

CARACAS, UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO  
ESTUDIOS DE POSTGRADO  
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

**LA RENTABILIDAD ECONOMICA Y SOCIAL DE LAS MICROFINANZAS EN  
LATINOAMÉRICA**

MARIA JESUS MARIÑO GOMEZ. C.I.: V-13.537.761

PROFESOR JOSE REQUENA

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

JULIO 2003

CARACAS, UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO  
ESTUDIOS DE POSTGRADO  
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

**LA RENTABILIDAD ECONOMICA Y SOCIAL DE LAS MICROFINANZAS EN  
LATINOAMÉRICA**

MARIA JESUS MARIÑO GOMEZ. C.I.: V-13.537.761  
PROFESOR JOSE REQUENA

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

JULIO 2003

## **AGRADECIMIENTOS**

Al Profesor Miguel Ignacio Purroy, por su incalculable colaboración, su experiencia, su pedagogía, y su empeño constante en cultivar y apoyar el desarrollo de mejores profesionales.

Al Licenciado Alejandro Soriano, por su tiempo y dedicación, así como el interesante material que tuvo a bien facilitar para este trabajo.

Al Licenciado Juan Uslar, por compartir su valiosa experiencia para enriquecer el conocimiento sobre este tema.





## INDICE

I.	Introducción.....	1
II.	Problemas planteados.....	2
III.	Objetivo del trabajo.....	3
IV.	Marco metodológico.....	4
V.	Marco teórico:	
	A. Antecedentes, orígenes y evolución de las microfinanzas.....	5
	B. Enfoque latinoamericano.....	7
	C. Marco regulatorio de las microfinanzas en Venezuela.....	10
VI.	Desarrollo del trabajo:	
	1. Objetivos de las microfinanzas desde el punto de vista del desarrollo sostenible.....	14
	2. Marco regulatorio en las microfinanzas: definiciones y criterios sugeridos por el Banco Interamericano de Desarrollo.....	15
	3. La experiencia latinoamericana: Indicadores de desempeño de algunas instituciones microfinancieras atendidas por la Corporación Andina de Fomento.....	25
	4. Opiniones y Criterios: Caso Venezuela.....	38
VII.	Conclusiones y recomendaciones.....	44
VIII.	Bibliografía.....	46
IX.	Glosario de términos.....	47

## I. INTRODUCCION.

Las microempresas hacen una contribución importante al empleo, la producción y el ingreso nacional de los países de América Latina y el Caribe. También son un vehículo importante para que las familias de bajos ingresos puedan escapar de la pobreza por medio de actividades productivas, regidas por las fuerzas de mercado.

Múltiples experiencias en Latinoamérica demuestran que si se cuenta con tecnología y escala adecuadas, no existe contradicción entre un modelo eficaz de asistencia financiera, y la atención a sectores de menores recursos. Es interesante señalar que en un estudio que comprende once organizaciones de microfinanzas a nivel mundial, se observó que las instituciones que poseen enfoques coherentes con sus objetivos estratégicos, logran atender satisfactoriamente las demandas crediticias de personas de muy bajos recursos<sup>1</sup>. Se destaca claramente que hay una correlación positiva entre la autosostenibilidad financiera de la actividad de intermediación, y la atención eficiente en escala al sector de menores ingresos relativos.

A continuación se presenta una breve descripción de la actividad microfinanciera que ha tenido lugar en los últimos años en Latinoamérica, reseñando las experiencias de algunas instituciones modelo, con el fin de analizar qué factores positivos pueden extraerse de ellas para su aplicación en nuestro país, partiendo de un marco teórico en el que se relatan los antecedentes y orígenes de las microfinanzas, así como su aplicación según el enfoque latinoamericano en particular, y una breve reseña del marco legal venezolano en el ámbito microfinanciero, que permita ubicar y comparar la experiencia de la región dentro de nuestro entorno nacional, respetando, por supuesto, las diferencias características entre países.

En el desarrollo del trabajo, se busca definir el verdadero objetivo de las microfinanzas, como una actividad financiera legítima que puede atenuar considerablemente las condiciones de pobreza de nuestros países, pero dentro de un marco de desarrollo auto sostenible, y claramente separado de las aspiraciones políticas y populistas de turno. En este sentido, se presentan posteriormente algunos estudios del Banco Interamericano de Desarrollo, orientados a definir las características que debe tener un marco regulatorio eficiente en cuanto a microfinanzas, así como algunos indicadores de desempeño de diversas instituciones latinoamericanas analizadas por la Corporación Andina de Fomento, comentando sus experiencias, para finalizar con algunas opiniones y criterios interesantes que fueron recogidos en entrevistas con factores de amplia experiencia en las microfinanzas de nuestro país.

---

<sup>1</sup> “II Foro Interamericano de la Microempresa”. Banco Interamericano de Desarrollo (y otros patrocinadores). Buenos Aires, 1999.

## II. PROBLEMAS PLANTEADOS.

En la mayoría de los países latinoamericanos, alrededor de un 60 por ciento de la población económicamente activa se encuentra desempeñando algún tipo de actividad en el sector informal de la economía<sup>2</sup>. De hecho, este sector se constituye en uno de los más dinámicos, generando ingresos y absorbiendo la mano de obra que otros sectores desplazan.

Este sector estratégico no tiene, sin embargo, acceso permanente a los servicios financieros que la banca tradicional ofrece en sus países, debiendo renunciar o postergar los planes de crecimiento y ampliación de sus iniciativas económicas, o recurrir a instituciones sin fines de lucro que dependen, a su vez, de recursos y fondos que no son permanentes.

Si bien en América Latina y el Caribe se han hecho muchos avances en mejorar el acceso a los servicios financieros y no financieros para la microempresa en los últimos 10 años, se estima que menos del 10 por ciento del sector en la región se encuentra satisfactoriamente atendido<sup>3</sup>. En el futuro se requerirán recursos financieros significativos y mejores tecnologías, para cerrar la brecha entre la oferta y la demanda de servicios en el sector.

Bajo este marco, se han planteado dos inquietudes que van a conducir el desarrollo del presente trabajo<sup>4</sup>:

1. ¿Cómo sustentar el desarrollo sostenible de las microfinanzas en Latinoamérica?
2. Sobre la base del punto anterior, ¿cuáles han sido las políticas y prácticas que en este sentido se han aplicado en Venezuela?, y por consiguiente, ¿cuáles son los retos y dificultades a superar para alcanzar un nivel de desarrollo en el sector microfinanciero, comparable con las experiencias más exitosas de la región?

