AAP3539

TESIS
E2001
D6

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA

Microfinanzas en Venezuela: Problemas de Información, Sustentabilidad Financiera y Acceso al Crédito

Universidad Católica Andrés Bello
BIBLIOTECA
Caracas

Profesor Guía:
Jesús Bianco

Autor:
Moisés D`orey Roquete M. Correia

Caracas, octubre 2001

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIA

Esta tesis no se habría completado sin la ayuda de la innumerable cantidad de gente que me brindó su apoyo tanto directo como indirecto. Ideas, información, tiempo, esperanza y paciencia, son parte fundamental de cada una de las frases, cuadros y gráficos que se presentarán a continuación. Quiero agradecer en forma particular al Prof. Jesús Bianco, quien enriqueció mi trabajo con sus valiosos comentarios. Simplemente GRACIAS.

Dedico mi investigación a todos aquellos que trabajan para el desarrollo económico. Campo que me atrae, ya que permite la entrada del *hombre, del ser humano,* en las estrechas paredes de la ciencia económica. Agradezco en forma particular a la Dra. Chiara Lubich quien me impulsó a pensar y trabajar por aquel que está a mi lado. Esta tesis, intenta ser un aporte a la invaluable labor que realizan instituciones como BanGente y el Banco del Pueblo Soberano en la búsqueda de modificar el injusto mecanismo de distribución de bienes imperante.

I.- INTRODUCCIÓN

La situación económica del país, ha sufrido un deterioro sistemático durante los últimos 20 años. Prueba de esto, el acentuado aumento de la pobreza crítica entre 1975 y 1997,cuando pasó del 13.1% al 36.3%. Para tratar de revertir esta tendencia, *"...una de las condiciones fundamentales (...) es que el país entero (no sólo los de menos ingresos) estemos convencidos de que nosotros somos causa responsable con verdaderas posibilidades de cambiar las cosas y producir riqueza, equidad, y sociedad justa con oportunidades para todos"*[1]. Lo que se necesita entonces, es que la sociedad como un todo, se preocupe y sienta suyos los problemas de aquellos que menos tienen. Este carácter de "mal público" inherente a la pobreza crea el problema de "*free riders*", el cual, debe ser solucionado mediante la creación de instituciones tanto públicas como privadas que se encarguen de canalizar las iniciativas existentes.

Las Instituciones dedicadas a las Microfinanzas, MF, ofrecen el acceso al sistema financiero formal a una gran porción de la población antes excluida, permitiéndole así (en caso de poseer ideas potencialmente buenas y capacidades gerenciales), salir de la situación de pobreza donde se encuentra.

[1] Luis Ugalde sj. (1999), *Pobreza: Un mal posible de superar*, Universidad Católica Andrés Bello, Presentación, p.6.

Para enfatizar este punto citaremos a Wenner y Proenza los que afirman: *"...La falta de servicios financieros adecuados imposibilitan la formación de nuevas empresas, la expansión y modernización de las ya existentes y contribuye a la distribución desigual del ingreso. Aquellos capaces de acceder a los servicios de crédito y depósitos, "a priori" tienen una ventaja para adquirir ingresos contra aquellos que no la tienen..."*[2]. De acuerdo a informes del Banco Interamericano de Desarrollo, en 1999 más del 55% de la fuerza de trabajo venezolana estaba dedicada al sector informal, este dato confirma la importancia de las MF para nuestro país.

Para entender un poco más el fenómeno de las MF y su principal motivación, basta citar a Muhammad Yunus (1999), fundador del Grammen Bank, una de las iniciativas de MF más exitosas a nivel mundial, la cual, ha repartido más de 2,5 billones de dólares en microcréditos a más de 2 millones de familias en Bangladesh. En su libro "*Banker to the Poor*" nos dice:

"Yo solía emocionarme al enseñarle a mis estudiantes las elegantes teorías económicas, que podían supuestamente curar problemas sociales de todo tipo. Pero en 1974, comencé a dudar de lo que enseñaba en clases. Qué tan buenas eran mis complejas teorías económicas, cuando la gente se estaba muriendo

[2] Mark D. Wenner, Francisco Proenza (1999), *Rural Finance in Latin America and the Caribbean: Challenges and Opportunities*, BID. Traducción del Autor (TA).

de hambre en la acera de enfrente. Mis clases eran como películas Norteamericanas, donde el chico bueno siempre gana. Pero al salir del "confort" del salón, enfrentaba la realidad. En la calle, los buenos muchachos estaban despiadadamente vencidos y pisoteados. Diariamente la vida empeoraba, y la gente pobre crecía y se hacía cada vez más pobre...

...Yo no quería entonces enseñarle a mis estudiantes la teoría tradicional sino, cómo entender la vida de cada pobre. Para esto, tenía entonces que ver el mundo desde la perspectiva de una lombriz, así podría estudiar la pobreza más cerca, y la entendería mejor. Desde la perspectiva de los pobres entendí que era esencial crear el Grameen Bank"[3]

Pero, ¿cuál es el principal problema que enfrentan las instituciones de MF?. Sin lugar a duda, que el prestar sin ningún tipo de garantía física produce un fuerte problema de información asimétrica. Por lo tanto, para poseer entidades de MF con una estructura financiera sana, que aseguren un aumento del acceso al crédito, habrá que elaborar contratos que permitan maximizar la probabilidad de repago. Con base en esta afirmación, se estudiarán las estructuras institucionales de Banco del Pueblo Soberano (BPS) y del Banco de la Gente Emprendedora -BanGente (BG), (dos entidades de MF venezolanas), haciendo énfasis en el sistema de contratos aplicado por éstas.

---

[3] Muhammad Yunus (1999), *"Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty"*, PublicAffairs, pp. Introduction (VIII-IX). TA.

Para lograr dicho objetivo. Como primer paso, se compararán los contratos de BG y del BPS con la teoría existente en este campo. Luego, haciendo uso del programa "Servicios Financieros Sostenibles a Clientelas de Bajos Ingresos" (desarrollado por el Banco Mundial) y de la "Guía de Evaluación de Entidades de Microfinanzas" (desarrollada por el BID), se medirán su sustentabilidad económica y su nivel de alcance para el aumento del acceso al crédito. Además, se evaluará, el efecto del entorno macroeconómico sobre el accionar de las entidades de MF antes expuestas. Una vez analizados los resultados, se darán ciertas recomendaciones, utilizando la teoría y experiencias de entidades de MF que se desempeñan con gran éxito alrededor del mundo.

II.- ÍNDICE

Agradecimientos y Dedicatoria

I.- Introducción 1

II.- Índice 5

III.- Funcionamiento de los Mercados Financieros (Intermediarios) 7

III.I.- Barreras de Acceso a los Mercados Financieros 7

III.II.- Efectos de la Información Asimétrica Sobre el Mercado del Microcrédito 9

III.III.- Mecanismos para Solucionar el Problema de Información Asimétrica en el Mercado del Microcrédito 10

III.III.I.- Mecanismos indirectos 11

III.III.II.- Mecanismos Directos 14

III.IV.- Monitoreo por Pares *(Peer Monitoring)* y Mercado Crediticio 16

III.IV.I.- Sección I: El Modelo Básico 17

III.IV.II.- Sección II: Peer Monitoring 23

IV.- Experiencias Internacionales de Microfinanzas 26

IV.I.- Características Generales 26

IV.II.- Análisis por regiones 31

IV.II.I.- Entorno Macroeconómico 31

IV.II.II.- Cobertura 34

IV.II.V.- Servicios Financieros 36

V.- Microfinanzas en Venezuela 37

V.I.- Características Generales 37

V.II.- BanGente y Banco del Pueblo Soberano 39

V.II.I.- Modelos de Contrato 42

V.II.I.- Sustentabilidad Financiera 53

V.II.II.- Impacto sobre el Acceso al Crédito 71

V.II.III.- Entorno Macroeconómico y Político 76

VI.- Conclusiones y Recomendaciones 79

VII.- Bibliografía 83

Anexos 86

III. Funcionamiento de los Mercados Financieros (Intermediarios)

III.I.- Barreras de Acceso a los Mercados Financieros

Existen evidencias de que el sistema financiero formal proporciona un volumen muy limitado de crédito a las micro, pequeñas y medianas industrias. Según el BID (1995) se estima, que menos del 5% de los microempresarios latinoamericanos cuentan con acceso al crédito. *"...Si bien resulta difícil medir directamente el acceso al crédito (porque una limitada utilización del crédito podría en principio reflejar una baja demanda de crédito, así como una oferta restringida de crédito), existen evidencias de que los pequeños prestatarios enfrentan un acceso más restringido al crédito que los grandes..."*[4].

Este acceso desigual al crédito reducirá aun más la probabilidad de éxito de los pequeños competidores (microempresarios) y aumentará las desigualdades. Por lo tanto, cabe preguntarse cuáles son los principales factores que limitan el acceso al sector financiero formal.

Factores Económicos:

1. **Nivel de Ingreso:** El nivel de ingreso es el factor más importante a

[4] BID (1998), *América Latina frente a la desigualdad*, p.182, Washington DC.

considerar al momento de otorgar un crédito, ya que, éste sirve como medidor contra el problema de selección adversa.

2. **Colateral:** El uso del colateral como instrumento de disminución de riesgo en el sistema financiero es tan importante que es prácticamente imposible obtener un crédito, de no contar con una garantía física que pueda servir como parte de pago en caso de incumplimiento.
3. **Tamaño de la transacción:** Las transacciones por montos pequeños implican incrementos en los costos de intermediación de las entidades financieras, al poseer un alto componente de costo fijo. Además, en el caso de los préstamos, el otorgar créditos pequeños produce costos elevados debido a las actividades de monitoreo.
4. **Historia crediticia:** Aquellos individuos que no posean una historia crediticia se encontrarán con dificultades para tener acceso a préstamos, ya que ésta (la historia crediticia), es uno de los principales factores a considerar en aras a disminuir los problemas de selección adversa.

Factores Legales:

1. **Constitución legal de las empresas:** Muchas veces las microempresas no se encuentran registradas, lo que imposibilita su acceso al sistema financiero.

Factores Sociales:

1. **Sexo:** En ciertas regiones del África y Asia el acceso al crédito es limitado para mujeres debido a razones sociales.
2. **Analfabetismo:** Debido a la complejidad de los procesos de acceso a los sistemas financieros formales, personas analfabetas o con un bajo nivel educativo enfrentan obstáculos al solicitar un servicio financiero.

III.II.- Efectos de la Información Asimétrica Sobre el Mercado del Microcrédito

El microcrédito, al formar parte del sistema financiero posee un grado de incertidumbre inherente, introducido por el problema de información asimétrica presente en los mercados financieros. Este problema, se agudiza en el campo de las MF, ya que la base de clientes de las instituciones que trabajan en este mercado está conformada (generalmente) por personas de bajos recursos que carecen de garantías o cuyas garantías son inadecuadas. Según Stiglitz y Hoff (1990), la información asimétrica produce los siguientes problemas en los mercados del microcrédito [5].

[5] Se refieren al mercado del crédito rural, pero es adaptable a MF.

"...1) Los prestatarios difieren en la probabilidad de incumplimiento, y es costoso determinar cuan riesgoso es cada uno de ellos. Esto es conocido como selección adversa (screening problem).

2) Es costoso asegurar que el prestatario tomará las acciones que maximicen la probabilidad de repago. Esto es el problema de incentivos (incentives problem).

3) Es difícil imponer el repago. Esto origina el problema de hacer cumplir (enforcement problem)..."[6]

III.III.- Mecanismos para Solucionar los Problemas de Información Asimétrica en el Mercado del Microcrédito

El prestamista posee dos tipos de mecanismos para resolver los problemas de información asimétrica: los mecanismos indirectos y los directos. *"... Los mecanismos indirectos se basan en el diseño del contrato por el prestamista, tal que, cuando el prestatario responda a ese contrato, en su mejor interés, el prestamista obtenga información sobre el riesgo del prestatario e induzca a éste a tomar acciones para reducir la probabilidad de incumplimiento..."*[7]. Los mecanismos directos se basan en el monitoreo del préstamo a través de: *"...relaciones personales, uniones trade-credit, etc..."*[8].

---

[6] Karla Hoff y Joseph E. Stiglitz (1990), *Introduction: Imperfect Information and Rural Credit Markets-Puzzles and policy perspective*, The World Bank Economic Review, vol. 4, p.235-250. TA.
[7] Ibidem, p. 236.
[8] Ibidem, p. 236.

III.III.I.- Mecanismos Indirectos

Tasa de interés:

La tasa de interés es el primer mecanismo que posee el prestamista para disminuir la probabilidad de incumplimiento. Como sabemos, *"... la probabilidad de incumplimiento de un préstamo depende de la probabilidad de retorno del proyecto en el cual será invertido..."*[9]. Por lo tanto, proyectos con altos niveles de volatilidad, aun cuando muchas veces sean atractivos para el prestatario[10] no lo serán así para el prestamista.

El prestamista en su búsqueda de disminuir la tasa de incumplimiento, tendrá la opción de mantener tasas de interés relativamente bajas, para atraer a prestatarios con proyectos más seguros al ofrecer ingresos netos positivos (considerando la probabilidad de repago). Esto le permitirá evitar (al prestamista) que su cartera esté conformada por préstamos solicitados para la inversión en proyectos muy riesgosos, lo que aumentaría la probabilidad de incumplimiento y con ella la tasa de morosidad de la entidad.

Efectos de reputación:

El segundo mecanismo aplicado, se basa (como su nombre lo dice) en el deterioro de la reputación del prestatario en caso de incumplimiento. Un deudor

---

[9] Ibidem, p.238.
[10] Stiglitz y Hoff realizan su análisis considerando individuos neutrales al riesgo.

será penalizado, por ejemplo, al limitar su acceso a nuevos préstamos hasta que su deuda haya sido saldada.

Tecnología *"International Project Cooperation"* (IPC):

Este mecanismo se ha venido aplicando en América Latina y África con éxito desde hace años. Se basa en construir una fuerte relación entre el prestatario y la institución financiera (a través del oficial de crédito) que disminuya las asimetrías de información.

Se diferencia de la tecnología de crédito tradicional por lo siguiente: Primero, IPC considera a la empresa familiar, prestando gran atención a la moral y capacidad de pago del prestatario. El análisis crediticio (llevado a cabo por un comité de crédito) se realiza una vez que se haya efectuado un análisis *"in situ"* por parte del oficial de crédito. Este último, posee un conjunto de incentivos salariales que impulsan la búsqueda de clientes potencialmente buenos.

Segundo, los colaterales exigidos son garantías prendarías de fácil consecución y que representan un alto valor de uso para el prestatario. Pueden aceptarse tanto bienes de la empresa como enseres domésticos de la unidad familiar.

Tercero, un aspecto muy importante en el mercado del microcrédito es el lapso de tiempo comprendido entre la solicitud y otorgamiento del préstamo. IPC consciente de esto reduce paulatinamente los tiempos de aprobación para aquellos prestamistas qué hayan sido buena paga. Los desembolsos se efectúan en lapsos de entre 1 semana (para créditos nuevos) a 1 día (para renovaciones).

Cuarto, el proceso de monitoreo y seguimiento estará a cargo del oficial de crédito. En caso que un prestatario no repague una cuota a tiempo, será inmediatamente visitado por el oficial de crédito, quien deberá analizar la situación y presentarla ante un comité de crédito donde se tomarán las medidas necesarias. La rapidez de la respuesta y la reglamentación rigurosa son las que disminuyen la probabilidad de incumplimiento. En caso se determine que la falta es injustificada, se pasará a solicitar la garantía.

Uniones de mercado:

Stiglitz y Hoff (1990) presentan el cuarto mecanismo con un ejemplo en el crédito rural. Éste, es aplicable cuando el prestamista posee algún tipo de relación de transacción de bienes o servicios con el prestatario. En este caso, el prestamista otorga condiciones especiales (precios de fertilizantes más bajos) con la finalidad de reducir la probabilidad de incumplimiento (ya que sabe que

dichos fertilizantes incrementarán la probabilidad de retorno del negocio).

III.III.II.- Mecanismos Directos

Geográficos y de Parentesco:

Este mecanismo es aplicado en pequeños pueblos rurales del norte de Nigeria. Otorga préstamos a pequeños grupos de agricultores de un mismo pueblo con cierto parentesco. Al aplicar este tipo de mecanismo, *"...la información asimétrica entre prestatario y prestamista(...)es insignificante..."*[11].

A pesar de la efectividad de este mecanismo en la disminución de la brecha de información, su aplicabilidad es muy restringida y además trae como consecuencia un alto riesgo de correlación, es decir, en caso que malas cosechas, plagas, u otro tipo de problemas afecten al pueblo donde el banco haya invertido, éste verá severamente comprometida su cartera de crédito.

Uniones con Otros Mercados:

Según Bell y Alemm (1989) generalmente los prestatarios venden todas sus cosechas "a ó a través" de comerciantes. Por lo tanto, si el prestamista es a su vez comerciante, podrá conocer las condiciones del deudor y además tendrá la posibilidad de exigir su pago del valor de la cosecha vendida "a ó a través" de

11 Ibidem, p. 241.

dichos fertilizantes incrementarán la probabilidad de retorno del negocio).

III.III.II.- Mecanismos Directos

Geográficos y de Parentesco:

Este mecanismo es aplicado en pequeños pueblos rurales del norte de Nigeria. Otorga préstamos a pequeños grupos de agricultores de un mismo pueblo con cierto parentesco. Al aplicar este tipo de mecanismo, *"...la información asimétrica entre prestatario y prestamista(...)es insignificante..."*[11].

A pesar de la efectividad de este mecanismo en la disminución de la brecha de información, su aplicabilidad es muy restringida y además trae como consecuencia un alto riesgo de correlación, es decir, en caso que malas cosechas, plagas, u otro tipo de problemas afecten al pueblo donde el banco haya invertido, éste verá severamente comprometida su cartera de crédito.

Uniones con Otros Mercados:

Según Bell y Alemm (1989) generalmente los prestatarios venden todas sus cosechas "a ó a través" de comerciantes. Por lo tanto, si el prestamista es a su vez comerciante, podrá conocer las condiciones del deudor y además tendrá la posibilidad de exigir su pago del valor de la cosecha vendida "a ó a través" de

11 Ibidem, p. 241.

él en caso de incumplimiento. A pesar del poder de este mecanismo como reductor de información asimétrica, éste no es aplicable a prestamistas que no posean otro tipo de relación comercial con sus deudores.

