que no era registrado como tal antes.

5.0 Conclusiones y Recomendaciones

Este informe sobre la situación del capital-dinero en Vezuela ha servido sobre todo para señalar ciertas pecularíedades que lo hacen ineficaz como instrumento de política tecnológica. Hay por supuesto un importante vacio en el diagnóstico que fue dejado de lado sobre todo porque se trata de un proyecto. Nos referimos al proyecto del Banco de la Tecnología. Pero aún así creemos que son válidas las conclusiones generales que se derivan.

En primer lugar la referente a la explicación de la paradójica situación de ser un país con importantes excedentes de divisas que sinembargo recurre al mercado internacional para financiar proyectos industriales de diversa envergadura.

Este hecho, por más contradictorio que parezca, se explica al menos en parte por la escasez de créditos a largo plazo en el mercado interno. Pero no solo eso, los créditos externos según las informaciones aportadas por la Superintendencia de Bancos, por banqueros extranjeros y empresarios aportan condiciones más favorables que los créditos internos.

Sostenemos que esta desventaja del crédito interno no se limita a los aspectos puramente financieros (interés, plazos, comisiones, períodos de gracia y garantías) sino a la inexisten-

cia de lagos orgánicos entre la banca, la industria y las empresas proveedoras de tecnología e insumos.

Tambien es una conclusión importante el haber señalado que a través de contactos financieros en el exterior (concertados y saldados en el exterior) y a través de la operación de empresas de arrendamiento financiero ("leasing') se hacen operaciones financieras y comerciales muy similares por sus características a las inversiones extranjeras, pero que carecen de todo control efectivo por parte del Estado Venezolano, escapando por lo tanto a la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena y a su implementación por las leyes venezolanas. Esta situación fue confirmada por los funcionarios entrevistados en la Superintendencia de Bancos.

Por último, fue señalado el hecho de que las empresas nacionales o mixtas que lograron " desempaquetar " al menos parcial - mente , (entendiendo por esto la separación entre el financiamiento y la tecnología) lograron aumentar significativamente el uso de recursos industriales y tecnológicos nacionales, probando a su vez que las ataduras financieras no son de carácter absoluto.

En base a esas consideraciones se recomiendan las siguientes líneas de acción :

1. Revisar todos los considerandos y el Proyecto de Ley de creación del Banco de la Tecnología para ampliar su radio de acción, en particular en lo referente a la disponibilidad de créditos para la desagregación y desempaquetamiento de la tecnología a importarse, para la busqueda internacional, selección y evaluación de tecnologías, para la importación selectiva de tecnologías y por último - y no - por ello menos importante - para financiar la adquisición de tecnologías nacionales y subregionales andinas (o su desarrollo experimental.

2. Elaborar complementos a las normas y guías para proyectos de financiamiento presentados a las entidades bancarías (estatales y privadas) para incorporar en ellas, como criterios de evaluación, elementos sobre la política tecnológica de las empresas solicitantes, a fin de juzgar la adecuación de ésta a la política nacional de desarrollo económico y tecnológico. Estos criterios de política tecnológica incluídos, al tener una influencia decisiva sobre el desa - rrollo futuro de la empresa y la nación deben considerarse al menos tan importantes como los criterios de orden estrictamente financieros .

3. Estudiar la presentación de una propuesta para crear líneas de crédito en los bancos de un modo similar al 10% obligatorio para la agricultura, establezca un mínimo porcentaje para fines del desarrollo de actividades científicas y tecnológicas en el sentido amplio del término, en condiciones al menos competitivas con el crédito externo , sino ventajosas.

4. Promover el uso sistemático de los fondos del FCI y del FIV para sustituir el crédito externo en operaciones de compra de tecnología en el exterior, limitado por criterios estrictos de prioridad para la adquisición de insumos tecnológicos localmente generados.