---

<sup>2</sup> “El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual”. Corporación Andina de Fomento. Segunda edición revisada. 2002.

<sup>3</sup> “II Foro Interamericano de la Microempresa”. Banco Interamericano de Desarrollo (y otros patrocinadores). Buenos Aires, 1999.

<sup>4</sup> Estos dos puntos serán expuestos a lo largo del trabajo, y se concretarán en las conclusiones.



### **III. OBJETIVO DEL TRABAJO.**

El desarrollo de las microfinanzas es un tópico profundamente relacionado con la problemática de los altos niveles de pobreza presentes en la mayoría de los países latinoamericanos, destacándose como una actividad financiera, muy particular, que efectivamente puede producir mejoras significativas en el nivel de vida de estos sectores de la población; por todo esto, es una pieza del ámbito financiero que no puede ni debe obviarse.

Pero precisamente esta índole social que va asociada al desarrollo de las microfinanzas, ha provocado que, especialmente en nuestro país, se haya desvirtuado el verdadero concepto del microcrédito, entendiéndose en muchos casos como una actividad de beneficencia, cuando se trata de un sector financiero en desarrollo que debe entenderse como tal, para hacerlo atractivo a los potenciales intermediarios y agentes económicos superavitarios, y de esta forma, crear un verdadero sistema sostenible en el tiempo.

El objetivo de esta investigación, es definir y distinguir el verdadero concepto de las microfinanzas, entendidas dentro del marco específico de Latinoamérica, con sus características particulares, y conocer las experiencias exitosas de algunos países de la región para establecer similitudes, salvando las diferencias, que nos permitan definir cuáles son los retos y los caminos a seguir en Venezuela para hacer del sistema microfinanciero una realidad sostenible, bajo la meta de rentabilidad económica y, por ende, social.

#### **IV. MARCO METODOLOGICO.**

La investigación que da soporte a este trabajo, está basada en entrevistas a factores de gran experiencia y conocimiento en el ámbito microfinanciero en Venezuela y Latinoamérica, específicamente, personal directivo de Bangente y de la Corporación Andina de Fomento, así como en la consulta de material bibliográfico proporcionado por ellos.

Se complementó la investigación con otros materiales bibliográficos, entre ellos tesis de postgrado sobre tópicos relacionados, así como la consulta a través de Internet de páginas de instituciones vinculadas a este tema.

## V. MARCO TEORICO

### A. Antecedentes, orígenes y evolución de las microfinanzas.

Los orígenes del microcrédito se sitúan en Bangladesh, cerca de 1974, a raíz de la iniciativa del economista Muhammad Yunus<sup>5</sup>, quien es conocido mundialmente por su invención del sistema de microcréditos. Sus inicios se narran como un mito, como una leyenda. Conoció una mujer que producía artesanías de bambú y que para obtener la materia prima necesitaba endeudarse con los prestamistas locales, que cobraban altos tipos de interés. La gestión de Yunus con bancos comerciales para obtener dinero más barato fracasó por la falta de garantías crediticias. Decidió por tanto hacer un préstamo personal equivalente a 20 dólares, a esa y a otras 42 mujeres que querían iniciar actividades comerciales y artesanales. Los préstamos fueron devueltos a su vencimiento. Aquello animó a Yunus quien, con ayuda de sus estudiantes, empezó a ampliar el sistema de microcréditos. En 1983 creó el Banco Grameen (Grameen Bank, que se traduce como *Banco de los Pobres* o *Banco Rural*). En los últimos 20 años se estima que el Banco Grameen ha prestado más de dos mil millones de dólares, a tres millones y medio de pobres. El banco tiene más de mil sucursales por todo el mundo y está siendo imitado por más de 7.000 organizaciones.

El Banco Grameen es una institución de crédito dirigida a los sectores más pobres de las áreas rurales de Bangladesh. Sus préstamos rondan los 75 dólares, con un máximo de 300 dólares, a un tipo de interés de 16%, y están dirigidos especialmente a mujeres: más del ochenta por ciento de la clientela del banco es femenina. El sistema Grameen se basa en la responsabilidad, la participación y, especialmente, en la confianza mutua (los préstamos son otorgados sin ninguna garantía colateral). Sólo personas que carecen de propiedad sobre terrenos pueden acceder a esos préstamos, y se convierten a la vez en accionistas de la entidad. Los préstamos se hacen a grupos de al menos cinco personas de forma que haya entre ellas una posibilidad de ayuda mutua y cierta presión social que impulse a la devolución. Más del 90% de los créditos son devueltos satisfactoriamente.

De esta manera vemos que conocer el verdadero origen del concepto de microcrédito, es fundamental para entender y tomar conciencia del objetivo humanitario que impulsa (o debería impulsar) todas las iniciativas microfinancieras, considerando al mundo, en principio, como una sociedad global, en la que todos sus miembros son responsables de

---

<sup>5</sup> Muhammad Yunus nació en 1940 en Bangladesh, estudió Ciencias Económicas en Nueva Delhi y amplió estudios en Estados Unidos con becas de las instituciones Fullbright y Eisenhower y de la Universidad Vanderbilt. Profesor de Economía en la Universidad de Chittagong (Bangladesh), Yunus ha sido nombrado «doctor honoris» causa por más de diez universidades de todo el mundo y ha recibido una veintena de premios, como el Ramón Masagay (Filipinas), el Aga Khan de Arquitectura (Suiza), Pfeffer de la Paz, Fundación Mundial para la Alimentación y Fundación Gleitsman (todas en Estados Unidos), Simón Bolívar (Unesco), Hombre de la Paz (Italia), etc.

facilitar dinámicas y estructuras que permitan a la población más pobre acceder a servicios y herramientas que le permitan una calidad de vida digna.

*Distorsiones al comparar escenarios y situaciones diferentes: politización y demagogia en el entorno microfinanciero.*

Sin embargo, este objetivo humanitario, común y global, no debe confundirse con las herramientas y las modalidades que pueden encauzar las microfinanzas de distintos países. Una cosa es el objetivo humanitario, y otra muy distinta es la forma de desarrollarlo en diferentes culturas y diferentes economías, de manera sostenible y real. Cada país del mundo tiene unas características poblacionales, una cultura y una coyuntura económica, que lo hace diferente al resto y que por lo tanto exige vías de desarrollo distintas.