Instrumentos que Limitan las Consecuencias de la Información Asimétrica:

1. **Colateral:** Un colateral es una garantía para el prestamista que el préstamo será pagado. En caso que no lo sea, el deudor será despojado del bien en garantía.
2. **Préstamo de Usufructo:** Es utilizado en comunidades rurales. En caso que un prestatario incumpla con sus pagos, el prestamista tendrá el derecho de explotar la tierra u otra fuente de ingreso del deudor hasta que el préstamo haya sido cancelado.
3. **Ahorros Rotativos y Asociaciones Crediticias (ROSCAS):** Generalmente utilizado en pueblos africanos. Un grupo de agricultores coloca periódicamente fondos en común, una vez que un monto considerable haya sido alcanzado, éste es prestado a quien lo necesite. Los prestatarios están obligados a reponer los fondos a una tasa de interés muy baja, la cual simplemente servirá para cubrir los costos del préstamo. Este sistema está basado en la confianza, la presión del grupo en caso de incumplimiento es tan fuerte que "*...muchos comerciantes*

Bamileke (tribu africana) *se suicidaron al darse cuenta que no podían hacer sus pagos...*"[12]. Una replica de ROSCAS (por sus siglas en inglés) fue aplicada en Latino América según la modalidad de rifa. Una vez que el fondo alcanzara el monto necesario para la compra de un carro (o cualquier otro activo), éste sería entregado al ganador. En caso que el beneficiado incumpliera con sus pagos, se le quitaría el carro (o bien en cuestión) para beneficiar a otro miembro del grupo.

III.IV.- Monitoreo por Pares *(Peer Monitoring)* y Mercado Crediticio

El modelo propuesto por Stiglitz (1990) se basa en la experiencia del Grameen Bank, institución de MF que nació en Bangladesh, la cual otorga prestamos al sector rural. Stiglitz la presenta en su trabajo como una iniciativa exitosa: *"El Grameen Bank entrega alrededor de 475.000 pequeños préstamos por mes (monto promedio por préstamo = US$ 70) con una tasa de morosidad de tan solo 2%, que contrasta con las altas tasas de morosidad de otras instituciones de este tipo que se encuentran entre el 60 y 70%. (...)Los préstamos son hechos para grupos de 5 campesinos, los cuales son mutuamente responsables del repago de estos. Además, otros miembros del grupo no podrán obtener crédito hasta que todos los préstamos anteriores hayan sido pagados.(...)este sistema está concebido para incentivar a los*

[12] New York Times (1987), 30 de Noviembre, TA.

propios campesinos a monitorear los préstamos. A esto yo lo llamo ***Peer Monitoring"***[13]. Consiente Stiglitz que el auto-monitoreo aumenta el costo del préstamo para el prestatario, al tener que sostener parte del riesgo del resto de los miembros de su grupo, tendrá entonces que demostrar en su modelo que las ganancias obtenidas por la aplicación del *"Peer Monitoring"* serán mayores que el incremento en los costos debido a la interdependencia.

El modelo está dividido en dos secciones, la primera presenta el modelo antes de la aplicación del *"Peer Monitoring"* y la segunda muestra el sistema una vez aplicado el mecanismo propuesto.

III.IV.I.- Sección I: El Modelo Básico

Supuestos:

1. Todos los individuos son iguales.
2. Los individuos pueden elegir entre dos proyectos, uno relativamente seguro y otro riesgoso. La probabilidad de éxito del primer proyecto es mayor que la del segundo, $P_s > P_r$.
3. El retorno del proyecto seguro será $Y_s(L)$ y el del proyecto riesgoso $Y_r(L)$, siendo L, la cantidad de dólares desembolsados. Si los proyectos fracasan,

[13] Joseph E. Stiglitz (1990), *Peer Monitoring and Credit Markets*, The World Bank Economis Review, Vol 4, Nro 3, pp(351, 366). TA.

$Y_i(L) = 0$ (siendo i: s,r). La derivada con respecto a L del retorno del proyecto seguro es menor que la del proyecto riesgoso $Y'_s < Y'_r$.

4. Existen costos fijos asociados al riesgo del proyecto, los cuales son mayores para el proyecto riesgoso, $L_r > L_s$.
5. El esfuerzo realizado aumentará de acuerdo al tamaño del préstamo y es independiente del tipo de proyecto elegido.

Expresando los supuestos gráficamente:

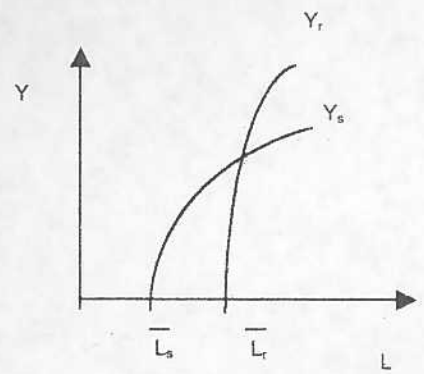

Figura 1

Calculando los retornos esperados de ambos proyectos, se concluye que un individuo que invierta su propio dinero siempre escogerá el proyecto seguro:

$$Y_s(L)\ P_s - (1+r)L > Y_r(L)\ P_r - (1+r)L \quad \text{Para todo L}$$

Siendo, r la tasa de interés.

La utilidad esperada del proyecto i será:

$$V_i(L,r) = U[Y_i(L) - (1+r)L]P_i - v(e(L))$$

Siendo,

U(Y) la utilidad del ingreso, con $U'>0$ y $U''<0$, la función de utilidad está normalizada, luego, $U(0) = 0$[14].

V(e(L)) representa la desutilidad del esfuerzo realizado, e, con $v'>0$ y $v''>0$. El esfuerzo realizado aumentará de acuerdo al tamaño del préstamo, $e'(L)>0$.

En la figura 2 se observan las curvas de indiferencia de un individuo dado un proyecto i (seguro o riesgoso). Estas curvas representan todas las combinaciones posibles de (L,r) que generan la misma utilidad al prestatario[15], con una utilidad $V_2 > V_1$.

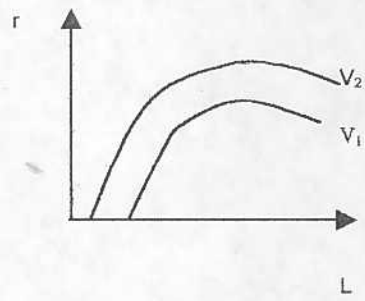

Figura 2

[14] De allí se desprende que la inversión en el proyecto es igual al monto que el prestatario puede pedir L.
[15] Se asume que el prestatario solo podrá obtener préstamos de una institución.

La pendiente de la curva de indiferencia al considerar el proyecto i será:

$$dr = \frac{Y'_i - (1+r) - v'e'/U'p_i}{dL \qquad\qquad L}$$

La *"switch line"* puede ser definida como la combinación de (L,r) para la cual, el individuo es indiferente entre los dos proyectos, ésta es:

$$Vs(L,r) = Vr(L,r)$$

La *"switch line"* tiene pendiente negativa, debido a que los retornos crecientes a escala son más importantes para el proyecto riesgoso que para el seguro, lo que significa que al aumentar el nivel de L manteniendo constante r, el proyecto riesgoso se hará más atractivo. Por lo tanto, un aumento de L deberá ser compensado por una disminución de r para que el individuo sea indiferente entre ambos proyectos.

Como se puede notar en la figura 3, las curvas de indiferencia indican que el individuo escogerá un proyecto diferente de acuerdo a los términos del préstamo[16]. Si la combinación de (L,r) se encuentra por encima de la *"switch line"* el individuo escogerá el proyecto riesgoso, mientras que si se encuentra por debajo el seguro.

[16] Los términos del préstamo vienen representados por la combinación de (L,r).

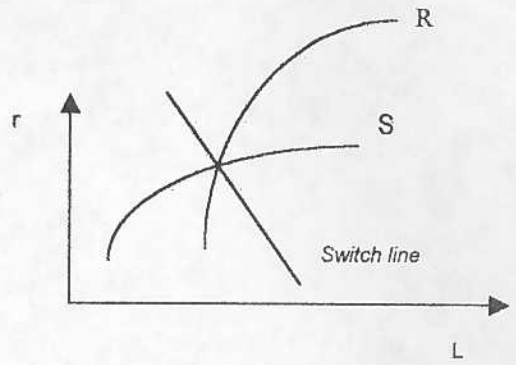

Figura 3

La figura antes expuesta nos indica que el mayor riesgo asumido por el prestatario al tomar el proyecto más riesgoso es compensado por el aumento de los retornos en el caso que el proyecto sea exitoso. En cambio, desde el punto de vista del Banco, siempre será preferible que el individuo invierta en el proyecto seguro, ya que, éste posee una mayor probabilidad de repago. Tanto es así, que si el banquero tuviera la posibilidad de influir sobre la decisión del prestatario, lo obligaría a tomar en el proyecto seguro. El hecho que esto no sea posible es lo que representa el problema básico de incentivos que se presenta en el mercado de crédito. Para controlar la decisión tomada por el prestatario, la única posibilidad que maneja el banquero es la de inducir la elección del proyecto seguro. Es decir, el Banco deberá ofrecer un contrato que se encuentra sobre o por debajo de la "*switch line*", para así asegurar que el individuó tomará el proyecto que posea una mayor probabilidad de repago (el proyecto seguro).

Para hallar el equilibrio en el caso básico, solo hará falta un *"set"* de curvas más, el *"zero-profit locus"*. Este se construye de la siguiente manera: Si el prestatario toma el proyecto seguro, los retornos esperados para el banco serán ps(1+r), que con un costo del capital k, generarán unas ganancias iguales a cero cuando: 1+r = k/ps. Análogamente, los beneficios se hacen cero al invertir en el proyecto riesgoso cuando: 1+r = k/pr.

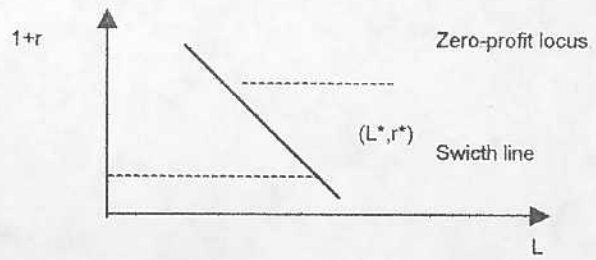

Figura 4

El equilibrio de mercado es aquel punto de la *"zero-profit line"* en el cual se maximiza la utilidad esperada del prestatario[17], en la figura 4, el equilibrio se alcanza en el punto (L*,r*). El prestatario podría querer solicitar un préstamo mayor a la tasa de interés existente, pero, al no poseer un colateral, el prestamista no tendrá ningún incentivo para otorgar un monto mayor. Produciéndose así, una racionalidad del crédito, si el prestamista estuviera

[17] Se asumirá que el prestatario no posee fuentes alternas de ingreso.

seguro que los fondos serían invertidos en el proyecto seguro no tendría problemas en prestar una suma de dinero mayor.

III.IV.II.- Sección II: Peer Monitoring

Supuestos Adicionales:

1. Cada prestatario tendrá un vecino, el cual también solicitará un crédito.
2. Las probabilidades de éxito de los proyectos son independientes entre sí.
3. Cada prestamista puede monitorear el desempeño del otro.

Lo que se busca con este sistema es crear un conjunto de incentivos que estimule a cada prestatario a monitorear a su vecino , para así denunciarlo en caso que este mienta. Este mecanismo de auto-monitoreo reducirá el problema de información asimétrica presente en el mercado del crédito, especialmente en el de las MF.

En el ejemplo presentado por Stiglitz este objetivo se alcanza como sigue: El prestamista elabora un contrato por pares, de forma tal que, si el vecino tiene éxito, el prestatario que lo avale podrá obtener fondos adicionales a una tasa de interés menor[18], en cambio, si el vecino incumple con sus pagos, el avaluador deberá pagar (qL), siendo q la prima de riesgo adicional soportada por el prestatario al aplicar el *"Peer Monitoring"*. Luego, la utilidad de cada prestatario

[18] Asumiendo que el garante pagará su crédito

dependerá no sólo del retorno de su inversión, sino también de la probabilidad de repago de su vecino. Dada la interdependencia y la simetría asumida en el trabajo, es razonable pensar que los individuos colaborarán[19], lo que significa que ambos tomarán el mismo tipo de proyecto y en el caso que ambos tomen el proyecto riesgoso no lo informarán.

La introducción de la prima qL impone un riesgo adicional sobre cada individuo. Ya que, la *"zero-profit line"* asegura que la tasa de interés se ajustará para dejar el retorno esperado del banco fijo. Luego, la introducción de la prima de avalúo[20] implica una disminución del ingreso del prestatario a cada nivel de L en caso que un miembro del grupo incumpla sus pagos. Por el contrario, si ambos prestatarios pagan, su utilidad será mayor.

Para compensar el mayor riesgo asumido, el prestamista deberá ofrecer al prestatario una reducción de la tasa de interés a niveles bajos de q y un aumento en el tamaño del préstamo a niveles de q más altos.

Asumiendo que ambas partes colaborarán, la *"switch line"* estará representada por la siguiente fórmula:

---

[19] Se asumirá que los individuos no se pueden engañar entre sí.
[20] Así denominaremos al monto qL pagado por el monitoreador en caso de incumplimiento del vecino.

$$U[Y_s(L) - (1+r)L]P_s^{\,2} + U[Y_s(L) - (1+r+q)L]P_s(1-P_s)$$

$$= U[Y_r(L) - (1+r)L]P_r^{\,2} + U[Y_r(L) - (1+r+q)L]P_{sr}(1-P_r)$$

Las conclusiones a las que llega Stiglitz pueden ser enumeradas como sigue:

1. Los miembros de un grupo deben ser incentivados para monitorear las acciones de sus vecinos[21].
2. Aun cuando el préstamo a grupos posee un riesgo mayor que los préstamos individuales introducido por la prima (q), provee incentivos para el auto-monitoreo, lo que disminuye el problema de información asimétrica.
3. De aplicar los préstamos a grupos muy grandes nos encontraríamos con un problema de *"free rider"*, anulando el efecto positivo de la introducción del *"Peer Monitoring"*.
4. Los grupos tenderán a estar compuestos por individuos con características de riesgo similares, ya que, aquellos con menores probabilidades de incumplimiento se irán uniendo entre sí hasta que queden solo aquellos que soportan riesgos mayores.

[21] En el Grameen Bank este incentivo se basa en el hecho que todos los miembros del grupo son co-responsables de los préstamos.

IV. Experiencias Internacionales de Microfinanzas

IV.I.- Características Generales

En 1996 el Banco Mundial realizó un estudio con la finalidad de obtener mayor información sobre las características más relevantes de las organizaciones que prestan servicios financieros a clientelas de bajos ingresos. El inventario tomó en consideración 900 instituciones dedicadas a las MF creadas antes de 1992 con una cartera de por lo menos 1000 clientes. De ellas, 206 respondieron a un cuestionario sobre sus características institucionales básicas. Aun cuando las respuestas evidenciaron ciertas deficiencias sobre los registros contables de éstas, la información obtenida permitió apreciar el alcance y la orientación general de dichas instituciones.

Los altos montos manejados por las instituciones de MF analizadas y el gran número de clientes a los cuales prestan sus servicios, hacen pensar en la importancia de éstas en el proceso de reducción de la pobreza. Entre las principales características obtenidas a través de este estudio podemos mencionar:

El fuerte crecimiento experimentado por las instituciones en los últimos años, evidenciado por el incremento del 31% en la cartera de micro créditos

durante 1994, cuando pasó de US$ 5.000 millones (MM) a US$ 6.550 MM. Impulsado principalmente *"...por las organizaciones donantes y las ONGs que han adoptado las microfinanzas como el instrumento más reciente para fomentar el desarrollo y reducir la pobreza..."*[22] aun cuando a primera vista esto pareciera muy positivo, hay que analizar tal realidad con cierta precaución, ya que existe una *"...correlación directa e importante entre la rapidez con que crece una institución y su tasa de morosidad..."*[23].

La mayoría de las instituciones de MF fueron creadas recientemente. *"...Esto se debe, en parte, al profundo interés despertado por el microcrédito en los decenios 1980 y 1990, sumado al hecho que la mayor parte de los programas de microcrédito creados en las décadas 1960 y 1970 desaparecieron a causa de las bajas tasas de repago, la corrupción y las fuertes subvenciones que crearon una "mentalidad de donación" entre los clientes..."*[24]. En la muestra considerada, un 21% equivale al período 1990-1992, un 48% a la década de los 80s, un 24% a los 70s y finalmente sólo un 7% a los 60s.

---

[22] Banco Mundial (1996), *Servicios Financieros Sostenibles para clientelas de bajos ingresos: Inventario Mundial*, Página Web Banco Mundial, p.5.
[23] Ibidem, p.5.
[24] Ibidem, p.6.

Aun cuando el otorgamiento de préstamos a micro-empresarios es una de las tareas fundamentales de las instituciones de este tipo, no hay que olvidar el importante papel que juegan al dar acceso a cuentas de ahorro a los sectores de la población de bajos ingresos[25] *"...En 1995, las instituciones encuestadas tenían más de US$ 19.000 millones en más de 46 millones de cuentas. Los depósitos, a los que suele prestársele poca atención, brindan un servicio valiosísimo a los pobres del mundo que raras veces disponen de lugares seguros para guardar su dinero(...)el análisis estadístico de las instituciones encuestadas pone de manifiesto una correlación directa entre el monto de los depósitos movilizados y el crecimiento promedio del PNB per cápita(...)del mismo modo, los índices de ahorro tienen una correlación negativa con los altos índices de inflación..."*[26].

El 58% de las instituciones encuestadas posee una clientela conformada principalmente por mujeres. El 62% de los fondos para este tipo de programas procede de donantes, mientras que los programas destinados a clientela masculina dependen en un 48% de las donaciones. La mayoría de las instituciones destinadas a la clientela femenina son ONGs y se encuentran localizadas mayormente en las regiones rurales de países con PNB más bajos que las que atienden clientela predominantemente masculina.

---

[25] Véase, Cécile Fruman y Julia Praxon (1996), *Outreach and Sustainability of saving-first vs. Credit-first institutions.*
[26] Previa Cita, *Servicios Financieros Sostenibles para Clientes de bajos ingresos: Inventario Mundial*, p.6.

Cuadro 1[27]

COMPARACIÓN DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DE CLIENTELA PREDOMINANTEMENTE FEMENINA Y MASCULINA, POR CARACTERÍSTICAS SELECCIONADAS - 1995

CATEGORÍA	VARIABLE		CLIENTELA > DEL 50% FEMENINA	CLIENTELA > DEL 50% MASCULINA
Entorno	PNB per cápita promedio 1993		US$960	US$1.214
	Número de instituciones	promedio	102	84
	Año de creación	promedio mediana	1981 *1986*	1977 *1983*
	Porcentaje con programas de nutrición	promedio	23%	12%
	Porcentaje con programas de salud	promedio	31%	16%
	Porcentaje con programas de alfabetización	promedio	27%	20%
Características	Total de los fondos provenientes de donantes (%)	promedio	62%	48%
institucionales	Total de los fondos provenientes de depósitos (%)	promedio	16%	24%
	Porcentaje de clientela urbana	promedio	47%	43%
	Proporción personal social/personal financiero	promedio	0,56	0,26
	Número de personal financiero por institución	promedio mediana	286 *23*	520 *32*
	Salario inicial/PNB per cápita	promedio mediana	4,3 *2,8*	4,8 *3,8*
	Porcentaje con financiación a través de grupos		82%	58%
	Tasa de morosidad	promedio mediana	12% *6%*	13% *10%*
	Número de préstamos vigentes	promedio	55.317 *1.778*	90.113 *2.928*
	Porcentaje con préstamos agrícolas		60%	85%

[27] Ibidem, p.9.