5. Promover el uso activo de las " agregadurías tecnológicas" en las embajadas nacionales en el exterior para identificar a los proveedores directos (y " marginales ") de tecnologías que necesariamente deben ser importadas, entrenando en ellas personal calificado que pueda asistir de un modo efectivo a los compradores nacionales de tecnología para hacer uso de los créditos nacionales sin ataduras y sin inter-

mediarios. Esto equivale a proponer el que las "agregadurías tecnológicas" sirvan como "empaquetadores" de tecnología al servicio del interés nacional, es decir sustituyendo todos los componentes del "paquete" que puedan ser sustituídos .Implica por lo tanto un rol muy efectivo de estas "agregadurías", la realización de estudios sectoriales en sectores prioritarios, la busqueda internacional de tecnología y el contacto permanente con los proveedores, contacto dominado por la exigencia de mejores condiciones y de la desagregación .

6. Finalmente se recomienda realizar :

a. Una investigación profunda de las conexiones entre la banca internacional y las grandes empresas con los proveedores de tecnología, en primer lugar en los sectores prioritarios de nuestra economía. Esta investigación es base necesaria para el desarrollo de la política tecnológica sectorial.

b. realizar una investigación urgente y exhaustiva sobre la situación de las empresas de arrendamiento financiero, proponiendo medidas de política que resuelvan el vacio existente.

c. hacer lo propio en relación a las líneas de crédito internacional abiertas al usuario nacional que escapan al control del Gobierno.

APENDICE A

EMPRESAS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El sistema de arrendamiento financiero o empresas "leasing" es de reciente creación en Venezuela y se sabe que crece rápidamente. Se trata de una operación financiera para el alquiler de equipos, maquinaria y bienes de consumo durables, con opción a la compra de los mismos por parte del arrendatario. Como operación financiera ha sido recientemente incorporada a la Ley de Bancos aún cuando su funcionamiento no ha sido reglamentado hasta la fecha.

Las empresas de arrendamiento financiero compran la maquinaria que solicita el cliente y se la alquilan por períodos que por lo general no eran menores de 18 meses ni mayores de 5 años, sinembargo, debido a las recientes medidas (27-5-76) financieras del gobierno nacional, ahora está prohibido dar plazos mayores de 18 meses. El financiamiento por lo general cubre la totalidad del costo de la máquinaría o equipo si el mismo se encuentra en Venezuela; en caso de que sea necesario importarlo financian sólo el precio CIF del mismo. Los arrendatarios pagan un canon de arrendamiento mensual que es fijado por la arrendadora en base a los costos del equipo, el grado de obsolencia del mismo, el riesgo implicado y los plazos acordados . La ventaja principal para el usuario es que no tiene que hacer una inmovilización inmediata de capital muy grande ni dar adelantos y descontar, con ritmos bastante más elevados que por otros caminos, las amortizaciones como costos de operación para efectos de impuestos y en la forma de pagos de arriendo.

Al finalizar los contratos, los arrendatarios tienen tres posibilidades :

1. Dar por terminado el contrato, en cuyo caso la arrendadora vende la maquinaria o la da en arrendamiento a terceros a un canon de arrendamiento evidentemente menor. Por lo general estos mercados secundarios son escasos, razón por la cual las empresas de arrendamiento financiero prefieren vender el equipo a los arrendatarios originales y lo hacen por lo general a precios bastante bajos;

2. renovar el contrato con un canon de arrendamiento inferior:

3. comprar la maquinaria por un monto igual a valor residual de la misma, el cual oscila entre el 1 y el 2% del valor original. Mientras mayor sea la tasa de obsolencia tecnológica y menor la vida útil del equipo originalmente arrendado , menor será el interés del arrendatario de renovar el contrato o de hacer uso de la opción a compra. Mayor será por el contrario el interés de la empresa "leasing".

Las empresas "leasing" han sido por lo general promovidas por los bancos existentes y por intermedio de ellos la banca extranjera y probablemente, casas comerciales extranjeras. A continuación se da una lista de las empresas "leasing" identificadas junto con la lista de los bancos promotores correspondientes:

EMPRESA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	BANCO PROMOTOR
LAYOR	Banco Royal
Arrendequipos	First National City Bank de NY
Finarrienda	Banco Latino
Arrendacima	Cremerca (Sociedad Financiera)

(continúa ..)