El caso de Bangladesh, y de los países asiáticos en general, es totalmente distinto en muchos aspectos (culturales, políticos y económicos), a los países latinoamericanos, o europeos. Solo en cuanto al aspecto religioso, el 83% de la población de Bangladesh profesa la religión islámica<sup>6</sup>, con lo cual, el responder a una obligación personal, es una cuestión de cultura, de religión y de honor. Sin ánimos de profundizar en consideraciones filosóficas, está claro que la percepción de una deuda u obligación de una persona asiática o musulmana, es muy distinta a la percepción que pudiera tener de sus obligaciones económicas, una persona que se desenvuelve en el ámbito cultural occidental.

De manera que se vuelve algo imprudente producir juicios de valor basados en experiencias ajenas, y en análisis someros y populistas sobre índices específicos de morosidad (afirmando por ejemplo que “la experiencia del Grameen Bank demuestra que los pobres sí son buenos pagadores, incluso menos morosos que las personas de mayores recursos”, según comentario tomado de otros trabajos monográficos realizados acerca de este tema), cuando se están comparando cifras originadas en circunstancias y regiones esencialmente diferentes, y se está concluyendo sobre experiencias que no se aplican “idénticamente” a otras regiones. Lamentablemente, muchos errores conceptuales en este sentido, han tenido su origen más en la demagogia que en intenciones humanitarias. Pero las intervenciones para el desarrollo microfinanciero serán eficaces sólo cuando partan de un diagnóstico correcto de las posibilidades y limitaciones del sector, y sólo cuando utilicen los instrumentos de intervención apropiados.

El pretender aplicar la experiencia bengalí, como una copia, en países latinoamericanos, por ejemplo, es uno de los graves errores conceptuales que han dificultado el desarrollo sostenible de las microfinanzas como sistema, especialmente porque se ha enfatizado la implantación del concepto de microcrédito únicamente, y no de las microfinanzas globales (sistemas que permitan la canalización del ahorro hacia actividades productivas)<sup>7</sup>, de forma tal de hacerlas auto sostenibles, considerando que los fondos

---

<sup>6</sup> Página web: [www.eurosur.org](http://www.eurosur.org)

<sup>7</sup> En ocasiones se pasa por alto el hecho de que las personas y las microempresas también necesitan contar con facilidades para depositar su dinero, con fines de ahorro o seguridad, con facilidades de giros y transferencias de fondos de una localidad a otra, y otros servicios financieros.

mundiales de beneficencia son limitados e insuficientes para satisfacer las necesidades globales de la población más pobre.

## **B. Enfoque latinoamericano.**

Entre las actividades de promoción del desarrollo económico y social que han tenido un crecimiento más rápido en las últimas dos décadas, tanto en América Latina como en otras partes del mundo en desarrollo, se encuentran los programas de apoyo a la pequeña empresa y la microempresa<sup>8</sup>. Este apoyo ha reflejado, entre otras circunstancias, un cambio de actitud de los gobiernos y de los organismos internacionales, que han pasado de considerar a las microempresas como una anomalía (es decir, como una parte de la patología del sector informal), a apoyarlas de distintas maneras.

### *Tendencia hacia la formalización de las instituciones microfinancieras.*

Por ejemplo, Bolivia es uno de los países que han mostrado resultados más notables durante los últimos 15 años. No sólo se desarrollaron exitosamente tecnologías crediticias más viables para el contexto boliviano, que fueron adoptadas por una variedad de Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y fundaciones sin fines de lucro, sino que otros actores importantes, como la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, los entes legisladores y las autoridades financieras, comprendieron la importancia de estos servicios, e hicieron posibles los ajustes necesarios para el establecimiento de intermediarios financieros formales adecuados.

Los resultados fueron tan exitosos que varias ONG dieron lugar a la creación de instituciones bancarias y no bancarias reguladas, que se especializaron en servicios microfinancieros, dirigidos a sectores de comerciantes informales, artesanos y pequeños productores urbanos y rurales. Tal es el caso de BancoSol, Caja Los Andes, FIE, ECO Futuro y PRODEM, estas últimas cuatro constituidas bajo la figura de Fondos Financieros Privados (FFP) – tienen algunas limitaciones más que los bancos tradicionales - .

Con todo, la atención a estos sectores no es integral, ya que no todas las ONG se han transformado para dar lugar a entidades financieras reguladas y supervisadas. Estas organizaciones no reguladas se ven imposibilitadas de brindar servicios de depósito a sus respectivos grupos meta, dada la prohibición para que entidades no supervisadas puedan intermediar recursos financieros del público.

### *Errores conceptuales comunes.*

Este cambio de perspectiva ha reconocido en las microempresas a un sector productivo, que potencialmente ofrece oportunidades para aliviar problemas de desempleo, subempleo y pobreza. Pero como ya se ha comentado, estas intervenciones sólo serán eficaces en la medida en que se inicien con un diagnóstico correcto de las oportunidades y las limitaciones del sector, y sólo cuando utilicen instrumentos de intervención adecuados.

---

<sup>8</sup> “El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual”. Corporación Andina de Fomento. 2da. Edición (2002).

En algunos países latinoamericanos, el segmento de la población cuyo nivel de vida depende de sus esfuerzos por cuenta propia y de los ingresos generados por sus microempresas, agrupa al menos a la mitad de la fuerza de trabajo urbana. Sin duda, el mejoramiento de las circunstancias en que los microempresarios operan, es una condición necesaria para el crecimiento equitativo y el desarrollo sostenible de las economías de América Latina y el Caribe.

Los programas de apoyo a la pequeña empresa y a la microempresa han sido, en parte, una respuesta al crecimiento dramático de los sectores informales urbanos en algunos países. Este crecimiento ha reflejado considerables movimientos migratorios desde las áreas rurales, y de la misma forma, acelerados procesos de urbanización, resultado del sesgo urbano de la acción estatal, además de debilidades en los mercados laborales originadas por estrategias proteccionistas de desarrollo, que favorecieron el uso del capital sobre el trabajo.

La naturaleza y las consecuencias de este crecimiento de los sectores informales, deben ser interpretadas bajo un análisis integral y objetivo. Por una parte, si tal expansión es producto de: (i) un crecimiento poblacional más acelerado que el crecimiento de las actividades productivas, (ii) una excesiva migración rural-urbana en respuesta a distorsiones introducidas por políticas incorrectas, o (iii) una crisis en el aparato productivo formal, como consecuencia de estrategias de desarrollo inadecuadas que no reconocen la disponibilidad relativa de mano de obra, entonces, la raíz del problema va más allá de brindar un apoyo económico a las microempresas, y se encuentra en factores más estructurales, que coyunturales.