Préstamos	Porcentaje con préstamos para vivienda		31%	43%
	Plazo (meses)	promedio mediana	13 12	20 *13*
	Tamaño de préstamo vigente	promedio mediana	US$359 *US$162*	US$ 1.311 *US$ 768*
Depósitos	Porcentaje de depósitos obligatorios	promedio	63%	27%
	Depósito promedio		US$143 *US$31*	US$ 391 *US$ 116*

"En la última década, tanto la comunidad de donantes como las ONGs dieron preferencia a los préstamos a grupos. Motivados por el éxito del Grameen Bank y otros programas de grupos de responsabilidad solidaria..."[28] este fenómeno se debe entre otras cosas a tres ventajas de los préstamos grupales que son mencionados en el trabajo: *"...1)reducen los costos de transacción de las instituciones prestamistas; 2) las tasas de reembolso son más favorables debido a la presión social ejercida sobre los prestatarios y a la solidaridad de sus miembros, y 3)los pobres, en especial las mujeres, prefieren trabajar en grupos por motivos financieros y sociales..."*[29]. Esta afirmación no se cumple en el caso de las entidades eminentemente urbanas, en las cuales siguen predominando la tecnología individual.

[28] Ibidem, p.10.
[29] Ibidem, p.10.

Cuadro 2[30]

CARACTERÍSTICAS SELECCIONADAS DE LAS INSTITUCIONES CON PRÉSTAMOS INDIVIDUALES Y CON PRÉSTAMOS GRUPALES

	Individuales	Grupos de 2 a 10 personas (grupos de responsabilidad solidaria)	Grupos de 11 a 50 personas (bancos comunales rurales, grupos de autoayuda)
Número de instituciones	60	42	59
Fecha de fundación	1971 *1983*	1982 *1987*	1980 *1985*
Porcentaje de fondos de donantes	44% *26%*	57% *62%*	69% *95%*
Porcentaje de fondos de depósitos	28% *0%*	13% *0%*	11% *0%*
Porcentaje de clientela femenina	41% *40%*	66% *58%*	68% *75%*
Porcentaje de clientela urbana	68% *80%*	51% *51%*	28% *15%*
Cuantía del préstamo	US$1.014 *US$747*	US$745 *US$415*	US$341 *US$107*
Tasa declarada de morosidad	9% *5%*	12% *7%*	17% *15%*
Media			
Mediana			

IV.II.- Análisis por regiones

IV.II.I.- Entorno Macroeconómico

De las 900 instituciones consideradas en el estudio, "... *362 se encuentran en LAC (Latinoamérica y el Caribe) (...) 124 en África Occidental y Centro-occidental, 134 en África Oriental, Central y Meridional, 30 en Oriente*

[30] Ibidem, p.11.

Medio y África del Norte, 24 en Europa y Asia Central, 98 en Asia Meridional y 122 en Asia Oriental y el Pacífico..."[31]. Hacemos notar que sólo 205 de las instituciones que fueron tomadas en cuenta respondieron a las encuestas, de las cuales, 85 se ubicaban en LAC.

El entorno macroeconómico predominante en la región de influencia es uno de los factores de mayor importancia al momento de diferenciar las instituciones de acuerdo a su ubicación geográfica. Por lo tanto, introduciremos en lo que sigue un cuadro resumen donde *"...figuran algunas características regionales importantes que incluyen los promedios por región para los países representados en la muestra. Dado que el estudio se concentra en los países en desarrollo, no aparecen en él varios países de Asia, como Japón, Taiwán, Hong- Kong, Singapur y Corea (...) esta exclusión explica el bajo PNB per capita indicado para la región...*"[32].

Cuadro 3[33]

CARACTERÍSTICAS DE LOS PAÍSES DE LA MUESTRA POR REGIÓN

	PNB PER CAPITA EN 1993	CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DEL PNB PER CAPITA, 1980-1993	POBLACIÓN POR KM^2 EN 1993	INFLACIÓN PROMEDIO ENTRE 1980 Y 1993
Latinoamérica	$1.624	-0,01%	60	99,3%

[31] Banco Mundial (1996), *Inventario de instituciones microfinancieras en Latinoamérica y el Caribe*, Página Web Banco Mundial.
[32] Previa Cita, *Servicios Financieros Sostenibles para Clientes de bajos ingresos: Inventario Mundial*, p.17.
[33] Ibidem, p.17.

Asia	$623	2,43%	2.937	9,6%
Africa	$646	0,04%	54	13,6%

De acuerdo a los datos observados, es Asía quien cuenta con *"...un clima más propicio de crecimiento estable, inflación relativamente baja y una densidad de población notablemente mayor que las otras regiones, lo que reduce los costos de transacción en las zonas rurales..."*[34]. No obstante, no cuenta con el nivel de PNB per cápita de LAC que es el más alto de la muestra.

En LAC *"...las instituciones microfinancieras atienden una clientela de mayores ingresos..."*[35] ya que, posee el PNB per cápita más alto entre las regiones estudiadas, sugiriendo una ventaja para las instituciones que trabajan en dicha región. A pesar de esto, LAC posee los peores índices de inflación y crecimiento y una tasa de población muy baja, características que contrariamente a la primera son muy negativas para el proceso de otorgamiento de microcrédito. La inflación, debido al efecto de ésta sobre las tasas de interés y la baja densidad de población al aumentar considerablemente los costos de transacción de los prestamistas y prestatarios.

[34] Ibidem, p.17.
[35] Previa cita, *Inventario de instituciones microfinancieras en Latinoamérica y el Caribe*, p. 3.

IV.II.II.- Cobertura

Asia es la región con la mayor cobertura en cuanto al número de clientes y volúmenes de préstamos y depósitos. *"... Casi el 76% del volumen de préstamos de la muestra se desembolsó en Asia, en comparación con el 21% en Latinoamérica y el 3% en África..."* esto se debe a que en este continente se encuentran *"...siete de los ocho "gigantes"* [36] *..."*. Es interesante notar, *"...que si se excluyen* (los gigantes), *el saldo de Asía alcanza apenas a US$ 2,5 MM por institución, el más bajo de las tres regiones..."*. Además, Asia cuenta con las instituciones más antiguas y su ritmo de crecimiento es el más rápido[37].

IV.II.III.- Fuentes de Financiamiento

Las instituciones microfinancieras ubicadas en la región latinoamericana se financian mayormente por medio de donantes[38]. Fuente de financiamiento que le genera el 55% de sus fondos, esta característica se repite en todas las regiones de estudio: África con un 59% y Asía con el 47%. La segunda fuente

---

[36]

LOS GIGANTES	
Colombia	Caja Social
Bangladesh	BRAC
Bangladesh	Banco Grameen
Indonesia	BRI Unit Desa
Sri Lanka	Banco Nacional de Ahorros
Tailandia	BAAC
Tailandia	Banco de Ahorros del Gobierno
Viet Nam	Banco Agrícola de Viet Nam

[37] La tasa de crecimiento de la cartera de préstamos para el 1993-1994 fue: Asia 60%, Latinoamérica 25% y África 20%. Previa cita, *Servicios Financieros Sostenibles para Clientes de bajos ingresos: Inventario Mundial*, p.17.

[38] En forma de donaciones o préstamos en condiciones concesionarias.

dependencia en depósitos, que equivale casi al 30% de su financiamiento institucional, por su parte LAC sólo cuenta con un 15% y Asía con un 21%. Finalmente, las instituciones localizadas en todas las regiones cuentan con la ayuda gubernamental, que oscila entre el 2,5% y el 4% del financiamiento total.

IV.II.IV.- Características Institucionales

"...Las instituciones latinoamericanas tienen una parte relativamente pequeña dedicada a los servicios sociales..."[39]. Por el contrario las instituciones africanas y asiáticas dedican gran parte de sus actividades a prestar dichos servicios. Las primeras, principalmente *"...a través de los programas de alfabetización de las ONGs y las cooperativas de ahorro y préstamo..."*[40] y las segundas *"... dedican más tiempo a la nutrición, la salud, la alfabetización(...) y a la formación de grupos financieros..."*[41].

Por otro lado, las instituciones latinoamericanas atienden un 50% de mujeres al igual que las africanas, mientras que las asiáticas un 75%. Además, el 39% de sus clientes se encuentran en zonas rurales, en comparación con el 65% en África y el 68% en Asia.

---

[39] Ibidem, p.18.
[40] Ibidem, p.18.
[41] Ibidem, p.18.

IV.II.V.- Servicios Financieros

La magnitud y tipo de servicios varía de una región a otra. Latinoamérica se destaca por presentar un monto promedio por préstamo más alto que el resto de las regiones, el cual equivale a US$ 1.286 con una mediana de US$ 870, lo que contrasta con los US$ 319 en promedio de las otras regiones.

Debido a las difíciles condiciones de la década pasada no es de extrañar que África posea la tasa de morosidad más alta, la cual equivale al 16% de los préstamos, mientras que las instituciones asiáticas y latinoamericanas alcanzan un 9%.

V. Microfinanzas en Venezuela

V.I.- Características Generales

La importancia de las instituciones microfinancieras en Latinoamérica, se subyace a que éstas, prestan servicios financieros a clientelas antes excluidas. Como se hizo mención anteriormente, menos del 5% de los microempresarios latinoamericanos cuentan con acceso al crédito[42]. Y Estos, representan más del 50% de la fuerza de trabajo. Es más, *"...Entre 1990 y 1995, un 84% de nuevos empleos en la región fueron generados por las microempresas..."*[43]. Estos datos confirman que el mercado no atendido es de grandes proporciones y que la prestación de servicios financieros al mismo, podría generar un conjunto de factores que impulsen el desarrollo económico.

En Venezuela la importancia del sector microempresarial es bastante similar. Según el BID (1998), aproximadamente el 51% de la fuerza de trabajo, se encuentra ubicada en el sector informal, distribuida entre las 2 millones de microempresas existentes, de las cuales, sólo un 1% posee acceso a los mercados financieros. Esto nos indica, la relevancia del estudio de la oferta de servicios financieros para microempresas en nuestro país. La que proviene,

---

[42] BID (1995).
[43] María B. Orlando, Molly Pollack (2000), *Microenterprises and poverty. Evidence from Latin America"*, BID, p.3. TA.

principalmente de ONGs, entidades públicas (como es el caso del BPS) y de la banca comercial (BG). La cual ha mostrado su interés en este campo.

Para términos de este trabajo microempresa será definida de acuerdo a la propuesta de Ley de Microfinanzas: *"...persona jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada, en la legislación vigente, que tengan de uno (1) a veinte (20) trabajadores, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, transformación, y, producción industrial y artesanal de bienes, con ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil unidades tributarias (9.000 U.T)..."*[44]

En el presente trabajo se estudiarán dos de las instituciones de MF más importantes del país: BG y el BPS. Como primer paso, se compararán los contratos de BG y del BPS entre sí y con la teoría existente en este campo. Luego, haciendo uso del programa "Servicios Financieros Sostenibles a Clientelas de Bajos Ingresos" (desarrollado por el Banco Mundial) y de la "Guía de evaluación de entidades de microfinanzas" (desarrollada por el BID), se medirán su sustentabilidad financiera y su nivel de alcance para el aumento del acceso al crédito. Además, se evaluará, el efecto del entorno macroeconómico sobre el accionar de las entidades de MF antes expuestas.

[44] *Proyecto Ley de Microfinanzas* (2000), Capítulo I, Disposiciones Generales, Artículo 3.

V.II.- BanGente y Banco del Pueblo Soberano

BanGente:

BG es un Banco destinado a las MF que nace en 1998, en la búsqueda de disminuir los desequilibrios económicos del país. Esta institución con 6[45] agencias en la ciudad capital y una en Valencia, presta servicios financieros básicos a clientes de bajos recursos. Ofrece entre ellos: créditos al 40% anual más comisiones pagadas por adelantado (8 a 10%), cuentas de ahorro al 8% anual y plazos fijos con una tasa promedio del 24% anual. Además de estos servicios, BG brinda asesorías financieras en toda el área metropolitana de Caracas y en Valencia a través de 45 asesores de negocio dispersos en los barrios más pobres de su zona de alcance.

Entre los principales contribuyentes de este proyecto se encuentran: Banco del Caribe, Fundación Eugenio Mendoza, CESAP, Vivienda Popular, Banco Interamericano de Desarrollo, Corporación Andina de Fomento y otros donantes extranjeros. Los créditos son otorgados para dos fines específicos: Formación de capital de trabajo y adquisición de activos fijos. Estos pueden ser solicitados bajo las siguientes modalidades:

[45] Se encuentran entre estas las agencias encargadas del área de Los Teques y Baruta, que a pesar de funcionar en un anexo de las agencias de El Valle y Palo Verde respectivamente poseen la autoridad de aprobar créditos.

- Crédito Individual: Préstamos entregados por montos que oscilan entre Bs. 700.000 y 10.000.000, a ser pagados en un lapso no mayor a un año. El monto máximo del crédito equivaldrá al 75% del valor de mercado de la garantía exigida.

- Crédito Mancomunado: Préstamos entregados a grupos de 4 a 5 personas[46] bajo el sistema de *"Peer Monitoring"*, en caso que uno de los miembros no pague su cuota, ésta deberá ser cancelada por el resto del grupo. Además, hasta que la deuda haya sido saldada ningún integrante podrá solicitar crédito nuevamente. Los montos de los préstamos bajo esta modalidad oscilan entre Bs. 350.000 y 1.200.000, a ser pagados en un plazo no mayor a 6 meses.

- Préstamos a la pequeña empresa: Este tercer tipo de préstamos aun no ha sido implementado.

Banco del Pueblo Soberano:

El BPS nace a finales de 1999 como una iniciativa gubernamental para otorgar préstamos a los micro-empresarios y así brindarles la posibilidad de acceder al sector financiero formal. Esta Institución cuenta con una sede

[46] Cada miembro debe poseer un negocio propio y sólo uno podrá ser vendedor ambulante. Además, es requisito indispensable que los prestatarios se conozcan entre sí.

principal ubicada en el centro de Caracas (a pocos metros de la Plaza Bolívar) y 58 promotores financieros distribuidos por toda la nación. 22 en el área metropolitana de Caracas y 36 en el resto del país . Los asesores tienen la responsabilidad de captar clientes y prestarles la ayuda necesaria al momento de solicitar un crédito.

Los préstamos otorgados por el BPS se encuentran entre Bs. 500.000 y Bs. 5 millones (con un monto promedio de 1 millón de bolívares) con un lapso máximo de un año[47] para pagar, en amortizaciones mensuales al 20% de interés anual + una tasa *"flat"* del 5% del valor del préstamo . El BPS ofrece dos tipos de préstamos:

- Crédito Solidario: Préstamos otorgados a grupos de 3 a 5 personas que se encuentren en una zona geográfica determinada. Este tipo de préstamo al igual que el Préstamo Mancomunado de BanGente se basa en el *"Peer Monitoring"*.

- Crédito Individual: Otorgados a microemprendedores con empresas formadas hace más de 6 meses que posean un fiador que avale el monto del préstamo.

[47] Prestamos entre Bs. 1,5 MM y Bs. 5 MM: 1 año. Prestamos < Bs. 1,5 MM: Menos de 1 año.

V.II.I.- Modelos de Contrato

A continuación se presentará un estudio, que trata de determinar, si el conjunto de incentivos creados por los modelos de contrato de BG y del BPS, atacan los problemas de información asimétrica, reduciendo así la probabilidad de incumplimiento de dichas entidades. Se compararán los incentivos generados por la estructura de contratos entre las instituciones y con el instrumental teórico.

Para hacer la lectura más eficiente, se expondrán inicialmente algunos puntos relevantes que influencian directamente el desempeño de la institución: estrategia de penetración de mercado, balance de crédito individual y solidario, desempeño de los oficiales de crédito y sistema de información. Para luego presentar el conjunto de medidas tomadas, para enfrentar directamente las asimetrías de información (ex-ante: selección adversa, interim: problema de incentivos y ex-post: problema de hacer cumplir).

En términos generales, ambas instituciones utilizan modelos de contrato acordes con las técnicas microfinancieras para disminuir los problemas de información. A pesar de esto, tanto BG como el BPS se encuentran en el proceso de aprendizaje de los años de fundación, por lo que deben, en los

años venideros, afianzar aún más sus metodologías y adaptarlas a la cambiante realidad venezolana. El BPS, por su parte, presenta problemas institucionales, al tener que responder muchas veces, a intereses políticos más que a los de negocio.

Estrategia de penetración de mercado:

BG, posee una estrategia basada en la profundización[48] y la descentralización, contrariamente, el BPS la basa en la expansión[49] y la centralización. Esto se evidencia, ya que BG a pesar de actuar sólo en el área metropolitana de Caracas y Valencia posee 6 agencias con autoridad para aprobar créditos. Mientras que el BPS actúa en todo el país, y sólo cuenta con una agencia central en Caracas que aprueba todas las propuestas de crédito.

Según la teoría, ninguno de los extremos (descentralización o centralización) son buenos. Ya que, mientras el primero permite agilizar los procesos al disminuir el tiempo de aprobación, el segundo disminuye los riesgos asociados al aplicar una tecnología estandarizada a todas las solicitudes. A este respecto, se deberá tender entonces a un régimen descentralizado (agilizador) y estandarizado (seguro). De acuerdo a la opinión del autor, es hacia esa

[48] Atacar un mercado potencial relativamente concentrado para luego extender sus servicios.
[49] Abarcar el mayor territorio geográfico posible.

metodología que tienden ambos bancos. Aunque, sin lugar a dudas, BG se encuentra más adelantado en el proceso. Para entender el por qué, bastaría mencionar que BG posee un año más de vida en el mercado y que en tan sólo dos años, el BPS ha presentado tres diferentes equipos gerenciales.

Con respecto a la estrategia de profundización contra la de expansión, es para el autor más clara la primera. Ya que ésta, a pesar de abarcar una región geográfica menor, permite ofrecer un servicio más rápido y adecuado a las necesidades de la población mientras disminuye los costos de transacción, tanto para la institución como para los demandantes. En el caso venezolano, debido a las marcadas diferencias entre regiones, es más productivo primero profundizar y luego expandir el mercado. Cabe destacar que el expansionismo del BPS puede no deberse a una estrategia de negocio sino a intereses de corte político.

Balance del crédito individual y solidario:

Con respecto a la elección entre la metodología de crédito individual y solidario, BG presenta inclinación por la primera, con un 82% de su cartera de crédito colocada bajo esa modalidad. Por su parte, el BPS muestra una composición de cartera balanceada, con un 53% de créditos solidarios.