EMPRESA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	BANCO PROMOTOR
FINEVES	Banco de Venezuela
Metroamérica	Banco Metropolitano
Arrendarca	Banco Nacional de Descuento.

Análisis de los contratos de arrendamiento Financiero

En el curso de la investigación realizada se pudo tener acceso a contratos de arrendamiento financiero o " leasing". El análisis de sus cláusulas se hace a continuación, reservándose los comentarios sobre sus consecuencias tecnológicas para más adelante.

1. La empresa que arrienda el equipo se hace cargo de todos los gastos por concepto de reparaciones, mantenimiento,repuestos o mejora de los equipos, pero la propiedad de toda pieza nueva o mejora introducida al equipo arrendado para por contrato a ser propiedad de la empresa arrendadora, no existiendo ninguna posibilidad de reconocimiento de lo que sería el equivalente a "bienhechurías".

2. La empresa arrendataria está obligada a pagar arrendamiento aún cuando no haga uso del equipo y haya denunciado el contrato pidiendo que sea rescindido. Los pagos son obligatorios mientras la arrendadora mantenga legalmente el contrato.

3. Las partes contratantes " declaran que la pensión de arren-

damiento ha sido convenida con base al costo de adquisición de la maquinaría por parte de la arrendadora y al uso normal del equipo arrendado",excluyendo por tanto todo posible reclamo que pudiera surgir posteriormente en base a una reevaluación de la arrendataria sobre los cánones de arrendamiento.

4. La arrendataria paga todos los impuestos que correspondan salvo los impuestos a la renta de la arrendadora.

5. La arrendataria se hace cargo de todos los gastos por concepto de fletes, derechos, gastos de transporte, entrega, almacenamiento, seguros y otros.

6. La arrendadora tiene el derecho irrestricto de determinar el lugar donde debe instalarse el equipo .

7. La arrendataria se hace cargo de todos los gastos por concepto de entrenamiento de personal, accidente a terceros, honorarios y gastos legales y administrativos.

8. La arrendataria está obligada contractualmente a someter a la arrendadora su balance de ganancias y pérdidas, pudiendo la arrendadora realizar auditorias si así lo cree conveniente y " verificar las normas de administración" de la arrendataria. Los gastos que se incurran por este concepto corren a cargo de la arrendataria.

9. La arrendataria se compromete a no contratar ningún servicio de mantenimiento en empresas que no sean las que originalmente dieron las garantías, ni puede ella misma realizar por lo tanto tales servicios.

10 Si la arrendataria quiere adquirir o arrendar equipos y máquinas adicionales, está obligada a comunicarlo a la arrendadora y la arrendataría está obligada a recibir equipos en las condiciones que la arrendadora indique, pagando la arrendataria todos los gastos que ello implique.

11. La arrendadora no se acepta contractualmente ninguna responsabilidad por los desperfectos y defectos que pueda tener el equipo arrendado, ni por lo tanto de las consecuencias que tales desperfectos o defectos acareen.

12. La arrendataría está obligada a asegurar el equipo arrendado a beneficio de la arrendadora , cubriendo todos los gastos que sean necesarios. En caso de no hacerlo la arrendataria está obligada a aceptar lo que el arrendador contrate como seguros, pagando el 12% anual de interés. La arrendadora tiene derecho contractual a controlar todas las operaciones que se realicen en relación a seguros.

13. Los riesgos por cuenta de robos, destrucción,pérdidas, daños, etc., que no hayan sido cubiertos por el seguro son responsabilidad de la arrendataria y corren por cuenta de la misma.