Por otra parte, si realmente la expansión de los sectores informales obedece a reservas de productividad latentes, y es resultado de la capacidad del sector informal de ofrecerle oportunidades de empleo productivo a miles de personas, que de otra manera estarían desempleadas o subempleadas, en esa medida la expansión de este sector sería reflejo de “buenas noticias” (es decir, de una coyuntura económica que apunta al crecimiento macroeconómico).

No en todos los casos existe, sin embargo, un potencial de incremento de los ingresos para el microempresario. Buena parte del aumento del empleo en los sectores informales ha sido en actividades de baja productividad y poco rentables, mediante producción con tecnologías rudimentarias y en muy pequeña escala, para estrechos mercados locales. Esta baja productividad no necesariamente ha reflejado falta de iniciativa, creatividad o esfuerzo. Más bien ha reflejado<sup>9</sup>:

- a) Falta de acceso a activos productivos, incluyendo la tierra y las oportunidades para acumular capital físico y humano.
- b) Falta de acceso a tecnologías de mayor rendimiento y ambientalmente sanas.
- c) Falta de acceso a mercados de insumos y de productos, y a mejor información.

---

<sup>9</sup> “El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual”. Corporación Andina de Fomento. 2da. Edición (2002).

d) Falta de acceso a infraestructura física, legal, institucional y de servicios públicos necesaria para que las microempresas puedan aumentar su competitividad y puedan integrarse con éxito a mercados cada vez más amplios.

Pero lo más grave, por otra parte, es que se han observado experiencias latinoamericanas, y especialmente venezolanas, de creación de instituciones financieras orientadas al microcrédito que han basado sus operaciones en criterios de condonación de deudas y subvención de tasas. El error conceptual en estas instituciones, radica en que por definición un préstamo debe ser pagado. Otorgar crédito cuando no existe capacidad de pago es contraproducente, pues solo se le genera una carga financiera adicional al deudor. Tarde o temprano, el instrumento financiero será destruido por la morosidad<sup>10</sup>. Cuando la morosidad es permitida, el mecanismo de apoyo deja de ser crédito y pasa a ser un simple conducto para transferencias fiscales.

Algunos programas han centrado su atención únicamente en las microempresas más pequeñas y pobres, muchas de las cuales no tienen ni potencial de crecimiento ni capacidad para endeudarse. Estos programas, en algunos casos, han sido capaces de aliviar temporalmente unas pocas situaciones de pobreza, pero no constituyen una solución permanente al problema de los bajos ingresos. Usualmente utilizan subsidios costosos y transferencias que sirven para ocultar la falta de productividad de las actividades apoyadas, y una vez que estos subsidios desaparecen, se puede notar que el progreso no era sostenible.

Contrario a lo que por lo general se piensa, el principal componente de los programas de las nuevas finanzas para el desarrollo es el fortalecimiento de la capacidad institucional, y no así los montos de crédito que son prestados. La capacidad institucional tiene que ver con la forma de programar, organizar y controlar recursos para ofrecer un producto que genere valor al consumidor. En el caso de los intermediarios financieros completos, estos productos deben existir tanto por el lado de los activos (crédito) como por el lado de los pasivos (facilidades de depósito).

La capacidad institucional es incompleta cuando las instituciones microfinancieras se limitan a endeudarse, preferiblemente de fuentes externas, para colocar microcrédito. Las instituciones que operan de esta forma no están actuando como verdaderos intermediario financieros, sino como meras ventanillas de crédito dependientes de la voluntad de los financiadores. Desde éste punto de vista, se observa que el Estado debe normar y regular la actividad microfinanciera, en lugar de jugar a ser banquero.

---

<sup>10</sup> En algunos casos de instituciones públicas venezolanas para el microcrédito, como el Banco del Pueblo Soberano y el Banco para el Desarrollo de la Mujer, el otorgamiento de múltiples períodos de gracia y reestructuraciones de créditos distorsiona la contabilidad de la morosidad (subestimándola). Aun así, en sus balances más recientes han presentado índices de morosidad por el orden del 60%. Adicionalmente, se otorgan algunos créditos, dependiendo del sector productivo, sin cobrar intereses, o con tasas de interés muy inferiores a las de mercado. Las pérdidas generadas por esta práctica, son asumidas por el sector público, a través del organismo que hay otorgado dicho créditos, ya sea el Banco del Pueblo o el de la Mujer, destacándose que no se han provisionado con anterioridad.

### C. Marco regulatorio de las microfinanzas en Venezuela.

#### *Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras.*

El marco legal que regula el manejo de las microfinanzas en Venezuela es relativamente reciente, ya que la reforma a la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras (en lo sucesivo, Ley General de Bancos), que incluye la obligación de colocar un porcentaje de la cartera crediticia en microcréditos, fue emitida en noviembre de 2001.<sup>11</sup> Esta reforma, dentro de su artículo 24, indica:

“El Ejecutivo Nacional determinará dentro del primer mes de cada año, previa recomendación del Consejo Bancario Nacional, el porcentaje mínimo de la cartera crediticia que los bancos universales, bancos comerciales y entidades de ahorro y préstamo destinarán al otorgamiento de microcréditos o colocaciones, en aquellas instituciones establecidas o por establecerse, que tengan por objeto crear, estimular, promover y desarrollar el sistema microfinanciero y microempresarial del país, para atender la economía popular y alternativa, conforme a la legislación especial dictada el efecto. Dicho porcentaje será del uno por ciento (1%) del capital del monto de la cartera crediticia al cierre del ejercicio semestral anterior, hasta alcanzar el tres por ciento (3%) en un plazo de dos (2) años. En caso de incumplimiento, la institución de que se trate será sancionada conforme a lo establecido en el numeral 14 del artículo 416 del presente Decreto Ley”.

Las sanciones previstas en el artículo 416, referido en el artículo 24, comprenden multas desde el 0.1% hasta el 0.5% del capital pagado de la institución.

Como vemos, la regulación obliga a las instituciones financieras a colocar un porcentaje predeterminado de microcréditos, fuera de consideraciones acerca de la demanda que puedan tener en un momento dado dichos productos. La obligación de entregar microcréditos significa que los bancos deben enfrentarse al aumento de las provisiones, de acuerdo a los criterios de supervisión de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN), lo que incrementa los gastos del sector.

En este sentido, la Asociación Bancaria de Venezuela (ABV) ha propuesto la eliminación de esta obligación, dado que ha sido el propio Estado el que asumió la responsabilidad de encargarse de la promoción y protección de esta actividad, así como de su asistencia técnica y financiamiento. De tal manera, la instancia bancaria observa con preocupación que se insista en implementar la obligatoriedad de las instituciones financieras sobre este tema, manifestando el peligro de que la banca comprometa su capacidad crediticia de acuerdo a decisiones gubernamentales de crear carteras obligatorias para cada sector de la economía, como ya sucedió con el sector agropecuario.