En la literatura se han mantenido múltiples discusiones sobre cual es la metodología que asegura menores niveles de incumplimiento. Aun cuando no se ha llegado a una respuesta definitiva, se ha evidenciado, que la eficiencia de las mismas, dependerá de su correcta implementación. Para que la tecnología de grupos funcione, el mismo deberá ser construido de forma tal que impulse el sentido de solidaridad y responsabilidad entre sus miembros. La tecnología individual, dependerá del tipo de garantía aplicada. La comúnmente aceptada es la prendaría[50], ya que es de fácil consecución y representa (en el caso de ser bien escogida) un alto valor de uso para el prestamista.

En este punto, BG y el BPS presentan una estrategia coherente con la teoría en el caso de los créditos solidarios mas no en el de los individuales. Con respecto a los primeros, para tratar de asegurar un sentido de pertenencia al grupo, ambas instituciones realizan un conjunto de pruebas para asegurar que los individuos se conozcan. Además, es condición indispensable, tanto para BG como para el BPS, que el grupo se conforme por individuos que vivan y/o posean sus negocios en la misma zona geográfica[51]. En el caso del crédito individual, para BG aplican las garantías: inmobiliarias, prendarías y las fianzas, estas últimas son las utilizadas por el

[50] Debido a la alta correlación entre la microempresa y el hogar, aplican tanto prendas de la empresa como del hogar.
[51] La misma deberá coincidir, con una de las zonas geográficas asignadas a los asesores de crédito.

BPS. Estos tipos de garantía no cumplen con las dos características antes mencionadas: de fácil consecución (por el sistema judicial imperante) y de alto valor de uso (ya que en caso de incumplimiento el crédito es absorbido por el fiador).

Desempeño del oficial de crédito:

El buen desempeño del asesor o promotor de crédito es fundamental para el éxito de una entidad microfinanciera. Ya que él es el encargado de construir el enlace entre el cliente y la institución, desde que el crédito es solicitado hasta que éste haya sido totalmente cancelado. Es común, por lo tanto, la aplicación de un régimen de incentivos que impulse el compromiso del oficial de crédito. Entre las medidas aplicadas, podemos mencionar: salarios que incluyan comisiones, posibilidades de ascenso y monitoreos al desempeño del asesor, etc. Estas medidas incentivan al promotor no sólo a otorgar el mayor número de créditos posibles sino también a mantener su cartera sana. Mientras más grande y sana sea su cartera, mayores serán los ingresos percibidos y las posibilidades de ascenso.

Con respecto a este punto, habría que destacar dos aspectos: Primero, un oficial de crédito en BG recibe un conjunto de comisiones como parte de su salario, éstas dependen de: Cartera de crédito activa (Bolívares y Número

de clientes) y Mora[52]. El BPS, por su parte, aun cuando piensa aplicar un sistema salarial que contemple comisiones, hasta la fecha no lo ha hecho. Segundo, en el caso de BanGente el monitoreo o supervisión se lleva a cabo a través de reuniones diarias y visitas sorpresa *"in situ"*. Además, el supervisor (encargado de dirigir un grupo de asesores de crédito) debe acompañar a uno de los asesores por día en su trabajo de campo. En el Banco del Pueblo la gerencia de seguridad realiza frecuentemente[53] visitas aleatorias al campo de trabajo. Lo dicho con anterioridad, nos permite intuir que un asesor de crédito de BanGente posee mayores incentivos para su buen desempeño. Tanto por el incremento salarial percibido en caso que esto ocurra, como por el estricto régimen de monitoreo. Éste último, es positivo ya que permite incrementar las capacidades del asesor al ser seguido tan de cerca por su supervisor[54].

Sistemas de información:

Los sistemas de información son otro factor que facilitan la tarea del prestamista en aras de disminuir la probabilidad de incumplimiento. Con respecto a este punto, BG cuenta con un programa de información especializado para MF: SICRÉDITO[55], mientras que el BPS trabaja con la

[52] Este último es al que se le presta mayor importancia. En el caso que la mora aumente considerablemente se eliminan las comisiones por cartera activa.
[53] No se especifica la frecuencia de las mismas, ya que no existe un período preestablecido.
[54] Asumiendo estructuras organizativas meritocráticas.
[55] Comprado a una institución ecuatoriana.

plataforma del Banco Industrial de Venezuela. Como se observa, el primero cuenta con un programa más especializado en el sector que ataca. El BPS, pretende fortalecer su sistema de información al empezar a utilizar un programa adicional que le permita compilar información no disponible en la plataforma actual.

Una vez expuestos algunos factores que influencian en términos generales la estructura de incentivos de las instituciones, se pasará a estudiar el proceso de aprobación de crédito, haciendo énfasis en los mecanismos para solucionar los problemas de información asimétrica inherentes a los mercados financieros.

El proceso de aprobación de crédito es bastante similar entre instituciones:

Ex-ante: selección adversa:

Los procesos de elección de clientes de ambas instituciones son muy similares. Primero, el asesor o promotor de crédito verifica a través del SICRI si el individuo (o grupo de individuos) se encuentra solvente con el resto del sistema bancario[56]. En caso sea así, el asesor pasa a realizar una

[56] Debido a que gran parte de la oferta microcrediticia proviene de entes informales u ONGs, es difícil controlar la solvencia de los prestamistas a través de este tipo de sistemas de información. En Bolivia, por ejemplo, uno de los principales motivos de la crisis del sistema microfinanciero se debió al gran número de instituciones que atendían a un mismo cliente. Tanto es así, que muchas veces un cliente solicitaba créditos a una institución para pagar obligaciones que poseía con otra.

evaluación *"in situ"* para recopilar la información necesaria[57] y verificar la capacidad de pago del demandante(s). La información requerida es la misma en ambos bancos: facturas del negocio y documentación personal. La única diferencia es que, mientras BG exige que el negocio esté en funcionamiento al menos por un año, el BPS exige 6 meses. Además, en los grupos de BG se permite que uno de los miembros sea un vendedor ambulante, mientras que para aplicar a un crédito solidario con el Banco del Pueblo todas deben ser empresas constituidas. Una vez recopilada la información, en el caso de BG se pasa al pre-comité de crédito, constituido por el asesor encargado y un supervisor o asesor *"senior"*. Éste se encarga de fortalecer la propuesta, antes de llegar al comité de crédito. Luego, debe conseguirse la aprobación en el comité, el cual en ambos casos está compuesto por tres personas. Una vez aprobada la propuesta, es llevada al departamento jurídico que se encarga de elaborar el contrato de acuerdo a las condiciones establecidas por el comité.

El comité de crédito de BG está compuesto por tres supervisores, mientras que el comité de del BPS cuenta con la participación de dos coordinadores (que juegan el mismo papel que el supervisor de BG) y un gerente. Para ambas instituciones en caso que el monto del préstamo supere

[57] El asesor se encarga de levantar toda la información financiera.

un monto determinado, la aprobación deberá ser firmada por el Presidente o Vice-Presidente (BG) Presidente (BPS).

Interim: problema de incentivos:

El monitoreo de los créditos en ambas instituciones depende de los asesores o promotores de crédito. Los mismos, deben asegurarse que los clientes posean la capacidad de pagar las cuotas en el momento que éstas se venzan. Para esto, el asesor no puede ser un agente externo que simplemente observe el desempeño de la microempresa, sino que debe lograr su desarrollo, dando muchas veces, apoyo desde el punto de vista financiero. Esta metodología de fuerte relación entre el banco y la microempresa es la que asegura la estrategia ganar-ganar: El banco recibe el pago de sus cuotas mientras la microempresa se desarrolla. El otorgamiento del crédito de por si no es un motor de desarrollo, para que el prestatario crezca y se fortalezca, es necesario que el préstamo se acompañe con asesorías técnicas para asegurar la eficacia del mismo.

Para tratar de incentivar el pago completo y dentro del plazo predeterminado, ambas instituciones poseen dos herramientas fundamentales: 1) aumento progresivo de montos otorgados y 2) disminución del tiempo de aprobación para recréditos. La primera, no sólo le permite al

prestatario desarrollar su empresa al acceder a un mayor número de fondos, sino también, construir una historia crediticia, la cual, como se vio con anterioridad (ver: II.I Barreras de Acceso a los Mercados Financieros), tiende a ser un factor relevante a la hora de obtener un crédito en el mercado financiero formal. La segunda es también de vital importancia, ya que el microempresario podría perder la oportunidad de negocio de no recibir el monto solicitado a tiempo. Los períodos de aprobación para BG se reducen de: 7 a 2 días hábiles de ser mancomunado y de 20 a 5 días hábiles para los individuales. Por su parte, los plazos del BPS pasan de: 20 a 14 días hábiles para ambos tipos de créditos.

Ex-post: problema de hacer cumplir:

La metodología de castigo en caso de incumplimiento[58] es la misma para ambas entidades. En caso se incumpla con una de las cuotas, el asesor debe contactar al cliente y solicitar el pago. Si después de una semana, el prestatario no ha honrado su deuda, el caso es pasado al departamento legal. Una vez allí, la cuota es cobrada al resto del grupo (en caso de los créditos solidarios) o la garantía aplicada (en caso de los créditos individuales). Además, el cliente deberá pagar una tasa de interés por mora del 9% en BG y del 5% en el caso del BPS y no podrá solicitar más créditos hasta que su deuda haya sido completamente pagada.

[58] La tasa de morosidad a mediados del 2001 (mora >30 días) representaba el 6% de la cartera bruta de BG y el 10% de la de BPS.

De acuerdo a la literatura, para que el proceso de castigo sea creíble y construya los incentivos necesarios para generar el pago, es importante no sólo la severidad, sino también la rapidez con la que el castigo se aplique. Esta última (la rapidez) depende principalmente del sistema judicial imperante, que como sabemos, no es el más rápido en nuestro país. Esto, disminuye la eficiencia del conjunto de incentivos creados para el repago por parte de la institución. En este aspecto, el BPS cuenta con el beneficio de formar parte del Gobierno. Con posterioridad se verá, como el pertenecer al Estado puede representar una debilidad institucional para el mismo.

Se presentará a continuación un cuadro resumen que expresa brevemente la metodología de incentivos creada por las instituciones para disminuir los problemas de información asimétrica:

Cuadro 4

	BanGente	Banco del Pueblo Soberano
Ex-ante	Verificación del SICRI	
	Evaluación *"in situ"*	
	Recopilación de información: Facturas y documentación personal	
	1 año en el mercado para aplicar	6 meses en el mercado
	Formación de grupos o evaluación de garantías	
	Pre- Comité	
	Comité de crédito	
	Sistema de información SICRÉDITO	Sistema de información BIV
	Incentivos salariales: comisiones	
Interim	Relación promotor-cliente	
	Aumentos progresivos de los montos otorgados	
	Disminución del tiempo de aprobación para recréditos	
	Sistema de información SICRÉDITO	Sistema de información BIV
	Incentivos salariales: comisiones	

Ex-post	Solicitud de pago por parte del oficial de crédito (rapidez)	
	Aplicación de garantías por parte del departamento legal	
	Tasa de mora del 9%	Tasa de mora del 5%
	Prohibición de recréditos hasta que la deuda haya sido pagada	
	Sistema de información SICRÉDITO	Sistema de información BIV
	Incentivos salariales: comisiones	

V.II.II.- Sustentabilidad Financiera

Para medir la sustentabilidad financiera, se estudiarán los estados financieros[1] de las entidades en cuestión (Fuente: Asociación Bancaria de Venezuela, Sistema Automatizado de Información Financiera, SAIF), considerando los índices de: Rentabilidad, Adecuación de Cartera, Liquidez, Calidad de Activo, Gestión Administrativa y Microfinanzas. Los Índices microfinancieros serán comparados con el promedio de 3 instituciones de MF (UPA-Guatemala, Solidarios-Colombia, Progreso- Ecuador) que prestan sus servicios en áreas urbanas al igual que BG y el BPS. Mientras que los otros serán comparados entre las instituciones y con los del sistema financiero venezolano (Total Banca Comercial y Universal).

La comparación realizada entre BG y el BPS con la Banca Universal y Comercial permitirá corroborar si las primeras poseen parámetros apegados a los del sistema y evidenciar ciertos factores que le son comunes al mercado

[1] Para consultar los estados financieros ver anexo I.

financiero venezolano como un todo. Por su parte, la comparación con otras entidades microfinancieras, permitirá evaluar ciertas características particulares de las entidades que se desenvuelven en este campo.

De acuerdo al análisis llevado a cabo, se pudo constatar que tanto BG como el BPS poseen una estructura financiera relativamente sana y acorde con la realidad de la economía venezolana. Uno de los factores que influenció más el desempeño de las mismas, fue su corto período en el mercado. Por su parte, BG evidenció debilidades para generar ingresos suficientes para cubrir sus altos cotos de transacción, lo que podría poner en juego su capacidad de crecimiento en el futuro. El BPS presentó una gestión de cartera relativamente pequeña, con más del 50% de sus activos invertidos en títulos valor, esto se contrapone a su principal objetivo: brindar acceso a los mercados financieros a clientelas excluidas.

A continuación se presentarán en forma ordenada los índices y consideraciones que permitieron realizar el análisis:

Rentabilidad:

Cuadro 5[60]

Banca Comercial y Universal	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Margen Financiero Neto/ Activo Total Promedio (%)		344,37	321,56	295,80	287,53	187,90
Margen de Intermediación Financiera/ (Patrimonio (Pat) + Gestión (Ges) Operativa) Promedio (%)		12,58	-2,63	-4,36	-2,64	-1,60
Margen del Negocio/ (Pat. + Ges. Operativa) Promedio (%)		23,86	23,06	21,18	19,61	28,53

Cuadro 6

BanGente	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Margen Financiero Neto/ Activo Total Promedio (%)		30,18	15,99	13,53	17,23	20,92
Margen de Intermediación Financiera/ (Patrimonio (Pat) + Gestión (Ges) Operativa) Promedio (%)		-0,82	-56,31	-82,51	-95,44	-65,52
Margen del Negocio/ (Pat. + Ges. Operativa) Promedio (%)		5,08	-20,52	-26,51	-28,63	-14,50

Cuadro 7

Banco del Pueblo Soberano	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Margen Financiero Neto/ Activo Total Promedio (%)			12,73	19,05	17,01	13,33
Margen de Intermediación Financiera/ (Patrimonio (Pat) + Gestión (Ges) Operativa) Promedio (%)			-0,59	13,82	8,40	1,24
Margen del Negocio/ (Pat. + Ges. Operativa) Promedio (%)			4,33	13,82	8,39	0,95

[60] Los cuadros 5 a 20 corresponden a cálculos hechos por el autor en base a la información de los estados financieros. Fuente: Asociación Bancaria, SAIF.

Se evidenció una diferencia entre las estrategias de obtención de ingreso entre ambas instituciones. Mientras BG adopta la tecnología de ACCION Internacional[61], trasladando sus costos (vía tasa de interés, 40%) al cliente. El BPS mantiene una tasa de interés menor (20%). Este último, sigue la tecnología subsidiaria aplicada por el Grameen Bank: absorber parte de los costos de los créditos a través de los altos ingresos financieros obtenidos por el rendimiento de las inversiones en papeles. La primera estrategia permite alcanzar un mayor número de clientes (por la preponderancia de activos crediticios). La segunda, permite mitigar el riesgo al diversificar la cartera.

Refiriéndonos ahora a los Índices de rentabilidad:

Tanto BG como el BPS presentan un indicador Margen Financiero Neto/ Activo Total Promedio positivo y relativamente alto, indicando su capacidad para absorber sus costos financieros con los ingresos de su actividad.

Con respecto al segundo indicador de rentabilidad, se observa la falta de capacidad de BG en absorber sus costos de transformación. A pesar que este punto será tratado con mayor detenimiento en la sección correspondiente a los índices de gestión administrativa. Cabe destacar desde ya, la urgencia para la institución de reducir sus altos costos de personal si quiere alcanzar una

[60] Los cuadros 5 a 20 corresponden a cálculos hechos por el autor en base a la información de los estados financieros. Fuente: Asociación Bancaria, SAIF.

estructura financiera sostenible. Tanto es así, que incluso sumando otros ingresos operativos, BG sigue presentando márgenes de rentabilidad negativos.

Por su parte, el BPS presenta una estructura relativamente rentable (con márgenes positivos), lo que indica su capacidad de generar ingresos suficientes para cubrir los costos en los que debe incurrir. Su capacidad de autosuficiencia, se debe entre otras, a que la institución mantiene más del 50% de su activo total en inversiones en títulos valor.

[61] Organización internacional que invierte y asesora instituciones de MF en Latinoamérica y Estados Unidos.

Adecuación de Cartera:

Cuadro 8

Banca Comercial y Universal	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Activo Improductivo Neto/ (Pat. + Ges. Operativa) (%)	258,58	278,14	280,15	277,31	278,14	254,82
Cartera de Crédito Inmovilizada/ (Pat. + Ges. Operativa) (%)	15,07	20,49	19,54	18,58	16,19	16,80
Total Pasivo/ (Pat. + Ges. Operativa) (%)	603,97	611,53	624,03	626,12	665,92	569,65

Cuadro 9

BanGente	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Activo Improductivo Neto/ (Pat. + Ges. Operativa) (%)	100,14	87,46	23,35	47,20	42,90	55,50
Cartera de Crédito Inmovilizada/ (Pat. + Ges. Operativa) (%)	0,00	0,26	7,78	18,31	7,70	4,92
Total Pasivo/ (Pat. + Ges. Operativa) (%)	0,14	11,91	29,27	86,91	84,21	145,95

Cuadro 10

Banco del Pueblo Soberano	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Activo Improductivo Neto/ (Pat. + Ges. Operativa) (%)			14,32	3,92	6,00	7,68
Cartera de Crédito Inmovilizada/ (Pat. + Ges. Operativa) (%)			0,46	0,03	0,46	1,61
Total Pasivo/ (Pat. + Ges. Operativa) (%)			3,72	0,68	1,71	2,61

El análisis se realizará en forma ascendente, ya que la relación pasivo/patrimonio será de utilidad al trabajar con los otros indicadores. Esta relación es considerablemente menor para BG y el BPS que para el total de la Banca Comercial y Universal. Lo que a pesar de indicar menor riesgo, implica también menor capacidad de crecimiento. Esto se debe a dos factores principales: Primero, debido al corto período de existencia en el mercado tanto de BG como del BPS, los cuales, han sido fundados recientemente (3 y 2 años respectivamente). Su corto período de vida no les ha permitido conseguir el monto de captaciones necesario para hacer crecer su pasivo, el que debería expandirse en el tiempo y así darles mayores posibilidades de crecimiento. Segundo, debido a la estructura de las entidades microfinancieras, las cuales fueron pensadas en un principio como fuentes de crédito para clientelas excluidas, restándole importancia a las captaciones que sólo jugaban el papel de garantías. Aunque este viejo paradigma ha venido cambiando en los últimos años al entenderse la importancia del ahorro entre las clases más necesitadas (ver: IV.I Características Generales), aún persiste mucha inclinación hacia la actividad crediticia en este tipo de instituciones.