Consecuencias tecnológicas del sistema de arrendamiento financiero

La reciente decisión gubernamental de prohibir las operaciones bajo el sistema de arrendamiento financiero por períodos mayores de 18 meses, restringirá indudablemente la rápida expansión que, se sabe, estas empresas estaban logrando . No obstante, como las medidas del Gobierno pueden ser modificadas, y probablemente burladas, y como existen de todos modos importantes inversiones hechas bajo esta modalidad, es importante seña -

ñalar las consecuencias de estas empresas desde el punto de vista tecnológico.

Para comenzar, es importante señalar que las operaciones de las empresas de arrendamiento financiero (o " leasing", o "hire purchase") se asemejen mucho por sus aspectos específicos a las inversiones extranjeras, aún cuando las empresas mismas sean legalmente de carácter nacional.

En su conjunto, una operación de "leasing" no es facilmente distinguible de una inversión extranjera, acompañada de créditos y atada a la importación de insumos y maquinaria (y por lo tanto tecnología " incorporada" y vendida como "caja negra"),con derechos de control sobre los estados financieros y contables de la empresa arrendataria y sobre sus prácticas administrativas muy similares a los que corresponderían a una empresa matriz en relación con su subsidiaria.

Las empresas "leasing actúan en realidad como representantes de la banca y de la industria extranjera., haciendo de intermediarios en las operaciones financieras y comerciales. Libres de las restricciones que impone la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena y de su reglamentación nacional, y de hecho libres de practicamente toda reglamentación, las empresas "leasing" reciben solicitudes de sus clientes, y hacen todas las operaciones de financiamiento y compra necesarias, decidiendo de hecho para el cliente, las especifidades de la operación por realizar, " æsesorando" la selección con un alto poder de negociación.

Una vez que la arrendataria haya firmado el contrato de arrendamiento financiero, ella ha renunciado practicamente a toda decisión autónoma.

La empresa "leasing" tiene el derecho de determinar la lo-

calización de la maquinaria, la forma de uso de la misma , el mantenimiento , se apropia de todas las mejoras introducidas a la maquinaria y equipo arrendado y tiene derecho a fiscalizar las operaciones contables y financieras de la arrendataria, así como el derecho a determinar si esta puede o no adquirir nuevos equipos o maquinarías e imponer las condiciones para la aceptación de los mismos.

Aparte de ser esta la modalidad por definición un "paquete tecnológico ", las normas contractuales vigentes prohiben explicitamente toda operación de mantenimiento y reparación del equipo y maquinaria, arrendada, por parte del arrendatario,operaciones que sirven como base elemental para el aprendizaje tecnológico.

Las operaciones tipo "leasing" inciden fuertemente en la utilización de tecnologías capital intensivas, ya que, al permitir la deducción directa de los gastos incurridos para fines de impuestos a la renta, abaratan considerablemente los gastos de capital así cubiertos. Contradictoriamente, la suma total de capital pagada por concepto de la maquinariay equipo es por lo general mayor en el caso de maquinarias "adquiridas" por el sistema de "leasing" que en el corriente.-Las empresas entrevistadas estiman que los pagos por el método "leasing" son"varias veces "mayores que el valor original de los equipos. La dife - rencia es al menos en parte cubierta por el fisco nacional que percibe una cifra menor por concepto de impuestos.