---

<sup>11</sup> Sin embargo, las instituciones microfinancieras públicas de Venezuela, como el Banco del Pueblo, el Banco de la Mujer y el Fondo de Desarrollo Microfinanciero FONDEMI, no están reguladas por estas normativas ni por la Superintendencia de Banco y Otras Instituciones Financieras SUDEBAN. La única institución microfinanciera en Venezuela que cumple con las normativas legales y que opera bajo la supervisión de SUDEBAN, es de capital privado: Bangente.



*Ley de Microfinanzas.*

Por otra parte, el Decreto con Fuerza de ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero (en lo sucesivo, Ley de Microfinanzas), publicado en Gaceta Oficial en noviembre de 2000 (un año antes de la reforma a la Ley de Bancos), en su Capítulo IV sobre el financiamiento, indica textualmente:

**Fideicomiso para la ejecución de actividades**

**Artículo 10.**-“El Ejecutivo Nacional, por órgano del Ministerio de Finanzas, el Ministerio de la Producción y el Comercio, y el Ministerio de Desarrollo Social y Salud, podrá otorgar a través de fideicomisos debidamente constituidos en el Banco de Segundo Piso, que al efecto se cree, los recursos necesarios para la ejecución de las actividades mencionadas en el presente Decreto Ley”.

**Lapso de Financiamiento de Créditos**

**Artículo 11.**-“Los créditos otorgados al sector microempresarial por entes u organizaciones públicas o por bancos de desarrollo, podrán ser financiados por un período de hasta cinco (5) años”.

**De las Garantías**

**Artículo 13.**-“Los entes u organismos públicos dedicados al financiamiento del sector microempresarial, y los entes privados cuyo objetivo principal sea dicho financiamiento, procurarán solicitar avales, fianzas y garantías solidarias, antes que cualquier otra garantía real o hipotecaria, a los fines de garantizar los microcréditos otorgados”.

**De las Sociedades de Garantías Recíprocas**

**Artículo 14.**-“Los microempresarios también podrán constituirse en sociedades de garantías recíprocas, destinadas a asegurar mediante avales o fianzas el reembolso de los créditos que sean otorgados a los clientes del sector microempresarial. A tales efectos, sólo podrán ser socios beneficiarios de dichas sociedades, las personas naturales o jurídicas calificadas en el artículo 3 del presente Decreto Ley”.

**Artículo 15.**-“Las Sociedades de garantías recíprocas para el sector microempresarial, formarán parte del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la pequeña y mediana empresa; y por ende, podrán ser socios de los Fondos Nacionales de Garantías Recíprocas”.

Tal como se observa en los artículos anteriores, el concepto de microcrédito establecido por esta ley se basa casi exclusivamente en la confianza hacia el prestatario, estipulando “a priori” el tipo de garantías que se solicitarán (garantías personales, no reales).

*Reglamento de Ley de Microfinanzas.*

Por otra parte, el Reglamento de la Ley de Microfinanzas se refiere, entre otros puntos, al Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI), como organismo público que

puede actuar como banco de segundo piso a los efectos de microcréditos, en la siguiente forma<sup>12</sup>:

**Artículo 4:** “Los entes u organismos del Ejecutivo Nacional, Estatal y Municipal, encargados de la planificación, así como las comunidades organizadas, coordinarán con el Fondo de Desarrollo Microfinanciero los servicios y productos de los planes, programas y proyectos”.

**Artículo 12:** “El Fondo de Desarrollo Microfinanciero financiará los costos de transacción y gastos operacionales en que incurran los entes de ejecución en la colocación y recuperación de los créditos otorgados sin intereses a los usuarios del sistema Microfinanciero, con los recursos otorgados por el Fondo.

La Junta Directiva del Fondo determinará el porcentaje de los costos a que hace referencia este artículo como parte de la política crediticia a cuyo efecto tomará en consideración las variables geográficas, estratégicas y operativas en función de los usuarios del sistema”.

**Artículo 29:** “La Junta Directiva del Fondo de Desarrollo Microfinanciero fijará las políticas para la recuperación de los microcréditos en las zonas rurales tomando en consideración los usos y costumbres comerciales locales”.

**Artículo 30:** “El Fondo de Desarrollo Microfinanciero fijará las tasas de colocación de créditos a los entes de ejecución”.

**Artículo 31:** “El Fondo de Desarrollo Microfinanciero es el encargado de fijar las tasas de intereses máxima a ser cobrados por los entes de ejecución a los usuarios del sistema, de acuerdo con los siguientes criterios:

- 1.Los principios generales establecidos en el Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero;
- 2.Los costos financieros, de transformación y de provisión para pérdidas por parte de los entes de ejecución para la colocación y recuperación de la cartera de créditos; y,
- 3.Las posibilidades de los entes de ejecución para fortalecer la plataforma tecnológica y las capacidades institucionales”.

---

<sup>12</sup> Este reglamento no se ha cumplido en el otorgamiento de los financiamientos a los entes de ejecución, ya que los recursos son otorgados por FONDEMI a diversos entes como asociaciones civiles, organizaciones culturales, etc., sin mayor coordinación o control sobre dichos fondos.

**Artículo 32:** “La Directiva del Fondo de Desarrollo Microfinanciero es la encargada de fijar las políticas crediticias, con fundamento en lo siguiente:

1. Identificar la población a ser atendida tomando como prioritaria aquellas que se determinen según las políticas del Fondo de Desarrollo Microfinanciero; y,
2. Fijar el monto del crédito a ser otorgado sin intereses”.

**Artículo 33:** “A los fines de garantizar los Microcréditos otorgados, los entes de ejecución deben solicitar garantías reales o fiduciarias de carácter solidarias, avales, fianzas personales o no”.

Se desprenden de estos artículos varios factores que evidencian el divorcio entre la iniciativa del Estado, y la actividad financiera entendida como intermediación:

- Otorgamiento de préstamos sin intereses, cuyos costos son asumidos por el Estado a través de FONDEMI.
- Las tasas de interés, cuando aplican, son fijadas por el Estado, sin considerar criterios de oferta y demanda, sino únicamente en función de los costos que sea necesario cubrir.
- No estipula ni sugiere específicamente la oferta de productos pasivos adecuados, como medio de fondeo de la actividad crediticia.
- Tampoco se observan criterios de selección o análisis de riesgo, que permitan identificar qué tipo de créditos serán otorgados sin intereses, y cuáles no; parece dejar esta decisión a la discrecionalidad del ente que otorga el crédito.
- Todo esto ha redundado en altos índices de morosidad en las instituciones públicas microfinancieras, por el orden del 60%, y sin provisiones previas para esta morosidad, dado que dichas instituciones no están reguladas por la Superintendencia de Bancos.