Con respecto a este punto, es importante destacar que debido a los altos costos en los que debe incurrir una entidad microfinanciera en el otorgamiento de servicios, se tiende (excepto en las entidades que utilizan los créditos rotativos) a desarrollar primero el lado del activo (créditos), para luego impulsar

sus pasivos (captaciones). Teniendo así el tiempo necesario para crecer y absorber los altos costos de transacción crediticios (especialmente en los períodos de fundación) antes de incurrir en los de las captaciones.

Siguiendo con este punto, es importante destacar el fuerte crecimiento del indicador pasivo/ patrimonio en el caso de BG, lo que hace pensar que el primer punto (poco tiempo en el mercado) es la razón principal de su baja proporción de pasivo sobre patrimonio. Por su parte, el Banco del Pueblo debido a los múltiples problemas institucionales que ha enfrentado desde su creación no ha podido desarrollarse con normalidad.

Debido a la alta dependencia patrimonial de las entidades estudiadas, es de esperarse que la cartera inmovilizada con respecto al total patrimonio sea relativamente inferior para BG y el BPS que para el total de la Banca Universal y Comercial. Hacemos notar, como después de una subida precipitosa de la cartera inmovilizada de BG en el primer semestre del 2000 (los créditos vencidos aumentaron en un 100%), ésta, toma una tendencia a la baja durante el segundo semestre del mismo año y el primero del 2001. Basado en este índice el BPS posee una cartera de crédito sumamente sana, sin embargo al considerar la relación con el indicador Pasivo/ Patrimonio la apreciación se modifica. Este punto se tratará con mayor detalle al analizar la calidad de la cartera de la institución.

Con respecto al primer índice. El que nos indica que proporción del patrimonio está siendo invertido en activos improductivos, a primera vista nos indicaría la eficiencia de ambos bancos al momento de colocar sus fondos, aun cuando este resultado se ve sesgado, como dijimos inicialmente, por el alto nivel de patrimonio relativo de ambas instituciones.

Liquidez:

Cuadro 11

Banca Comercial y Universal	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
(Disponibilidades (Dis) + Inv. en Valores (Val) para Negociar + Inv. en Val. Disp. la Vta.)/ Activo Total (%)	36,36	38,33	31,67	32,29	34,24	31,64
Cartera de Créditos Vigente/ Pasivo Exigible (%)	73,55	71,10	69,62	70,40	64,44	65,97
(Dis. – Efectos de Cobro + Inv. en Valores Negociar + Inv. en Val. Disp. para la Vta.)/ Pasivo Exigible (%)	52,40	57,47	47,15	45,17	47,60	42,81

Cuadro 12

BanGente	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
(Disponibilidades (Dis) + Inv. en Valores (Val) para Negociar + Inv. en Val. Disp. la Vta.)/ Activo Total (%)	100,00	77,39	8,72	7,29	9,40	9,17
Cartera de Créditos Vigente/ Pasivo Exigible (%)		480,81	651,68	240,75	500,50	214,08
(Dis. – Efectos de Cobro + Inv. en Valores Negociar + Inv. en Val. Disp. para la Vta.)/ Pasivo Exigible (%)		1667,54	81,01	21,31	64,92	24,84

Cuadro 13

Banco del Pueblo Soberano	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
(Disponibilidades (Dis) + Inv. en Valores (Val) para Negociar + Inv. en Val. Disp. la Vta.)/ Activo Total (%)			6,18	1,87	23,75	24,20
Cartera de Créditos Vigente/ Pasivo Exigible (%)						
(Dis. – Efectos de Cobro + Inv. en Valores Negociar + Inv. en Val. Disp. para la Vta.)/ Pasivo Exigible (%)						

Según el primer indicador tanto BG como el BPS poseen baja liquidez al compararlos con el promedio de la banca. La falta de liquidez, aun cuando también es de importancia para las instituciones microfinancieras, no posee la misma relevancia que para el resto del sistema bancario debido a la baja proporción de captaciones sobre el total Pasivo + Patrimonio de las mismas (por lo menos en este caso). Esto, les permite arriesgar más sus fondos al no tener que temer a una "corrida" de los depositantes, que aunque implica un mayor riesgo puede implicar mayores beneficios. Debido a los altos costos de transacción inherentes a la actividad microcrediticia, el costo de oportunidad de los fondos congelados aumenta. Por lo tanto, es de vital importancia que la tesorería de las entidades que trabajan en este campo encuentre fuentes de inversión segura donde colocar sus activos.

Además, el indicador antes utilizado no toma en consideración los créditos a corto plazo (definidos en este trabajo como créditos menores a 60 días) que representan (en promedio para los semestres comprendidos entre enero 2000- Junio 2001) una gran proporción de la cartera de BG y BPS (74 y 68% respectivamente), mientras que para la Banca Comercial y Universal sólo equivalía a un 42% de su cartera bruta total. En el cuadro siguiente se puede ver el efecto de la introducción de los créditos con plazos menores a 60 días. La principal variación se observa sobre BG, al poseer una cartera de crédito a corto plazo relativamente mayor.

Cuadro 14

(Dis. + Inv. en Val. para Negociar + Inv. en Val. Disp. la Vta.)/ Activo Total (%)	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Banca Universal y Comercial	63,23	61,04	71,73	41,88	53,93	47,49
BanGente	100,00	95,01	75,62	79,95	73,49	58,24
Banco del Pueblo Soberano			6,18	3,57	25,58	29,94

El segundo indicador confirma la importancia de la actividad crediticia para BG. Este indicador debería tender a disminuir si la institución empieza a prestarle importancia al ahorro como fuente impulsadora del desarrollo de su clientela[62]. Este aspecto fue tratado con detenimiento en el apartado correspondiente a los índices de adecuación de cartera.

El último indicador y sus fuertes variaciones evidencian nuevamente el corto período de vida de BG. Hacemos notar, que los dos últimos indicadores se ven influenciados por el tamaño de los pasivos de la institución.

[62] Lo que se ha visto con el notable crecimiento de las captaciones de la institución.

Calidad de Activo:

Cuadro 15

Banca Comercial y Universal	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Activo Improductivo Bruto/ Activo Total Bruto (%)	35,37	37,55	37,53	37,14	35,48	37,00
Cartera de Créditos Inmovilizada/ Cartera de Crédito Bruta (%)	4,37	6,27	5,69	5,49	4,73	5,44
Provisión para cartera de crédito/ Cartera Inmovilizada (%)	145,20	124,56	129,26	133,64	132,74	133,41

Cuadro 16

BanGente	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Activo Improductivo Bruto/ Activo Total Bruto (%)	100,00	77,79	17,36	23,74	22,61	22,21
Cartera de Créditos Inmovilizada/ Cartera de Crédito Bruta (%)		1,03	7,90	10,63	5,45	2,46
Provisión para cartera de crédito/ Cartera Inmovilizada (%)		199,33	85,70	79,99	86,13	95,01

Cuadro 17

Banco del Pueblo Soberano	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Activo Improductivo Bruto/ Activo Total Bruto (%)			13,79	3,89	5,87	7,38
Cartera de Créditos Inmovilizada/ Cartera de Crédito Bruta (%)			29,30	1,62	13,68	13,01
Provisión para cartera de crédito/ Cartera Inmovilizada (%)			29,70	163,41	100,00	100,00

Tanto BG como el BPS reflejan una estructura de activos relativamente productiva al presentar una relación Activo Improductivo Bruto/ Activo Total Bruto considerablemente menor a la de la Banca Universal y Comercial pese a su corto período de vida en el mercado financiero. El 70% de los activos de BG equivalen a su cartera crediticia, mientras que el 53% de los activos del BPS son inversiones de mediano y largo plazo.

Con respecto al índice Cartera Inmovilizada/ Cartera de Crédito Bruto, se destaca la similitud entre la magnitud y tendencia entre BG y el resto de la banca, fenómeno que no se observa para el BPS, el cual posee un índice muy superior para los últimos 2 semestres.

BG presentó una menor provisión para cartera de crédito relativa que el resto de la banca (incluyendo al BPS), esto es atribuible a los altos costos en los que debe incurrir, los que incentivan la rápida rotación de fondos para obtener ingresos que le permitan cubrir sus altos costos transaccionales. De todas formas la tendencia del indicador durante los últimos tres semestres es al alza, alcanzando prácticamente el 100% durante el primer semestre del 2001; este crecimiento se debe a la disminución de la cartera inmovilizada. Por su parte, BPS presentó bastante estabilidad en este indicador.

Gestión Administrativa:

Cuadro 18

Banca Comercial y Universal	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Gastos de Transformación/ Activo Prod. Bruto (%)		15,62	15,81	14,59	12,85	12,91
Egreso Financiero/ Pasivos Onerosos (%)		13,88	8,27	7,88	7,19	6,36
Gastos Personal+Gastos OPerativos / Ingresos Financieros (%)		48,39	69,72	71,54	72,24	72,69

Cuadro 19

BanGente	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Gastos de Transformación/ Activo Prod. Bruto (%)		223,38	69,07	80,97	75,68	68,45
Egreso Financiero/ Pasivos Onerosos (%)		4,83	6,08	10,22	13,86	11,48
Gastos Personal+Gastos OPerativos / Ingresos Financieros (%)		98,67	234,08	245,00	236,29	214,64

Cuadro 20

Banco del Pueblo Soberano	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
Gastos de Transformación/ Activo Prod. Bruto (%)			26,49	5,89	9,34	12,76
Egreso Financiero/ Pasivos Onerosos (%)						
Gastos Personal+Gastos OPerativos / Ingresos Financieros (%)			86,70	29,81	49,34	76,80

BG (como ya se expuso con anterioridad) posee gastos de transformación muy elevados. Debido, principalmente a sus altos costos de personal. Los motivos que encarecen el personal de dicha institución son dos: Primero, BG al haber sido fundado en el seno del Banco del Caribe cuenta con un equipo de gerencia, que en su mayoría está compuesto por personal proveniente del sistema financiero tradicional, el cual percibe salarios relativamente altos. Segundo, debido a su corto período de vida no ha podido crecer lo suficiente para poder absorber los altos costos fijos inherentes a la gerencia.

El BPS cuenta con indicadores de gerencia incluso mejores a los de la Banca Universal y Comercial, repetimos aquí, que el principal activo de dicha institución son inversiones en títulos valor, activo que no requiere mayores gastos de transformación que los incurridos en mantener una tesorería eficiente.

Microfinanzas:

Cuadro 21[62]

Instituciones Microfinancieras Latinoamericanas	UPA	Solidarios	Progreso	Bangente	B. del Pueblo
Autosuficiencia Financiera: Ganancia Operativa/ Gastos Operativos incluyendo costo de los fondos[63]	1,47	0,96		-0,20	0,08
Autosuficiencia Operativa: Ganancia operativa/ Gastos Operativos no Financieros	3,24	2,36	1,32	-0,26	0,3
Número de Préstamos/ Número de Oficiales de Crédito	681	164	254	79	55

Fuente: Almeyda y Branch (1998), SEIF, BG, BPS y FOMIN.

Los índices de microfinazas serán comparados con tres instituciones latinoamericanas que prestan sus servicios en áreas urbanas: UPA, Solidarios, Progreso. Estas entidades fueron fundadas a finales de los años 60. UPA cuenta con más de 15 mil clientes, Solidarios con 50 mil y Progreso con casi 29 mil. A pesar de la gran diferencia en el tamaño y tiempo de vida de estas instituciones con respecto a BG y al BPS, son de utilidad como patrón de comparación, al prestar servicios microfinancieros en las áreas urbanas latinoamericanas .

[62] Cálculos del autor.
[63] El costo de capital fue calculado, multiplicando el total pasivo + patrimonio por la tasa de inflación semestral promedio desde la fecha de fundación de cada una de las instituciones hasta Junio 2001. Fuente: BCV.

Tanto el índice de autosuficiencia financiera como el de operativa presentan valores negativos para BG. Esto se debe, como ya se dijo, a los altos costos de personal de la institución. Por su parte, el BPS posee índices marginalmente positivos, lo que indica su capacidad para cubrir los costos asociados con su negocio.

El índice de Número de Préstamos/ Número de Oficiales de Crédito es un indicador típico para medir la eficiencia de una institución, podemos ver como en este caso, el índice calculado para BG supera el del BPS prácticamente en un 30%.

Como era de esperarse, los índices de UPA, Solidario y Progreso son muy superiores a los de las instituciones venezolanas debido a su tiempo de vida; lo que hace pensar en la importancia de construir bases fuertes en el período de fundación para lograr la autosuficiencia financiera de BG y del BPS, para que así posean una larga historia brindando servicios financieros a los microempresarios.

V.II.III.- Impacto sobre el acceso al crédito

El impacto sobre el acceso al crédito, será medido analizando el alcance de BanGente y del Banco del Pueblo Soberano en su misión de brindar servicios a aquellos individuos (empresas) que se encuentran excluidos del sistema financiero formal. Para lograrlo, se utilizará el DOI (The Depth Outreach Index), el cual, está conformado por un conjunto de *"proxies"* que representan cuatro barreras al crédito.

Estas son:

A) Tamaño de la transacción: Monto de crédito promedio. (Fuente: Asociación Bancaria, SAIF).

B) Formalidad-Informalidad: Porcentaje de la cartera de crédito conformada por clientes pertenecientes al sector informal (Fuente: BG, BPS, INE).

C) Nivel Educativo: Años de escolaridad promedio de los clientes que conforman la cartera de crédito de BG y del BPS (Fuente: BG, BPS, INE).

D) Sexo: Porcentaje de mujeres que conforman la cartera de crédito de BG y del BPS. (Fuente: BG, BPS, INE).

Las cuatro variables antes expuestas, formarán un eje cartesiano, donde cada variable estará medida en uno ellos. El índice tamaño de la transacción, será el divisor del calculado para el total de las entidades que conforman la

Banca Comercial y Universal y comparado con uno (índice obtenido si el divisor correspondiera a todas las instituciones de la banca). El índice nivel educativo, será el divisor de los años de escolaridad promedio del país y comparado con uno (resultado que se obtendría si tanto el numerador como el denominador fueran el índice calculado para la nación). Los índices Formalidad-Informalidad y Sexo serán comparados con los porcentajes equivalentes calculados para la nación (Fuente: BCV y Encuesta de Hogares-INE).

Si BG y/o el BPS poseen un DOI más alejado del origen que el DOI del país significa que la cartera de dichos bancos está compuesta por clientes que poseen 4 de las características típicas para ser excluidos por el sector financiero formal (ver III.I.- Barreras de Acceso a los Mercados Financieros) y por lo tanto poseerán un impacto positivo sobre el acceso al crédito.

Los resultados del estudio reflejan, que tanto BG como el BPS poseen un DOI más alejado del origen (aunque sea marginalmente) que el calculado para el país en todas las variables consideradas. Esto indica la capacidad de ambas instituciones en brindar acceso al crédito a clientelas antes excluidas. A pesar que el DOI del BPS está más alejado del origen que el de BG (especialmente al considerar la variable: tamaño de la transacción), hay que considerar que el segundo posee una mayor cartera crediticia (acorde con su estrategia de ingreso –ver sustentabilidad financiera), lo que evidencia la importancia de

acompañar el estudio DOI (el que considera las características de los clientes) con el tamaño de la cartera. Midiendo así, el número de clientes antes excluidos (en el caso que el DOI lo confirme) actualmente atendidos.

Por falta de información las variables patrón (correspondientes al total de la banca) fueron calculadas en base a valores para el total del país, lo que sobrestima dichos valores. Es decir, si se hubiera podido calcular las variables para la Banca Comercial y Universal, éstas se encontrarían aun más alejadas de las calculadas para BG y el BPS, que las usadas en la investigación.

Cuadro 22

DOI	País	Bangente	Banco del Pueblo
Monto Total Crédito (MM)/ Número de créditos (U)[65]	4,40	2,71	0,79
% Informalidad	0,51	1	1
Años Escolaridad Promedio[66]	11	10	
% Mujeres	0,50	0,51	0,57

Fuente: Cálculos del autor, INE, BG y BPS

[65] Una vez calculado, fue dividido entre 5 para facilitar la presentación del diagrama DOI.
[66] El índice fue calculado considerando el siguiente número de años por grado aprobado: Básico (10 años de escolaridad), Media diversificada y profesional (12), Universitaria (17).

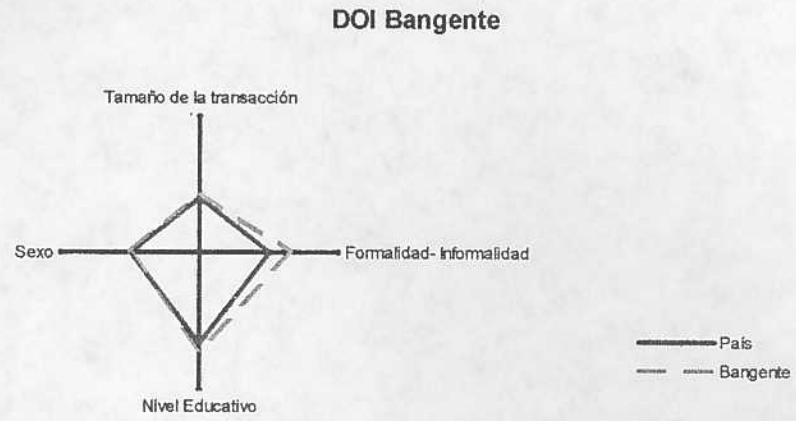

Figura 5

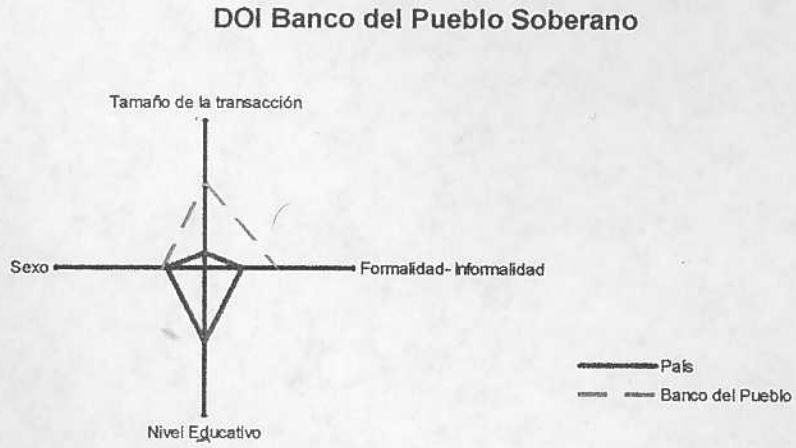

Figura 6

Con respecto a la variable tamaño de la transacción, cabe mencionar la diferencia presentada por el BPS, con montos promedio 6 veces menores a los de la Banca Tradicional. Por su parte, BG también evidenció montos inferiores a los de la Banca Comercial, aunque la diferencia con esta última no fue tan considerable como la del BPS[67].