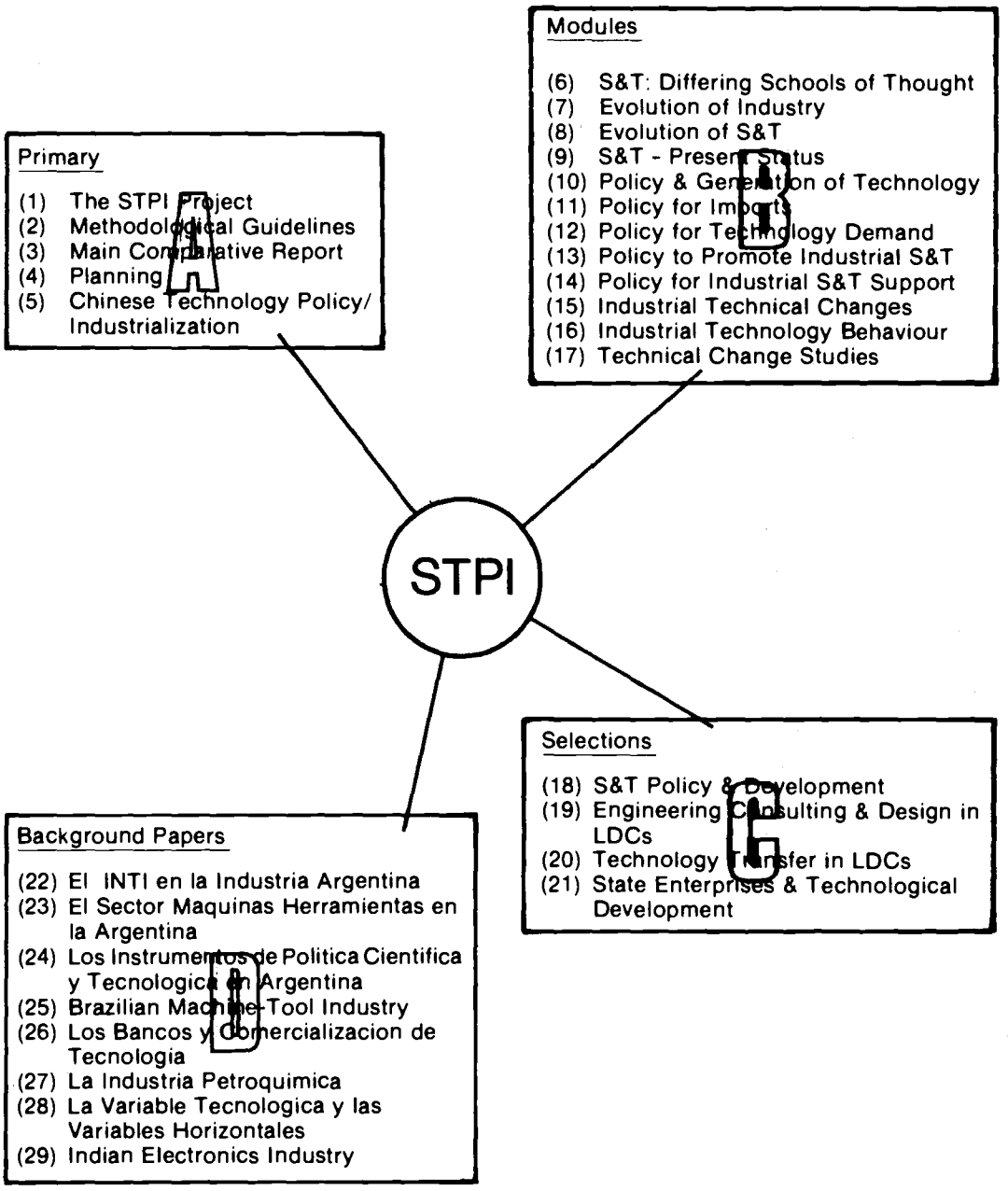
Aparte de ello, es necesario señalar que se hace posible una tasa de obsolencia artificialmente mayor para los equipos, ya que la empresa "leasing" no solo controla los nuevos equipos y maquinaria que la arrendataria pueda interesarse en adquirir o

arrendar, sino que puede ofrecer nuevos modelos (sobre todo en circunstancias de intensa competencia en el mercado correspondiente), planteando a la arrendataria la alternativa de hacer un nuevo contrato en sustitución del anterior para incorporar el equipo nuevo.

Todos los puntos discutidos señalan la existencia de fuertes desincentivos a la desagregación de tecnologías y a su aprendizaje en los casos de operaciones en el sistema "leasing", y por el contrario la existencia de fuertes incentivos a la importación indiscriminada de tecnologías.