La gran ausencia en el marco regulatorio venezolano, es la de una normativa orientada a regular y supervisar aquellas entidades orientadas hacia el microcrédito, o al menos, la actividad microfinanciera como tal.

En el desarrollo del trabajo, se busca analizar las implicaciones de éste marco regulatorio sobre la sostenibilidad del desarrollo microfinanciero en Venezuela, tomando algunas experiencias latinoamericanas como referencia, que permitan identificar y comprobar los errores conceptuales que se pueden estar cometiendo en nuestro país en detrimento del sector microempresario, y a su vez, qué iniciativas pueden tomarse para implementar un sistema microfinanciero productivo, real y sostenible.

## VI. DESARROLLO DEL TRABAJO.

### 1. Objetivos de las microfinanzas desde el punto de vista del desarrollo sostenible.

Para movilizar el potencial de crecimiento de la microempresa, los gobiernos deben emprender programas que mejoren la infraestructura física e institucional, aumenten la productividad del trabajo y contribuyan a la formación de capital humano, **a la vez** que desarrollan programas de estímulo directo a la microempresa. Los servicios financieros son uno de los muchos ingredientes que se requieren en este proceso.

Otros instrumentos, apoyados con recursos fiscales, son más eficaces que el crédito para aliviar la penuria de quienes no poseen todavía o nunca llegarán a poseer oportunidades productivas a tractivas y quienes, por lo tanto, no tienen capacidad para endeudarse.

En general, la intermediación financiera contribuye al crecimiento económico al permitir el traslado de poder de compra, desde usos de recursos que se han vuelto menos atractivos, hacia actividades que reflejan mejor las ventajas comparativas de cada país. El reto consiste en expandir las fronteras de servicios financieros (no sólo préstamos) lo suficiente como para que las microempresas con oportunidades productivas no se queden por fuera de estos procesos.

En algunos casos, mejorar el acceso de estos segmentos del sector informal, a empleos bien remunerados en el sector formal, podría ser una mejor opción, pues el crédito no convierte en empresario a quien no tiene esa capacidad, ya que: (i) el crédito no puede crear el mercado inexistente para un producto que no es deseado por nadie, (ii) el crédito no va a construir un camino cuya ausencia impide la comercialización de un cultivo, (iii) el crédito no genera la tecnología desconocida que permitiría reducir los costos de producción a un nivel competitivo. En esos casos, centrar los esfuerzos en el crédito no sólo no resuelve nada, sino que además distrae la atención de las acciones necesarias para enfrentar estos otros obstáculos al desarrollo.

La falta de liquidez de una microempresa podría reflejar la decisión equivocada de producir un bien por el que no existe demanda suficiente. Tal vez con los fondos de un microcrédito, se podrían cubrir los costos excesivos o mantener inventarios demasiado elevados, a pesar de que no haya ventas suficientes. Si los inventarios excesivos, las ventas bajas y esporádicas y los elevados costos de producción presionan su capital de trabajo (“siente que no le alcanza”), el microempresario puede suponer que con crédito podría resolver todos estos problemas. Pero lo único que el crédito ofrece es poder de compra adicional para aprovechar oportunidades que ya existen. Cuando no existen, solamente crea un pasivo.

Por estas razones, cuando las oportunidades no existen, un microcrédito puede llevar al fracaso tanto al microempresario, como al programa de crédito que lo apoya. Para evitarlo, una de las tareas más fundamentales de un analista de crédito, radica precisamente en determinar si se enfrenta a una demanda legítima de crédito, y no a una solicitud de fondos sustentada por una verdadera capacidad de pago.

En resumen, el microcrédito es importante para el crecimiento económico, pero sólo cuando existen oportunidades productivas que no podrían ser aprovechadas plenamente con los recursos propios del microempresario, pues el microcrédito no puede ser un sustituto de otros motores de desarrollo (el capital humano, los mercados, las buenas políticas, la infraestructura física e institucional).

Por otra parte, con frecuencia se olvida que la oferta de instrumentos atractivos que induzcan a los beneficiarios de éste tipo de programas hacia el ahorro, también tiene un gran valor social.

El reto de las microfinanzas estriba en la adopción de tecnologías de crédito apropiadas, de bajo costo para todos los involucrados, puestas en práctica mediante políticas y procedimientos que protejan la viabilidad financiera de la organización acreedora, por medio de diseños institucionales que generen incentivos para el logro de una mayor cobertura de la clientela meta, y la permanencia institucional.

## **2. Marco regulatorio en las microfinanzas: definiciones y criterios sugeridos por el Banco Interamericano de Desarrollo.**

Los supervisores bancarios en varios países latinoamericanos han comenzado a tomar medidas enérgicas para abordar el tema de las microfinanzas. Su desafío consiste en promover razonablemente las microfinanzas en el marco de normas y estándares prudenciales generalmente aceptados para el sector bancario.

Un marco que no aborda adecuadamente los riesgos y rasgos particulares de las microfinanzas no será de utilidad para estas instituciones, y por consiguiente, tampoco para las personas que dependen de las mismas. Por ejemplo, un enfoque inflexible y conservador podría restringir excesivamente la oferta y expansión de las microfinanzas, al no permitir que las industrias financieras adopten tecnologías crediticias apropiadas. Por otro lado, y lo que es mucho más común, los esfuerzos bien intencionados para promover las microfinanzas podrían resultar en un marco abiertamente indulgente que facilite y permita operaciones débiles, lo que a su vez podría conducir a bancarrotas, debilitar la confianza en una industria incipiente y ocasionar que las personas pobres pierdan sus ahorros.

El tema de los ahorros es crucial. Simplemente, las entidades microfinancieras los desean. En sus inicios, el microcrédito había sido ofrecido sobre todo por fundaciones sin fines de lucro, las que usualmente no pueden movilizar ahorros del público. Así como estas entidades han crecido, también ha aumentado su demanda de fondeo. Algunas han observado las reglas y han solicitado una licencia para operar como banco o sociedad financiera, como una manera de obtener acceso a financiamiento en forma de ahorros y otros medios. Actualmente, las instituciones microfinancieras reguladas manejan el 74% de los recursos prestados en Latinoamérica, y el 53% de la clientela<sup>13</sup>.