Como era de esperarse debido al área de desempeño de BG y del BPS, su cartera está compuesta en un 100% por empresas que funcionan dentro de la economía informal. Esto es de gran importancia, ya que como se dijo con anterioridad, las empresas que operan en estos mercados tienden a estar insatisfechas por la oferta de servicios financieros de la Banca Tradicional.

La variable nivel educativo, evidenció una pequeña variación entre la Banca Comercial y Universal y la cartera de crédito de BG, mientras que esta información no estaba disponible para el BPS.

La variable sexo por su parte, no mostró mayores diferencias entre las tres muestras consideradas. Todas, estaban conformadas en un 50% por mujeres. Esta variable aun no siendo tan importante como en otros países para medir exclusión, es útil, ya que considera el alcance de los fondos debido a la

[67] El elevado monto promedio de BG, debe verse influenciado por el hecho que su cartera está compuesta en su mayoría por créditos grupales, los cuales deben haber sido contabilizados como uno, a pesar de ser repartidos entre los miembros del grupo. Por lo tanto, el número de préstamos presentado está subestimado. Este argumento es válido también para el número del BPS.

estructura matriarcal presente en la familia venezolana, especialmente entre las clases más pobres.

V.II.III.- Entorno Macroeconómico y Político

Durante el primer semestre del 2001 la economía venezolana siguió su tendencia al alza, creciendo 3,4% durante el primer semestre del año. A pesar de esto, el sistema financiero se categorizó por la desaceleración de su actividad (en la movilidad tanto de sus activos como de sus pasivos), luego de la expansión registrada durante el año 2000. *"...El coeficiente de profundidad financiera (M2/PIB) se redujo de 19,9% para diciembre del 2000 a 16,7% al cierre de junio del año 2001..."*[1].

La desestimulación de los mercados financieros es atribuible a los siguientes factores: Primero, a la presencia de tasas de interés activas reales aún elevadas. Segundo, al nivel de las tasas pasivas que no estimula una recuperación del ahorro privado interno. Tercero, a la caída de la demanda de dinero asociada con la fuerte demanda de divisas, atribuible, a su vez, a las expectativas desfavorables en torno a la evolución del mercado petrolero internacional.

[1] BCV, Informe Primer Semestre 2001.

La inflación, por su parte, continuó presentando valores relativamente bajos (5,6%) para el primer semestre del año, luego de los valores alcanzados durante el 2000: 6,8% y 6,2% para el primer y segundo semestre respectivamente. La baja inflación puede atribuirse a tres factores: Primero, a la política cambiaria intervencionista aplicada por el BCV en aras de mantener estable el tipo de cambio nominal. Segundo, a la política monetaria restrictiva. Y tercero, a que el PIB observado (a pesar de su crecimiento) se mantuvo por debajo del PIB potencial. La baja inflación, como ya se mencionó, no produjo el efecto suficiente sobre las tasas de interés para impulsar el negocio de la intermediación.

Aunado a los efectos indirectos que posee la política de Estado sobre el sistema financiero y por lo tanto, sobre el desempeño de BG y del BPS. Ésta, también posee efectos directos, debido a la relevancia que han tomado las microfinanzas dentro de los planes de Gobierno. La intervención directa del Estado en este campo, en vez de promover el desarrollo del mismo, podría frenarlo si no es llevada con cautela y dentro de los límites de la lógica económica. Con esto, el autor no se opone a la intervención estatal (la cual es justa y necesaria) mas desea alertar sobre los efectos perversos que ésta puede tener de no ser bien llevada.

Los efectos directos que se considerarán en esta investigación son tres: Primero, el efecto negativo que posee sobre la inversión privada al desincentivar a la Banca Tradicional a participar en microfinanzas. Esto, no sólo imposibilita el crecimiento del sector, sino que al limitar la competencia reduce los beneficios para los demandantes (innovación, precios competitivos). Segundo, crea un conjunto de incentivos negativos sobre la población beneficiaría. Ésta siente que los créditos recibidos son un subsidio, un derecho, y por lo tanto no posee un incentivo claro al repago, lo que pone en juego la continuidad de la institución. Tercero, los incentivos creados no sólo afectan la estructura del prestamista, sino la de la microempresa, al no exponer al individuo a una relación de negocios formal, la que tendrá que mantener si quiere que su empresa vaya adelante y se desarrolle.

Prueba de esto, el efecto que tiene sobre las expectativas (tanto de banqueros como de los potenciales demandantes) cada intervención de los miembros del Gobierno utilizando a las microfinanzas (al Banco del Pueblo Soberano y ahora al Banco de la Mujer) como arma de política económica. Los anuncios de: préstamos a cero interés, con períodos de gracia excepcionales o sin cumplir con un conjunto de requerimientos básicos, afecta principalmente a los organismos públicos que prestan servicios en MF y a los potenciales clientes.

VI.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La metodología utilizada pareciera aceptar la hipótesis planteada al comienzo de la investigación: *"Las Instituciones destinadas a las microfinanzas que presentan una estructura financiera sostenible y brindan acceso al crédito a personas antes excluidas, deben poseer un contrato que solucione eficientemente los problemas de información asimétrica"*. Ambas instituciones, presentaron estructuras financieramente sostenibles, promotoras de mercados financieros anteriormente desatendidos, debido a la eficiencia de sus contratos para solucionar las asimetrías de información

A pesar del buen desempeño de BG y del BPS en las variables de estudio (modelos de contrato, sustentabilidad financiera e impacto sobre el acceso al crédito), ambas presentaron ciertas debilidades. BG evidenció problemas para generar ingresos suficientes para cubrir sus altos cotos de transacción, lo que podría poner en juego su capacidad de crecimiento en el futuro. El BPS, por su parte, presentó una gestión de cartera relativamente pequeña, con más del 50% de sus activos invertidos en títulos valor, limitando así su capacidad para brindar acceso a los mercados financieros a clientelas excluidas.

La investigación evidenció la importancia de cuatro aspectos, que aun siendo exógenos a la estructuración e implementación de los contratos, poseen

una influencia directa sobre el desempeño de las entidades microfinancieras: Los sistemas de información, los efectos de la intervención del Estado en el campo de las microfinanzas, el entorno macroeconómico y la estructura organizativa.

Con respecto al primero, recomendamos la estructuración de un sistema de información que además de ofrecer el conjunto de herramientas para el seguimiento de los activos y pasivos de la institución, permita obtener información adicional sobre el impacto sobre la expansión de los mercados financieros. El registro y seguimiento de ciertas características relevantes de la población (nivel de ingreso, condiciones del negocio y vivienda, número de dependientes, nivel educativo - en el caso del BPS), podrían no sólo facilitar estudios posteriores, sino que facilitaría la elaboración de un plan de negocios más acorde con las necesidades de la población objetivo.

La intervención del Estado, debe ser analizada con detenimiento, ya que si no es llevada con cautela y dentro de los límites de la lógica económica, podría frenar el desarrollo del sistema. El Gobierno debería ser promotor y supervisor mas que jugador. Los anuncios de: préstamos a cero interés, con períodos de gracia excepcionales o sin cumplir con un conjunto de requerimientos básicos, más que promover, dificultan la actividad microfinanciera por las siguientes razones: Primero, debilitan las estructuras

institucionales de los organismos públicos (BPS) al tener que atender a intereses políticos más que de negocio. Segundo, limitan los beneficios de la libre competencia al desincentivar la inversión privada en el sector. Y tercero, disminuyen la probabilidad de repago de las instituciones prestamistas al confundir los incentivos de los clientes.

Como un ejemplo de política, proponemos que aunado al conjunto de indicadores financieros tradicionales, se le exijan a este tipo de instituciones una batería de medidas que estimen el impacto de éstas sobre la ampliación de los mercados financieros. Para lograrlo, habrá que unir esfuerzos privados y públicos para determinar cuales son los indicadores que mejor aplican a la realidad del país. Esta medida, además de enriquecer el ámbito académico, permitirá evaluar el impacto sobre el desarrollo económico (vía aumento de la oferta de servicios financieros) que poseen estas instituciones y en caso éste sea considerable, justificará un conjunto de políticas en aras a impulsar su desarrollo.

El entorno macroeconómico, como era de esperarse, posee una influencia directa sobre el desempeño de las entidades microfinancieras al impactar al sistema financiero como un todo. Por su parte, la estructura organizativa, o "la puesta en marcha" de la estrategia también influenciará la evolución de la institución, una buena estrategia sin un buen plan de

implementación no tendrá las mismas probabilidades de éxito. Un estudio de estos dos puntos (los que fueron tratados tangencialmente) enriquecería al campo microfinanciero.

Por último, queremos resaltar cuatro áreas de oportunidad de estudio en el campo de las microfinanzas. Las que abren puertas a estudios posteriores : El primero, un estudio pormenorizado sobre la realidad microempresarial venezolana, éste permitirá adecuar los modelos de contrato y el conjunto de servicios a las necesidades del sector. El Segundo, una evaluación que permita determinar si como resultado de la prestación de servicios financieros a clientelas antes excluidas se produce el éxodo de los microempresarios hacia sectores de mayor tamaño (número de empleados, activos fijos, ventas) o el fortalecimiento del sector microempresarial. Tercero, una investigación profunda sobre la influencia de: el entorno macroeconómico, la estructura organizativa y el conjunto de incentivos de economía política sobre el desempeño de las instituciones microfinancieras. Cuarto, una evaluación ex-post que mida los efectos sociológicos de los mecanismos de solidaridad presente en la metodología del *"peer monitoring"*. Este estudio podría no sólo estudiar el fenómeno sociológico sino tratar de explicar económicamente la solidariedad.

VII.- BIBLIOGRAFÍA

Adams W. Dale, González Vega Claudio y Von Pischke J. D. (1987), *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*, Ohio State University.

Banco Central de Venezuela (2001), *INFORME Primer Semestre 2001*, BCV.

Banco Interamericano de Desarrollo (1998), *América Latina frente a la desigualdad*, BID.

Banco Interamericano de Desarrollo (1998), *La Regulación y su Importancia para la Microfinanza en América Latina y el Caribe*, BID.

Banco Mundial (1996), *Servicios Financieros Sostenibles para clientelas de bajos ingresos: Inventario Mundial*, Banco Mundial.

Banco Mundial (1996), *Inventario de instituciones microfinancieras en Latinoamérica y el Caribe*, Banco Mundial.

Berendach Shari y Guzmán Diego (2001), *"The Solidarity Group Experience Worldwide"*, The New World of Microenterprise Finance, Kumarian Press.

Corporación Andina de Fomento (2001), *Comparative Analysis of Microfinance Institutions*, CAF.

Churchill Graig F. (2000), *The Microbanking Bulletin*, Calmeadow Publication.

Cuevas E. Carlos (1999), *"Credit Unions in Latin America: Recent Performance and Emerging Challanges"*, Banco Mundial.

Freixas Xavier y Rochet Jean-Charles (1997), *"Microeconomics of Banking"*, The MIT Press.

Fruman Cécile y Praxon Julia (1996), *Outreach and Sustainability of saving-first vs. Credit-first institutions*, Banco Mundial.

Fry J. Maxwell (1995), *"Money, Interest, and Banking in Economic Development"*, Johns Hopkins.

González Vega Claudio, Predo G.Fernando, Tomás Miller S. (1997), *El Reto de las Microfinanzas en América Latina: La visión Actual*, Corporación Andina de Fomento.

Hoff Karla y Stiglitz Joseph E. (1990), *Introduction: Imperfect Information and Rural Credit Markets-Puzzles and policy perspective*, The World Bank Economic Review, vol. 4.

Miller S. Tomás (2000), *"Microfinanzas, Lecciones aprendidas en Latinoamérica"*, Fondo Multilateral de Inversiones (BID).

Nieder Frank (2001), *"Deepening Ecuadorian Financial Markets in Rural Areas"*, Banco Interamericano de Desarrollo (Draft).

Orlando María B., Pollack Molly (2000), *Microenterprises and poverty. Evidence from Latin America", BID.*

Paxton Julia (1999), *"Estudios de Casos en Microfinanzas. Colombia: Banco Caja Social"*, Banco Mundial.

Rhyne Elisabeth (2001), *"Mainstreaming Microfinance: How lending to the Poor*

Began, Grew, and Came of Age in Bolivia", Kumarian Press.

Rhyne Elisabeth (2001), *"A New View of Finance Program Evaluation"*, The New World of Microenterprise Finance, Kumarian Press.

Robinson Marguerite (1995), *"The Paradigm Shift in Microfinance: A Perspective from HIID*, Harvard University.

Stiglitz Joseph E. (1990), *Peer Monitoring and Credit Markets*, The World Bank Economis Review, Vol 4, Nro 3.

Stiglitz Joseph E. (1990), *Peer Monitoring and Credit Markets*, The World Bank Economis Review, Vol 4, Nro 3.

Ugalde Luis sj (1999), *Pobreza: Un mal posible de superar*, Universidad Católica Andrés Bello.

Wenner Mark D., Proenza Francisco (1999), *Rural Finance in Latin America and the Caribbean: Challenges and Opportunities*, BID.

Yunus Muhammad (1999), *Banker to the poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*, PublicAffairs.

ANEXO I (Estados Financieros)

Cuadro Anexo I.I (Fuente: SAIF; Asociación Bancaria de Venezuela)

Banca Comercial y Universal VEN. VEB. MM. (No Cons.)

	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
BALANCE GENERAL						
ACTIVO						
DISPONIBILIDADES	3.059.214,88	3.145.596,28	3.508.157,58	3.895.806,18	4.515.944,36	4.290.390,85
Efectivo	458.226,83	354.722,99	652.973,78	373.987,46	713.614,28	429.911,21
Banco Central de Venezuela	1.944.185,93	1.967.249,84	2.275.032,26	2.435.136,87	2.844.773,43	2.684.905,04
Bancos y Otras Instituciones Financieras del País	89.694,81	95.947,20	130.309,29	107.948,20	133.040,19	144.065,71
Bancos y Corresponsales del Exterior	152.477,17	219.400,70	180.534,38	259.488,59	206.374,88	267.228,85
Oficina Matriz y Sucursales	722,765	82,05	3.460,58	10.556,73	487,34	12.198,11
Efectos de Cobro Inmediato	413.907,38	508.193,51	267.331,29	711.590,43	619.591,86	754.550,44
(Provisión para Disponibilidades)			-1.484,00	-2.902,09	-1.937,62	-2.468,50
INVERSIONES EN TITULOS VALORES	1.928.627,73	2.264.176,84	2.338.402,71	2.684.129,15	3.643.998,59	3.370.965,50
Inversiones en Títulos Valores para Negociar	1.467.674,09	1.796.124,88	224.626,45	221.333,35	182.639,13	109.434,47
Inversiones en Títulos Valores Disponibles para la Venta			769.391,76	901.337,14	1.745.633,58	1.615.976,68
Inversiones en Títulos Valores Mantenidos hasta su Vencimien	77.772,13	183.102,69	1.032.349,41	1.151.667,42	1.105.691,36	971.689,59
Inversiones en Otros Títulos Valores	223.168,70	133.239,97	134.380,10	181.091,18	275.342,75	304.107,29
Inversiones de Disponibilidad Restringida	258.879,73	238.287,98	182.733,29	232.272,45	341.060,66	374.125,74
(Provisión para Inversiones en Títulos Valores)	-98.866,93	-86.578,68	-5.078,30	-3.572,38	-6.368,89	-4.368,26
CARTERA DE CREDITOS	5.709.951,93	5.459.348,24	6.246.658,91	6.711.398,63	7.890.416,88	8.131.812,29
Créditos Vigentes	5.772.783,34	5.484.765,56	6.253.214,56	6.711.699,90	7.884.857,94	8.107.622,11
Créditos Reestructurados	57.601,27	65.784,98	105.675,63	133.457,19	135.781,23	183.635,08
Créditos Vencidos	247.119,85	336.646,29	340.577,36	340.125,79	327.645,41	409.452,89
Créditos en Litigio	19.308,1	34.647,8	43.025,4	57.525,7	70.160,8	67.719,7
(Provisión para Cartera de Créditos)	-386.860,7	-462.496,4	-495.834,1	-531.410,0	-528.028,5	-636.617,5
INTERESES Y COMISIONES POR COBRAR	294.476,1	305.352,3	295.948,9	237.764,9	289.196,5	301.391,2
Rendimientos por Cobrar por Disponibilidades	983,3	128,5	726,8	218,0	381,6	299,2
Rendimientos por Cobrar por Inversiones en Títulos Valores	129.088,2	150.291,3	141.761,0	87.328,8	123.663,3	115.635,2
Rendimientos por Cobrar por Cartera de Crédito	182.874,3	179.101,5	193.651,7	198.358,6	206.025,8	231.552,5
Comisiones por Cobrar			8.592,2	12.005,5	12.317,2	14.075,3
Rendimientos por Cobrar por Otras Cuentas por Cobrar			0,0	1.644,2	296,9	456,2
(Provisión para Rendimientos x Cobrar y Otros)	-18.469,8	-24.168,9	-48.782,8	-61.790,2	-53.488,4	-60.627,2
INV EMPR FILIALES, AFILIADAS Y SUCURSALES	504.142,6	499.564,9	514.194,2	607.051,5	847.904,2	754.205,2
Inversiones en Empresas Filiales y Afiliadas	231.980,9	188.598,3	157.344,9	210.159,0	422.661,1	341.299,6
Inversiones en Sucursales	300.166,4	332.008,7	381.566,5	410.474,0	435.565,7	421.114,9
(Provis. Inversiones en Empr Filiales, Afiliadas y Sucurs.)	-28.004,7	-21.042,1	-24.717,3	-13.581,5	-10.322,6	-8.209,2
BIENES REALIZABLES	52.617,6	83.792,4	103.850,7	125.636,8	147.798,8	186.434,1
BIENES DE USO	497.835,9	571.888,8	656.897,1	694.323,1	755.926,2	746.381,2
OTROS ACTIVOS	402.057,3	561.198,5	552.344,0	583.377,4	726.923,9	1.234.202,3
TOTAL DEL ACTIVO	12.448.924,0	12.890.918,2	14.216.454,1	15.539.487,7	18.818.109,6	19.015.782,6
PASIVO						
CAPTACIONES DEL PUBLICO	9.231.456,9	9.443.970,2	10.687.740,2	11.687.645,9	14.555.113,3	14.322.325,3
Depósitos en Cuentas Corrientes	3.961.805,9	3.801.202,1	4.461.715,3	4.931.287,3	6.490.044,1	6.509.175,4
Cuentas Corrientes No Remuneradas	2.665.203,7	2.635.325,1	2.916.287,7	3.173.395,0	4.137.121,8	3.901.505,0
Cuentas Corrientes Remuneradas	1.296.602,2	1.165.877,0	1.545.427,7	1.757.892,4	2.352.922,3	2.607.670,4
Otras Obligaciones a la Vista	370.899,7	378.848,0	492.963,5	447.618,5	519.580,1	559.620,0
Obligaciones por Operaciones de Mesa de Dinero	4.438,7	812,5	542,0	7.603,2	6.494,5	2.276,9
Depósitos de Ahorro	2.789.731,7	2.698.899,8	3.202.014,9	3.240.156,6	4.213.988,9	4.201.207,3
Depósitos a Plazo	2.031.369,4	2.473.848,0	2.423.056,3	2.908.166,8	3.120.277,4	2.801.382,9
Títulos Valores Emitidos por la Institución	1.597,7	11.143,8	10.765,4	21.938,8	32.089,7	50.318,2
Captaciones del Público Restringidas	71.613,9	79.216,1	96.683,9	130.874,6	170.638,5	198.344,6