A esto hay que añadir que, al apropiarse la empresa arrendadora de todas las mejoras introducidas en la maquinaria arrendada y al verse obligada a aceptar el control de la arrendadora sobre los nuevos equipos adicionales que le interese adquirir o arrendar, no existe ningún incentivo para que la arrendataria se interese en su propio desarrollo tecnológico como empresa y más bien se induce la apatía tecnológica.

Key to STPI Publications



A GUIDE TO THE SCIENCE AND TECHNOLOGY POLICY INSTRUMENTS (STPI) PUBLICATIONS

A. Primary Publications

(1) The Science and Technology Policy Instruments (STPI) Project (IDRC-050e) (out of print)

(2) Science and Technology Policy Implementation in Less-Developed Countries: Methodological Guidelines for the STPI Project (IDRC-067e) (out of print)

(3) Science and Technology for Development: Main Comparative Report of the STPI Project (IDRC-109e). (Also available in French (IDRC-109f) and Spanish (IDRC-109s).)

(4) Science and Technology for Development: Planning in STPI Countries (IDRC-133e)

(5) Science and Technology for Development: Technology Policy and Industrialization in the People's Republic of China (IDRC-130e)

B. Modules

These constitute the third part of (3) above and provide supporting material for the findings described and the assertions made in (3).

(6) STPI Module 1: A Review of Schools of Thought on Science, Technology, Development, and Technical Change (IDRC-TS18e)

(7) STPI Module 2: The Evolution of Industry in STPI Countries (IDRC-TS19e)

(8) STPI Module 3: The Evolution of Science and Technology in STPI Countries (IDRC-TS20e)

(9) STPI Module 4: The Present Situation of Science and Technology in the STPI Countries (IDRC-TS22e)

(10) STPI Module 5: Policy Instruments to Build up an Infrastructure for the Generation of Technology (IDRC-TS26e)

(11) STPI Module 6: Policy Instruments for the Regulation of Technology Imports (IDRC-TS33e)

(12) STPI Module 7: Policy Instruments to Define the Pattern of Demand for Technology (IDRC-TS27e)

(13) STPI Module 8: Policy Instruments to Promote the Performance of S and T Activities in Industrial Enterprises (IDRC-TS28e)

(14) STPI Module 9: Policy Instruments for the Support of Industrial Science and Technology Activities (IDRC-TS29e)

(15) STPI Module 10: Technical Changes in Industrial Branches (IDRC-TS31e)

(16) STPI Module 11: Technology Behaviour of Industrial Enterprises (IDRC-TS32e)

(17) STPI Module 12: Case Studies on Technical Change (IDRC-TS34e)

C. Selections

These are a selection of the numerous reports prepared for the STPI Project chosen as a representative sample of the various topics covered by the STPI Project in the course of the main research effort on policy design and implementation.

Science and Technology for Development: A Selection of Background Papers for the Main Comparative Report.

(18) Part A: Science and Technology Policy and Development (IDRC-MR21)

(19) Part B: Consulting and Design Engineering Capabilities in Developing Countries (IDRC-MR22)

(20) Part C: Technology Transfer in Developing Countries (IDRC-MR23)

(21) Part D: State Enterprises and Technological Development (IDRC-MR24)

D. Background Papers

(22) El INTI y el Desarrollo Tecnologico en la Industria Argentina (IDRC-MR34s)

(23) El Sector Maquinas Herramientas en la Argentina (IDRC-MR35s)

(24) Los Instrumentos de Politica Cientifica y Tecnologica en Argentina (IDRC-MR36s)

(25) The Brazilian Machine-Tool Industry: Patterns of Technological Transfer and the Role of the Government (IDRC-MR37e)

(26) Rol de los Bancos en la Comercializacion de Tecnologia (IDRC-MR38s)

(27) Comportamiento Tecnologico de las Empresas Mixtas en la Industria Petroquimica (IDRC-MR39s)

(28) Interrelacion Entre la Variable Tecnologica y las Variables Horizontales: Comercio Exterior, Financiamiento e Inversion (IDRC-MR40s)

(29) A Planned Approach for the Growth of the Electronics Industry — A Case Study for India (IDRC-MR41e)