Un marco coherente y completo se basará en la concesión de microcréditos como actividad de intermediación financiera. En este sentido, el Banco Interamericano de

---

<sup>13</sup> (CGAP, 2001). Fuente: [www.el-nacional-com](http://www.el-nacional-com) (Archivo)

Desarrollo, en una de sus publicaciones,<sup>14</sup> ha propuesto una serie de recomendaciones dirigidas a las autoridades de supervisión bancaria, que deseen establecer un marco regulatorio y de supervisión para las microfinanzas, o que tengan a su cargo la responsabilidad de desarrollo.

Estas recomendaciones se pueden resumir como sigue:

1. Supervisar solamente a las entidades microfinancieras que movilizan depósitos del público. Si la entidad no moviliza depósitos, no hay una razón de peso por la cual involucrar a las autoridades de supervisión.
2. Permitir que sólo entidades microfinancieras incorporadas con accionistas (no fundaciones sin fines de lucro) movilicen depósitos del público. Las fundaciones sin fines de lucro no poseen propietarios con intereses monetarios (de hecho, carecen de propietarios), y por lo tanto, están caracterizadas por debilidades importantes en términos de gobernabilidad y estabilidad institucional.
3. No crear una forma institucional nueva y diferenciada para las microfinanzas, a menos que: (i) existan varias fundaciones sin fines de lucro maduras y manejadas adecuadamente que estén dispuestas a transformarse en este tipo de intermediarios financieros, y (ii) que las formas institucionales existentes –tales como bancos o financieras- no sean alternativas viables (debido a los elevados requisitos mínimos de capital, por ejemplo), o impliquen importantes restricciones de operación que no puedan modificarse fácilmente (tal como la incapacidad para movilizar depósitos).
4. Exigir la participación de inversionistas estratégicos privados en aquellas entidades microfinancieras que acepten depósitos y que se hayan formado a partir de la transformación de fundaciones sin fines de lucro. Estas entidades suelen ser dominadas por la fundación no lucrativa que les dio origen, y por lo tanto, necesitan de inversionistas orientados hacia las ganancias, a manera de contrapeso.
5. Definir el microcrédito como una nueva forma de concesión de préstamos, que se diferencia de los préstamos de consumo, comerciales e hipotecarios. Esto, a su vez, permitirá la simplificación de las normas para los préstamos microempresariales.
6. Crear estándares específicos para las operaciones definidas como micropréstamos en las áreas de: clasificación de riesgos, documentación de los clientes, provisiones para pérdidas de préstamos y cuentas incobrables. En algunas áreas los estándares deben ser más estrictos que en la práctica actual, y en otras deben ser más flexibles; sin embargo, siempre deberían ser simples.
7. Enfocar la supervisión en los siguientes aspectos de las entidades microfinancieras: (a) su gobernabilidad y propiedad, (b) su metodología crediticia, y (c) sus mecanismos y procedimientos de control interno.

---

<sup>14</sup> Banco Interamericano de Desarrollo: *Principios y Prácticas para la Regulación y Supervisión de las Microfinanzas*. Tor Jansson, Ramón Rosales y Glenn Westley. Departamento de Desarrollo Sostenible. División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Washington D.C., 2003. Esta publicación responde a un mandato general emanado de la Cumbre de las Américas de 1994 (la investigación fue publicada por primera vez en 1999), en donde se invitó al BID a desarrollar las directrices de los marcos regulatorios apropiados para las actividades microempresariales. La investigación principalmente abarcó estudios sobre casos en Bolivia, Colombia, Paraguay y Perú, además de otros países latinoamericanos, incluyendo Venezuela.

8. Promover el desarrollo y el uso de burós de crédito (centrales de riesgo) para que las instituciones microfinancieras puedan evaluar con mayor facilidad la solvencia de los clientes potenciales, y los clientes puedan comparar condiciones entre instituciones financieras con el historial de crédito en mano.

Es interesante profundizar un poco más en algunas de estas recomendaciones, por ejemplo en las concernientes a la documentación que debe exigirse al cliente, la fijación de tasas de interés, la clasificación de la cartera de créditos, y la ponderación de riesgo de los microcréditos.

#### *Documentación del cliente.*

Una de las características del microcrédito es que el deudor carece de información financiera formal sobre su negocio; normalmente no lleva una contabilidad (por ejemplo, solamente usa una libreta de anotaciones), y por ende, no tiene estados financieros ni flujos de caja. En este contexto, las cuentas sobre la unidad familiar y el negocio no están separadas.

Por lo tanto, las entidades financieras que otorgan microcrédito deben recopilar, desde un inicio y de buena fe, la información sobre las actividades comerciales y el entorno familiar del cliente. De allí que las diversas tecnologías microcrediticias que han tenido éxito en Latinoamérica, basan la decisión de conceder un crédito en función de entrevistas, visitas oculares, uso de referencias de acreedores y vecinos, y de la limitada documentación que es entregada por el cliente potencial, tanto de su negocio como de su hogar (unidad familiar).<sup>15</sup>

Seguidamente, es el agente de crédito quien analiza la información obtenida y asigna valor a los bienes, determina el monto del patrimonio del solicitante, y calcula sus necesidades de caja para comprar mercaderías y cubrir las necesidades del hogar, el flujo de caja por la venta de bienes y servicios, y por diferencia, determina los fondos disponibles para pagar a los acreedores, incluyendo la entidad microfinanciera. En base a esta información, el analista de crédito prepara los estados financieros y flujos de caja proforma, con la finalidad de determinar y proponer al comité de crédito el monto del crédito y el esquema de amortizaciones adecuado. Es así como se determina el monto del microcrédito a otorgar; evidentemente, es un proceso totalmente distinto al del crédito tradicional.

A modo de ejemplo, vemos que en Bolivia, en el caso de Caja Los Andes, el formulario de análisis para el otorgamiento del primer crédito a un microempresario incluye la siguiente información:

#### 1. Datos de la unidad socioeconómica.

- Datos personales del solicitante.

---

<sup>15</sup> A diferencia del crédito al consumo, donde se analiza únicamente la unidad familiar, y del crédito comercial, donde sólo se analiza el negocio.

- Datos del cónyuge o codeudor.
- Bienes de la unidad familiar y tiempo de residencia.
- Datos de la unidad familiar, incluyendo dependientes, gastos familiares e ingresos fuera del negocio.