OBLIGACIONES CON EL BCV			65,0	3.758,5		
OBLIGACIONES CON EL BANAP	45.015,8	53.696,4	91.369,2	130.762,8	101.930,3	83.114,2
OTROS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS	745.254,3	745.274,9	807.753,2	883.356,4	940.306,6	970.756,2
Obligaciones con Instituciones Financieras del País hasta un	542.907,7	579.610,4	616.166,5	694.272,5	620.939,3	756.215,6
Obligaciones con Instituciones Financieras del País a más de	3.055,4	5.228,8	4.377,1	2.767,8	259,8	14.461,8
Obligaciones con Instituciones Financieras del Exterior hast	65.003,6	52.873,6	85.491,3	89.398,5	197.333,6	87.670,4
Obligaciones con Instituciones Financieras del Exterior a má	26.467,9	5.594,3	6.109,1	9.862,4	16.440,9	18.801,5
Obligaciones por Otros Financiamientos hasta un Año	36.033,3	26.434,0	24.350,1	15.940,0	28.897,0	19.514,4
Obligaciones por Otros Financiamientos a más de un Año	71.786,3	75.533,7	71.259,1	71.115,0	76.436,0	74.092,5
OTRAS OBLIGACIONES POR INTERMEDIACION FINANCIERA	26.020,2	133.110,6	60.066,7	67.226,5	106.241,9	113.858,3
INTERESES Y COMISIONES POR PAGAR	52.304,8	42.569,2	38.165,1	40.514,4	50.183,0	39.676,3
Gastos por Pagar por Captaciones del Público	44.684,7	35.681,8	30.722,5	32.699,0	42.702,6	33.361,5
Gastos por Pagar por Obligaciones con el BCV					0,5	
Gastos por Pagar por Captaciones y Obligaciones con el BANAP			851,2	938,6	451,7	383,7
Gastos por Pagar por Otros Financiamientos Obtenidos	7.620,1	6.887,3	5.660,1	6.388,4	6.294,5	5.340,8
Gastos por Pagar por Otras Obligaciones por Intermediación F			680,3	243,2	443,8	408,5
Gastos por Pagar por Obligaciones Convertibles en Capital						
Gastos por Pagar por Obligaciones Subordinadas			251,0	245,1	289,9	181,8
ACUMULACIONES Y OTROS PASIVOS	555.326,9	633.605,1	538.921,5	555.803,6	576.297,4	614.428,2
OBLIGACIONES SUBORDINADAS	25.154,6	26.985,5	28.859,4	30.339,0	31.117,8	31.963,3
OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN CAPITAL						
TOTAL DEL PASIVO	10.680.533,4	11.079.211,9	12.252.940,2	13.399.407,1	16.361.190,3	16.176.121,8
GESTION OPERATIVA						
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	442.997,7	499.394,3	531.315,4	584.620,7	677.253,8	782.971,9
Capital Pagado	442.997,7	499.394,3	531.315,4	584.620,7	677.253,8	782.971,9
APORTES PATRIMONIALES NO CAPITALIZADOS	77.252,1	48.844,8	66.895,6	85.519,1	356.672,9	520.161,3
RESERVAS DE CAPITAL	260.319,4	270.299,1	291.174,6	312.591,1	317.025,6	349.145,4
AJUSTES AL PATRIMONIO	60.096,0	58.177,9	53.922,3	52.467,3	51.964,9	49.791,1
RESULTADOS ACUMULADOS	927.725,4	934.990,2	1.020.206,0	1.104.882,5	1.061.590,0	1.155.385,1
GANAN./PERDIDA NO REALIZADA INVER. EN TIT.VAL.DISP.VENTA					-7.588,0	-17.794,0
(ACCIONES EN TESORERIA)						
TOTAL DEL PATRIMONIO	1.768.390,6	1.811.706,3	1.963.513,9	2.140.080,7	2.456.919,3	2.839.660,8
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	12.448.924,0	12.890.918,2	14.216.454,1	15.539.487,7	18.818.109,6	19.015.782,6
CUENTAS CONTINGENTES DEUDORAS	697.526,4	946.023,7	1.456.392,3	1.606.540,3	1.478.685,4	1.907.197,3
ACTIVOS DE LOS FIDEICOMISOS	2.923.033,1	3.449.851,4	4.002.945,1	5.487.650,9	6.253.399,3	6.705.644,2
FIDEICOMISOS DE INVERSIÓN				738.382,8	982.183,0	553.531,0
F.I. Personas Naturales				45.461,6	35.917,9	46.008,0
F.I. Personas Jurídicas				633.412,3	861.856,2	411.260,4
F.I. Administración Central				7.748,5	18.249,9	22.261,7
F.I. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder				34.174,0	11.084,2	15.702,3
F.I. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe				17.586,6	57.074,8	58.298,5
FIDEICOMISOS DE GARANTÍA				1.461.783,8	1.321.762,8	1.100.679,3
F.G. Personas Naturales				4.730,8	4.130,5	5.146,0
F.G. Personas Jurídicas				1.155.758,1	962.365,5	1.078.565,7
F.G. Administración Central				1.523,3	1.595,4	
F.G. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder				18.005,0	37.918,2	303,6
F.G. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe				281.766,5	315.753,2	16.664,0
FIDEICOMISOS DE ADMINISTRACIÓN				1.724.893,6	2.124.846,4	4.644.489,5
F.A. Personas Naturales				187.268,1	257.232,7	348.346,0
F.A. Personas Jurídicas				492.668,1	616.753,0	1.485.537,9
F.A. Administración Central				213.738,0	265.719,5	991.225,0
F.A. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder				138.526,0	129.254,8	304.365,8
F.A. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe				692.693,5	855.886,5	1.515.014,8
FIDEICOMISOS DE CARACTERÍSTICAS MIXTAS				144.018,1	170.475,6	330.040,6
F.C.M. Personas Naturales				53,5	54,9	167.413,1
F.C.M. Personas Jurídicas				28.459,8	46.517,8	811,1
F.C.M. Administración Central				90.679,7	76.962,2	48.721,4
F.C.M. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Fed				6.062,8	5.641,6	415,2

F.C.M. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Es				18.762,3	41.279,2	112.679,9
OTROS FIDEICOMISOS				1.418.572,6	1.654.131,5	76.903,7
O.F. Personas Naturales				107.471,7	170.290,5	8.531,3
O.F. Personas Jurídicas				646.600,5	662.418,8	57.911,1
O.F. Administración Central				381.312,2	470.680,6	1.571,8
O.F. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder				23.170,9	28.651,4	8.772,2
O.F. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe				260.017,3	322.090,1	117,2
OTROS ENCARGOS DE CONFIANZA	90.156,8	70.711,0	29.300,3	17.264,3	59.124,0	36.393,0
CUENTAS DEUDORAS OTROS ENCARGOS DE CONFIANZA (F.M. Habit.)						1.278.162,3
OTRAS CUENTAS DEUDORAS DEL FONDO MUTUAL HABITACIONAL						
OTRAS CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	17.074.769,6	18.967.169,3	19.637.440,2	22.485.449,5	23.866.022,8	28.120.740,3
OTRAS CUENTAS DE REGISTRO DEUDORAS						258.469,7
ESTADO DE RESULTADOS						
INGRESOS FINANCIEROS	2.024.032,0	1.659.124,2	1.320.677,7	1.331.381,7	1.321.233,3	1.440.440,5
Ingresos por Disponibilidades	44.235,9	35.178,9	30.280,1	45.136,7	42.056,4	37.700,2
Ingresos por Inversiones en Títulos Valores	373.765,2	418.875,6	293.007,4	314.295,5	279.502,5	359.187,3
Ingresos por Cartera de Créditos	1.572.831,9	1.158.290,2	950.764,7	932.337,8	961.627,5	989.923,4
Ingresos por Otras Cuentas por Cobrar	11.113,2	14.708,0	16.474,4	20.370,7	20.218,8	37.369,6
Ingresos por Inversiones Empr. Filiales, Afil. y Sucur.	14,3	9,1	14.402,2	3.762,0	229,2	245,3
Ingresos por Oficina Principal y Sucursales				8,8	10,5	7,8
Otros Ingresos Financieros	22.071,5	32.062,2	15.749,0	15.470,1	17.588,3	16.006,9
GASTOS FINANCIEROS	785.457,6	612.404,0	386.937,5	409.544,2	408.512,4	409.949,7
Gastos por Captaciones del Público	689.331,5	543.684,0	343.467,2	354.011,9	352.482,1	353.264,3
Gastos por Obligaciones con el BCV	164,8	143,8	196,0	664,4	278,7	456,8
Gastos por Obligaciones con el BANAP	5.083,5	4.494,6	6.210,6	8.992,2	6.087,1	5.518,6
Gastos por Otros Financiamientos Obtenidos	66.378,2	51.073,3	30.512,0	36.329,2	41.902,8	39.635,0
Gastos por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera	8.713,3	2.183,1	1.598,9	3.318,3	3.115,6	4.200,6
Gastos por Obligaciones Subordinadas	702,5	1.101,1	298,8	420,9	1.112,9	923,0
Gastos por Obligaciones Convertibles en Capital						
Gastos por Oficina Principal y Sucursales	34,0	90,7	37,5	16,8	21,0	21,2
Otros Gastos Financieros	15.049,7	9.633,4	4.616,5	5.790,6	3.512,2	5.930,2
MARGEN FINANCIERO BRUTO	1.238.574,4	1.046.720,1	933.740,2	921.837,4	912.720,9	1.030.490,8
INGRESOS POR RECUPERACION DE ACTIVOS FINANCIEROS	19.114,6	33.818,0	29.212,8	18.843,5	23.197,1	22.155,2
GASTOS POR INCOBR.Y DESVALOR. DE ACTIVOS FINANCIEROS	239.118,3	146.396,6	118.403,9	106.461,3	83.583,3	105.452,2
Gastos por Incobrabilidad de Créditos y Otras Cuentas por Co	206.864,8	128.671,7	107.149,8	103.646,7	76.772,6	100.613,1
Gastos por Desvalorización de Inversiones Financieras	32.253,6	17.724,9	10.449,2	1.618,0	6.375,1	3.831,6
Gastos por Partidas Pendientes en Conciliación			804,9	1.196,6	435,6	1.007,5
MARGEN FINANCIERO NETO	1.018.570,7	934.141,5	844.549,0	834.219,6	852.334,7	947.193,8
GASTOS DE TRANSFORMACION	743.705,6	819.648,3	869.444,8	879.269,5	881.665,0	968.963,7
Gastos de Personal	307.581,8	348.094,1	362.925,4	379.378,4	387.533,3	428.319,4
Gastos Generales y Administrativos	375.025,5	401.750,8	469.089,6	476.272,1	471.687,7	507.713,1
Aportes al Fondo de Gtía. de Depósitos y Protección Bancaria	59.786,1	68.201,6	35.729,4	21.658,6	20.476,3	30.373,6
Aportes a la Superintendencia de Bancos y Otras Inst.Fin.	1.312,2	1.601,8	1.700,4	1.960,5	1.967,6	2.557,7
MARGEN DE INTERMEDIACION FINANCIERA	274.865,1	114.493,2	-24.895,8	-45.049,9	-29.330,3	-21.769,8
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	133.660,8	155.651,3	331.559,9	360.954,7	342.693,8	389.044,1
OTROS GASTOS OPERATIVOS	72.253,0	53.031,8	88.725,0	96.863,5	95.254,2	110.980,7
MARGEN DEL NEGOCIO	336.272,9	217.112,7	217.939,2	219.041,3	218.109,3	256.293,6
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	11.246,6	11.434,5	18.958,0	30.605,3	22.676,3	11.397,6
GASTOS EXTRAORDINARIOS	6.243,0	6.104,1	9.431,0	7.685,2	11.039,3	12.289,4
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTO	341.276,5	222.443,2	227.466,1	241.961,4	229.746,2	255.401,9
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	30.009,1	21.566,3	16.624,5	18.382,4	14.368,6	19.355,9
RESULTADO NETO	311.267,4	200.876,9	210.841,7	223.579,0	215.377,6	236.046,0

Caudro Anexo I.II (Fuente: SAIF; Asociación Bancaria de Venezuela)

Bangente. VEN. VEB. MM. (No Cons.)

	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
BALANCE GENERAL						
ACTIVO						
DISPONIBILIDADES	1.428,12	1.260,38	146,635	153,278	309,241	370,929
Efectivo		0,4	0,4	0,4	0,5	0,6
Banco Central de Venezuela	0,483	6,623	29,703	42,842	197,901	163,978
Bancos y Otras Instituciones Financieras del País	1.427,63	1.253,36	116,532	110,036	110,84	206,351
Bancos y Corresponsales del Exterior						
Oficina Matriz y Sucursales						
Efectos de Cobro Inmediato						
(Provisión para Disponibilidades)						
INVERSIONES EN TITULOS VALORES			285	5	255	5
Inversiones en Títulos Valores para Negociar						
Inversiones en Títulos Valores Disponibles para la Venta						
Inversiones en Títulos Valores Mantenidos hasta su Vencimien						
Inversiones en Otros Títulos Valores			280		250	
Inversiones de Disponibilidad Restringida			5	5	5	5
(Provisión para Inversiones en Títulos Valores)						
CARTERA DE CREDITOS		359,6493	1.194,04	1.772,81	2.405,58	3.207,12
Créditos Vigentes		363,407	1.179,57	1.731,60	2.384,21	3.196,29
Créditos Reestructurados					2,305	6,794
Créditos Vencidos		3,783	101,212	205,953	137,461	80,906
Créditos en Litigio						
(Provisión para Cartera de Créditos)		-7,5407	-86,741	-164,75	-118,396	-76,865
INTERESES Y COMISIONES POR COBRAR		0,3017	3,118	1,108	0,085	27,97
Rendimientos por Cobrar por Disponibilidades						
Rendimientos por Cobrar por Inversiones en Títulos Valores			0,422		0,126	
Rendimientos por Cobrar por Cartera de Crédito		0,308	6,713	10,619	5,803	31,348
Comisiones por Cobrar						
Rendimientos por Cobrar por Otras Cuentas por Cobrar						
(Provisión para Rendimientos x Cobrar y Otros)		-0,0063	-4,017	-9,511	-5,844	-3,378
INV EMPR FILIALES, AFILIADAS Y SUCURSALES						
Inversiones en Empresas Filiales y Afiliadas						
Inversiones en Sucursales						
(Provis. Inversiones en Empr Filiales, Afiliadas y Sucurs.)						
BIENES REALIZABLES						
BIENES DE USO		3,936	13,718	58,67	118,55	130,898
OTROS ACTIVOS		4,313	38,999	112,033	200,688	301,775
TOTAL DEL ACTIVO	1.428,12	1.628,58	1.681,51	2.102,90	3.289,15	4.043,69
PASIVO						
CAPTACIONES DEL PUBLICO		75,583	181,004	329,53	1.003,79	1.002,48
Depósitos en Cuentas Corrientes						
Cuentas Corrientes No Remuneradas						
Cuentas Corrientes Remuneradas						
Otras Obligaciones a la Vista						
Obligaciones por Operaciones de Mesa de Dinero						
Depósitos de Ahorro		75,583	181,004	317,53	208,393	437,248
Depósitos a Plazo				12	789,333	550,821
Títulos Valores Emitidos por la Institución						
Captaciones del Público Restringidas					6,061	14,415

OBLIGACIONES CON EL BCV						
OBLIGACIONES CON EL BANAP						
OTROS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS				400	250	1.050,00
Obligaciones con Instituciones Financieras del País hasta un				400	250	1.050,00
Obligaciones con Instituciones Financieras del País a más de						
Obligaciones con Instituciones Financieras del Exterior hast						
Obligaciones con Instituciones Financieras del Exterior a má						
Obligaciones por Otros Financiamientos hasta un Año						
Obligaciones por Otros Financiamientos a más de un Año						
OTRAS OBLIGACIONES POR INTERMEDIACION FINANCIERA						
INTERESES Y COMISIONES POR PAGAR				1,736	17,977	5,803
Gastos por Pagar por Captaciones del Público				0,103	13,491	4,023
Gastos por Pagar por Obligaciones con el BCV						
Gastos por Pagar por Captaciones y Obligaciones con el BANAP						
Gastos por Pagar por Otros Financiamientos Obtenidos				1,633	4,486	1,78
Gastos por Pagar por Otras Obligaciones por Intermediación F						
Gastos por Pagar por Obligaciones Convertibles en Capital						
Gastos por Pagar por Obligaciones Subordinadas						
ACUMULACIONES Y OTROS PASIVOS	1,94	97,786	199,774	246,551	231,823	341,306
OBLIGACIONES SUBORDINADAS						
OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN CAPITAL						
TOTAL DEL PASIVO	1,94	173,369	380,778	977,817	1.503,59	2.399,59
GESTION OPERATIVA						
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.650,00
Capital Pagado	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.650,00
APORTES PATRIMONIALES NO CAPITALIZADOS					850	
RESERVAS DE CAPITAL	216,481	222,287	222,287	222,287	222,287	222,287
AJUSTES AL PATRIMONIO						
RESULTADOS ACUMULADOS	9,696	32,923	-121,557	-297,209	-486,726	-228,186
GANAN./PERDIDA NO REALIZADA INVER. EN TIT.VAL.DISP.VENTA						
(ACCIONES EN TESORERIA)						
TOTAL DEL PATRIMONIO	1.426,18	1.455,21	1.300,73	1.125,08	1.785,56	1.644,10
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	1.428,12	1.628,58	1.681,51	2.102,90	3.289,15	4.043,69
CUENTAS CONTINGENTES DEUDORAS						
ACTIVOS DE LOS FIDEICOMISOS						
FIDEICOMISOS DE INVERSIÓN						
F.I. Personas Naturales						
F.I. Personas Jurídicas						
F.I. Administración Central						
F.I. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder						
F.I. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe						
FIDEICOMISOS DE GARANTÍA						
F.G. Personas Naturales						
F.G. Personas Jurídicas						
F.G. Administración Central						
F.G. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder						
F.G. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe						
FIDEICOMISOS DE ADMINISTRACIÓN						
F.A. Personas Naturales						
F.A. Personas Jurídicas						
F.A. Administración Central						
F.A. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder						
F.A. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe						
FIDEICOMISOS DE CARACTERÍSTICAS MIXTAS						
F.C.M. Personas Naturales						
F.C.M. Personas Jurídicas						
F.C.M. Administración Central						
F.C.M. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Fed						

F.C.M. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Es						
OTROS FIDEICOMISOS						
O.F. Personas Naturales						
O.F. Personas Jurídicas						
O.F. Administración Central						
O.F. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder						
O.F. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe						
OTROS ENCARGOS DE CONFIANZA						
CUENTAS DEUDORAS OTROS ENCARGOS DE CONFIANZA (F.M. Habit.)						
OTRAS CUENTAS DEUDORAS DEL FONDO MUTUAL HABITACIONAL						
OTRAS CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS		60,885	346,38	611,877	1.559,51	2.382,05
OTRAS CUENTAS DE REGISTRO DEUDORAS						
ESTADO DE RESULTADOS						
INGRESOS FINANCIEROS	1.729,90	240,756	229,983	266,867	351,73	441,906
Ingresos por Disponibilidades	16,154	0,023	0,235	0,525	1,353	2,273
Ingresos por Inversiones en Títulos Valores	56,447	203,768	40,706	8,72	2,293	11,756
Ingresos por Cartera de Créditos	1.649,90	36,965	189,042	257,622	348,084	427,877
Ingresos por Otras Cuentas por Cobrar	4,735					
Ingresos por Inversiones Empr. Filiales, Afil. y Sucur.						
Ingresos por Oficina Principal y Sucursales						
Otros Ingresos Financieros	2,666					
GASTOS FINANCIEROS	1.089,46	0,971	4,133	18,349	78,544	81,195
Gastos por Captaciones del Público	4,489	0,971	4,133	7,777	35,31	63,956
Gastos por Obligaciones con el BCV						
Gastos por Obligaciones con el BANAP						
Gastos por Otros Financiamientos Obtenidos	1.080,85			10,572	43,234	17,239
Gastos por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera						
Gastos por Obligaciones Subordinadas						
Gastos por Obligaciones Convertibles en Capital						
Gastos por Oficina Principal y Sucursales						
Otros Gastos Financieros	4,123					
MARGEN FINANCIERO BRUTO	640,436	239,785	225,85	248,518	273,186	360,711
INGRESOS POR RECUPERACION DE ACTIVOS FINANCIEROS		0,098	3,722	14,082	13,334	17,02
GASTOS POR INCOBR.Y DESVALOR. DE ACTIVOS FINANCIEROS	349,613	7,645	93,253	132,68	54,686	7,91
Gastos por Incobrabilidad de Créditos y Otras Cuentas por Co	349,613	7,645	93,253	132,68	54,686	7,91
Gastos por Desvalorización de Inversiones Financieras						
Gastos por Partidas Pendientes en Conciliación						
MARGEN FINANCIERO NETO	290,823	232,238	136,319	129,92	231,834	369,821
GASTOS DE TRANSFORMACION	192,242	238,083	538,794	654,44	831,286	947,015
Gastos de Personal	43,668	167,511	290,582	353,288	475,073	563,051
Gastos Generales y Administrativos	146,049	70,038	247,406	300,536	355,472	381,416
Aportes al Fondo de Gtía. de Depósitos y Protección Bancaria	0,618		0,351	0,404	0,741	2,231
Aportes a la Superintendencia de Bancos y Otras Inst.Fin.	1,907	0,534	0,455	0,212		0,317
MARGEN DE INTERMEDIACION FINANCIERA	98,581	-5,845	-402,475	-524,52	-599,452	-577,194
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	8,493	42,18	256,18	355,957	420,204	453,507
OTROS GASTOS OPERATIVOS	3,307		0,347		0,569	4,039
MARGEN DEL NEGOCIO	103,767	36,335	-146,642	-168,563	-179,817	-127,726
INGRESOS EXTRAORDINARIOS						
GASTOS EXTRAORDINARIOS				1,31		
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTO	103,767	36,335	-146,642	-169,873	-179,817	-127,726
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	92,994	7,302	7,838	5,779	9,7	13,734
RESULTADO NETO	10,773	29,033	-154,48	-175,652	-189,517	-141,46

Cuadro Anexo I.III (Fuente: SAIF; Asociación Bancaria de Venezuela)

Banco del Pueblo VEN. VEB. MM. (No Cons.)

	dic-98	jun-99	dic-99	jun-00	dic-00	jun-01
BALANCE GENERAL						
ACTIVO						
DISPONIBILIDADES			107,997	423,073	195,229	630,686
Efectivo			0,06		0,35	5,958
Banco Central de Venezuela						2,219
Bancos y Otras Instituciones Financieras del País			107,937	423,073	194,879	623,272
Bancos y Corresponsales del Exterior						
Oficina Matriz y Sucursales						
Efectos de Cobro Inmediato						
(Provisión para Disponibilidades)						-0,763
INVERSIONES EN TITULOS VALORES			1.490,00	21.386,22	21.971,26	20.023,65
Inversiones en Títulos Valores para Negociar						
Inversiones en Títulos Valores Disponibles para la Venta					5.495,35	5.165,58
Inversiones en Títulos Valores Mantenidos hasta su Vencimien					3.625,71	3.609,76
Inversiones en Otros Títulos Valores			1.490,00	21.386,22	12.880,57	11.369,77
Inversiones de Disponibilidad Restringida						
(Provisión para Inversiones en Títulos Valores)					-30,364	-121,454
CARTERA DE CREDITOS			23,962	375,984	685,26	2.513,11
Créditos Vigentes			18,555	379,942	685,26	2.513,11
Créditos Reestructurados						
Créditos Vencidos			7,691	6,242	108,579	375,821
Créditos en Litigio						
(Provisión para Cartera de Créditos)			-2,284	-10,2	-108,579	-375,821
INTERESES Y COMISIONES POR COBRAR			18,682	395,82	567,837	403,306
Rendimientos por Cobrar por Disponibilidades						
Rendimientos por Cobrar por Inversiones en Títulos Valores			18,659	363,158	471,614	364,686
Rendimientos por Cobrar por Cartera de Crédito			0,144	6,077	42,013	48,718
Comisiones por Cobrar				26,928	55,052	
Rendimientos por Cobrar por Otras Cuentas por Cobrar						4,12
(Provisión para Rendimientos x Cobrar y Otros)			-0,121	-0,342	-0,842	-14,218
INV EMPR FILIALES, AFILIADAS Y SUCURSALES						
Inversiones en Empresas Filiales y Afiliadas						
Inversiones en Sucursales						
(Provis. Inversiones en Empr Filiales, Afiliadas y Sucurs.)						
BIENES REALIZABLES						
BIENES DE USO			3,772	9,169	39,555	74,496
OTROS ACTIVOS			103,048	46,006	502,597	307,442
TOTAL DEL ACTIVO			1.747,46	22.636,28	23.961,74	23.952,69
PASIVO						
CAPTACIONES DEL PUBLICO						
Depósitos en Cuentas Corrientes						
Cuentas Corrientes No Remuneradas						
Cuentas Corrientes Remuneradas						
Otras Obligaciones a la Vista						
Obligaciones por Operaciones de Mesa de Dinero						
Depósitos de Ahorro						
Depósitos a Plazo						
Títulos Valores Emitidos por la Institución						
Captaciones del Público Restringidas						
OBLIGACIONES CON EL BCV						
OBLIGACIONES CON EL BANAP						
OTROS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS						

Obligaciones con Instituciones Financieras del País hasta un				
Obligaciones con Instituciones Financieras del País a más de				
Obligaciones con Instituciones Financieras del Exterior hast				
Obligaciones con Instituciones Financieras del Exterior a má				
Obligaciones por Otros Financiamientos hasta un Año				
Obligaciones por Otros Financiamientos a más de un Año				
OTRAS OBLIGACIONES POR INTERMEDIACION FINANCIERA				
INTERESES Y COMISIONES POR PAGAR				
Gastos por Pagar por Captaciones del Público				
Gastos por Pagar por Obligaciones con el BCV				
Gastos por Pagar por Captaciones y Obligaciones con el BANAP				
Gastos por Pagar por Otros Financiamientos Obtenidos				
Gastos por Pagar por Otras Obligaciones por Intermediación F				
Gastos por Pagar por Obligaciones Convertibles en Capital				
Gastos por Pagar por Obligaciones Subordinadas				
ACUMULACIONES Y OTROS PASIVOS	62,636	152,732	402,107	608,345
OBLIGACIONES SUBORDINADAS				
OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN CAPITAL				
TOTAL DEL PASIVO	62,636	152,732	402,107	608,345
GESTION OPERATIVA				
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL	1.200,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00
Capital Pagado	1.200,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00
APORTES PATRIMONIALES NO CAPITALIZADOS				
RESERVAS DE CAPITAL	96,641	374,021	564,394	587,522
AJUSTES AL PATRIMONIO				
RESULTADOS ACUMULADOS	388,184	1.109,52	1.871,01	1.962,37
GANAN./PERDIDA NO REALIZADA INVER. EN TIT.VAL.DISP.VENTA			124,222	-205,55
(ACCIONES EN TESORERIA)				
TOTAL DEL PATRIMONIO	1.684,83	22.483,54	23.559,63	23.344,34
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	1.747,46	22.636,28	23.961,74	23.952,69
CUENTAS CONTINGENTES DEUDORAS				
ACTIVOS DE LOS FIDEICOMISOS				
FIDEICOMISOS DE INVERSIÓN				
F.I. Personas Naturales				
F.I. Personas Jurídicas				
F.I. Administración Central				
F.I. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder				
F.I. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe				
FIDEICOMISOS DE GARANTÍA				
F.G. Personas Naturales				
F.G. Personas Jurídicas				
F.G. Administración Central				
F.G. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder				
F.G. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe				
FIDEICOMISOS DE ADMINISTRACIÓN				
F.A. Personas Naturales				
F.A. Personas Jurídicas				
F.A. Administración Central				
F.A. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder				
F.A. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe				
FIDEICOMISOS DE CARACTERÍSTICAS MIXTAS				
F.C.M. Personas Naturales				
F.C.M. Personas Jurídicas				
F.C.M. Administración Central				
F.C.M. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Fed				
F.C.M. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Es				
OTROS FIDEICOMISOS				
O.F. Personas Naturales				

O.F. Personas Jurídicas				
O.F. Administración Central				
O.F. Administraciones Públicas, Estat., Munic. y Dtto. Feder				
O.F. Entes Descentralizados y Otros Organismos con Rég. Espe				
OTROS ENCARGOS DE CONFIANZA				
CUENTAS DEUDORAS OTROS ENCARGOS DE CONFIANZA (F.M. Habit.)				
OTRAS CUENTAS DEUDORAS DEL FONDO MUTUAL HABITACIONAL				
OTRAS CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	67,762	61,834	2,413,18	7.299,75
OTRAS CUENTAS DE REGISTRO DEUDORAS				
ESTADO DE RESULTADOS				
INGRESOS FINANCIEROS	74,457	1.986,96	2.126,47	1.945,92
Ingresos por Disponibilidades	0,428	3,217	18,36	8,089
Ingresos por Inversiones en Títulos Valores	67,606	1.963,09	2.018,09	1.720,89
Ingresos por Cartera de Créditos	6,129	20,65	89,997	157,493
Ingresos por Otras Cuentas por Cobrar	0,294			59,442
Ingresos por Inversiones Empr. Filiales, Afil. y Sucur.				
Ingresos por Oficina Principal y Sucursales				
Otros Ingresos Financieros			0,026	0,005
GASTOS FINANCIEROS			0,001	
Gastos por Captaciones del Público				
Gastos por Obligaciones con el BCV				
Gastos por Obligaciones con el BANAP				
Gastos por Otros Financiamientos Obtenidos				
Gastos por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera				
Gastos por Obligaciones Subordinadas				
Gastos por Obligaciones Convertibles en Capital				
Gastos por Oficina Principal y Sucursales				
Otros Gastos Financieros			0,001	
MARGEN FINANCIERO BRUTO	74,457	1.986,96	2.126,47	1.945,92
INGRESOS POR RECUPERACION DE ACTIVOS FINANCIEROS				
GASTOS POR INCOBR.Y DESVALOR. DE ACTIVOS FINANCIEROS	20,043	8,138	129,241	341,757
Gastos por Incobrabilidad de Créditos y Otras Cuentas por Co	20,043	8,138	98,878	249,904
Gastos por Desvalorización de Inversiones Financieras			30,364	91,091
Gastos por Partidas Pendientes en Conciliación				0,762
MARGEN FINANCIERO NETO	54,414	1.978,82	1.997,23	1.604,16
GASTOS DE TRANSFORMACION	56,888	591,058	1.045,84	1.455,08
Gastos de Personal	16,479	427,546	631,522	856,813
Gastos Generales y Administrativos	40,385	163,443	414,254	597,669
Aportes al Fondo de Gtía. de Depósitos y Protección Bancaria				
Aportes a la Superintendencia de Bancos y Otras Inst.Fin.	0,024	0,068	0,06	0,596
MARGEN DE INTERMEDIACION FINANCIERA	-2,474	1.387,77	951,394	149,08
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	28,256	0,556	2,218	1,507
OTROS GASTOS OPERATIVOS	7,688	1,419	3,419	40,032
MARGEN DEL NEGOCIO	18,094	1.386,90	950,193	110,555
INGRESOS EXTRAORDINARIOS			1,672	5,57
GASTOS EXTRAORDINARIOS				1,641
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTO	18,094	1.386,90	951,865	114,484
IMPUESTO SOBRE LA RENTA				
RESULTADO NETO	18,094	1.386,90	951,865	114,484

ANEXO II (Definición de Indicadores)

- Rentabilidad: Esta será medida por los siguientes indicadores:

Margen Financiero Neto/ Activo Total Promedio.

Margen de Intermediación Financiera/ (Patrimonio (Pat) + Gestión (Ges) Operativa) Promedio.

Margen del Negocio/ (Pat. + Ges. Operativa) Promedio.

- Adecuación del Capital: Medida por:

Activo Improductivo Neto[69]/ (Pat. + Ges. Operativa)

Cartera de Crédito Inmovilizada[70]/ (Pat. + Ges. Operativa)

Total Pasivo/ (Pat. + Ges. Operativa)

- Liquidez:

(Disponibilidades (Dis) + Inv. en Valores (Val) para Negociar + Inv. en Val. Disp. Para la Vta.)/ Activo Total

Cartera de Créditos Vigente/ Pasivo Exigible[71]

(Dis. – Efectos de Cobro + Inv. en Valores Para Negociar + Inv. en Val. Disp. para la Vta.)/ Pasivo Exigible

---

[69] Disponibilidades + Créditos Vencidos y Litigio + Bienes Realizables + Bienes de Uso + Otros Activos + Intereses y Comisiones por Cobrar.
[70] Créditos Vencidos + Créditos en Litigio.
[71] Depósitos en Cta. Corriente + Otras Obligaciones (Ob) a la vista + Ob. por mesa de dinero + Depósitos de Ahorro + Ob. con Instituciones Financieras (F) del país hasta 1 año + Ob. con Ins. F. Extrangeras hasta 1 año + Ob. por otros financiamientos hasta 1 año + Otras Ob. por Intermediación F. + Interés y Comisiones por Pagar.

- Calidad de Activo:

Activo Improductivo Bruto[72]/ Activo Total Bruto[73]

Cartera de Créditos Inmovilizada/ Cart. De Crédito Bruta

Provisión para Cartera de Crédito/ Cartera Inmovilizada

- Gestión Administrativa:

Depósitos Oficiales/ Dep. Cta. Corriente + Dep. ahorro + Dep. Plazo

Gastos de Transformación/ Activo Prod. Bruto Promedio[74]

Egreso Financiero/ Pasivo Onerosos[75]

- Índices de Microfinanzas:

Autosuficiencia Financiera: Ganancia Operativa/ Gastos Operativos incluyendo costo de los fondos.

Autosuficiencia Operativa: Ganancia operativa/ Gastos Operativos no Financieros.

Número de Préstamos/ Número de oficiales de Crédito.

Tasa Activa/ Tasa Pasiva.

---

[72] Disponibilidades + Valor Absoluto Provisión Disponibilidades + Créditos Vencidos y en Litigio + Bienes Realizables + Bienes de Uso + Otros Activos + Intereses y Comisiones por Cobrar + Valor Absoluto Provisión Rendimientos por Cobrar Cartera de Crédito.

[73] Activo Total + Valor Absoluto Provisión para Disponibilidades + Valor Absoluto Provisión por Inv. en Títulos Valor + Valor Absoluto Provisión Cartera de Crédito + Valor Absoluto Provisión por Rendimientos por Cobrar de Cartera de Crédito + Valor Absoluto Provisión Inversiones en Filiales y Sucursales en el Exterior.

[74] Inversiones en Títulos Valor + Valor Absoluto Prov. Inv. en Títulos Valor + Créditos Vigentes + Créditos Reestructurados + Inversiones en Filiales, Afiliadas y Sucursales en el Exterior + Valor Absoluto Provisión por Inversiones en Filiales.

[75] Ctas. Corrientes Remuneradas + Obligaciones por Op. de Mesa de Dinero + Depósitos de Ahorro + Depósitos a Plazo + Títulos Valor Emitidos por la Institución + Captaciones del Público Restringidas + Obligaciones con el BCV + Obligaciones con el BANAP + Otros

ANEXO III (Información Poblacional)

Cuadro Anexo III.I (Fuente: Encuesta de Hogares por Muestreo "Indicadores del Mercado de Trabajo[76]"; INE).

Población (Junio 2001)	Nº Personas
Total	**24.417.866**
Mujeres	12.132.743
Hombres	12.285.123

Cuadro Anexo III.II (Fuente: Encuesta de Hogares por Muestreo "Indicadores del Mercado de Trabajo"; INE)

Población Económicamente Activa Clasificable (Junio 2001)	Nº Personas
Total	**9.121.949**
Economía Formal	4.491.855
Economía Informal	4.630.094

Cuadro Anexo III.II (Fuente: Encuesta de Hogares por Muestreo "Indicadores del Mercado de Trabajo"; INE)

Población Económicamente Activa (Junio 2001)	Nº Personas
Total	**10.576.021**
Analfabeta	477.099
Sin Nivel	110.130
Básica	5.752.825
Media Diversificada y Profesional	2.310.764
Tecnico Universitario	685.922
Universitario	1.209.961
No Declarado	29.320

Financiamientos Obtenidos + Otras Obligaciones por Intermediación Financiera + Obligaciones Subordinadas + Obligaciones Convertibles en Capital.

[76] Nota: Cifras obtenidas con proyecciones poblacionales basadas en los resultados definitivos del censo de población y vivienda 1990.