2. Datos generales de la microempresa.

- Actividad, localización, antigüedad, número de empleados y otros.
- Características de la comercialización / producción.
- Condiciones de venta.
- Niveles de producción.
- Condiciones de compra.
- Costos del personal.

3. Situación financiera.

- Elaboración de balance general y estimación del patrimonio familiar.
- Cálculo de los ingresos y egresos mensuales y estimación del saldo disponible de la unidad familiar.

4. Consulta a la central de riesgos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

*Fijación de tasas de interés.*

El BID sostiene que la naturaleza y las características del microcrédito implican que la tasa de interés que cobran las entidades financieras tiene que ser superior a la que aplican a otro tipo de créditos, fundamentalmente a causa de los mayores costos operativos por unidad prestada en que se incurre en créditos de pequeño monto<sup>16</sup>. Por esta razón, las tasas máximas vinculadas a leyes de usura son inapropiadas y contraproducentes para un desarrollo adecuado de los servicios microcrediticios.

Sin embargo, para evitar abusos, es necesario que en los respectivos contratos de crédito se establezca la metodología para calcular y aplicar las tasas de interés y se especifiquen los medios para mantener informado al prestatario, de una manera sencilla, acerca de lo que tiene que pagar a la entidad financiera. Esto es particularmente importante, ya que

---

<sup>16</sup> Sin embargo, las tasas aplicadas por estas entidades, a pesar de ser más elevadas que las de otros créditos, terminan siendo inferiores a las tasas efectivas que los microempresarios pagan a otros acreedores, como proveedores y agiotistas. Este punto se comentará más detalladamente en el Capítulo 3 de este trabajo.



los clientes del microcrédito suelen tener niveles limitados de educación y de experiencia bancaria.

En el marco de la liberalización de los sistemas financieros, la mayoría de los países de la región ha eliminado los controles de las tasas de interés y ha dejado la fijación de su nivel a las fuerzas de mercado. Sin embargo, se aprecia que en algunos países latinoamericanos todavía existen limitaciones en cuanto a la tasa de interés para las entidades financieras formales, como se verá en la tabla siguiente. Además, en muchos países los códigos civiles y comerciales limitan lo que todas las demás entidades (incluyendo las fundaciones no lucrativas y las personas naturales) pueden cobrar por intereses.

*Países con límites a la tasa de interés para entidades formales.*

País <sup>(a)</sup>	Tipo de regulación	Base de cálculo	Valor actual	¿Deben incluir comisiones y demás costos del crédito?
Colombia	Tasa de usura	1,5 veces el promedio de las tasas que cobran los bancos en créditos ordinarios de libre asignación.	38% <sup>(b)</sup>	Sí
Ecuador	Tasa legal máxima	Nivel nominal	18%	No
Paraguay	Tasa de usura	50% por encima del promedio de los créditos de consumo de bancos comerciales.	76% nominal 60% real	Sí
Uruguay	Tasa legal máxima	75% sobre el promedio del mercado.		Sí

**Fuente:** Tabla elaborada por el BID con base en las encuestas del proyecto, excepto los datos de Venezuela, que fueron tomados de Bangente exclusivamente.

**Nota:** (a) En Venezuela no existen límites legales explícitos aplicables a instituciones financieras.  
(b) Para los microcréditos se permite cobrar hasta un 7.5% adicional.

*Clasificación de la cartera de créditos:*

Al igual que otro tipo de créditos, la cartera microcrediticia se debe clasificar permanentemente en categorías de mayor a menor riesgo de recuperabilidad. La particularidad del microcrédito radica en que los criterios para la clasificación deben ser objetivos –el número de días de mora del crédito y el número de reprogramaciones o reestructuraciones- y que se aplican con mayor rigidez que en otros tipos de crédito. Como regla general, los microcréditos deben considerarse en la categoría de máximo riesgo a los 90 días de mora o a la tercera reestructuración (éste es un parámetro utilizado por las entidades financieras líderes en Latinoamérica, destacándose las de Bolivia y Perú).

Dado que la cartera de microcréditos suele estar compuesta por miles de operaciones, cada una de ellas insignificante desde un punto de vista de riesgo individual, resultaría antieconómico clasificarlas como se hace con un crédito comercial, tomando en cuenta las ventas y los flujos de caja del deudor, su capacidad de servicio de deuda y su endeudamiento total en el sistema financiero. Por ello, es mejor optar por un procedimiento simple pero rígido a través del cual los microcréditos se clasifican rápidamente de una a otra categoría, las cuales usualmente son cinco.

Por otro lado, se trata de operaciones de plazo relativamente corto (incluso con pagos semanales) y por eso se debe reducir el tiempo necesario para llegar a la categoría de máximo riesgo. Adicionalmente, dado el alto riesgo de los créditos reestructurados, se debe considerar que dichos créditos se clasifiquen en una categoría de más alto riesgo que la categoría indicada por su número de días de mora.

*Clasificación de un crédito de US\$ 1.000 (según los días de morosidad)*

<b>Categoría</b>	<b>Bolivia<sup>(a)</sup></b>	<b>Perú<sup>(b)</sup></b>	<b>Colombia<sup>(c)</sup></b>	<b>Paraguay<sup>(d)</sup></b>	<b>Venezuela<sup>(e)</sup></b>
1	Hasta 5 días	Hasta 8 días	Hasta 30 días	Hasta 60 días	Hasta 30 días
2	Entre 6 y 30 días	Entre 9 y 30 días	Entre 31 y 60 días	Entre 61 y 120 días	Entre 31 y 60 días
3	Entre 31 y 60 días	Entre 31 y 60 días	Entre 61 y 90 días	Entre 121 y 180 días	Entre 61 y 90 días
4	Entre 61 y 90 días	Entre 61 y 120 días	Entre 91 y 180 días	Entre 181 y 360 días	Entre 91 y 180 días
5	Más de 90 días	Más de 120 días	Más de 180 días	Más de 360 días	Más de 180 días

*Fuente: Tabla elaborada por el BID, con base en las encuestas del proyecto, excepto los datos de Venezuela, que fueron tomados de Bangente y SUDEBAN exclusivamente.*

*Notas: (a) Bolivia: El microcrédito está definido como un tipo de crédito en particular. En las categorías 3, 4 y 5 también se clasifican los créditos con 1, 2 y 3 reestructuraciones, respectivamente.*

*(b) Perú: El crédito a la microempresa está definido como un tipo de crédito en particular.*

*(c) Colombia: El microcrédito está definido como el crédito otorgado a empresas cuyo saldo de endeudamiento con la respectiva entidad no supera 25 salarios mínimos legales mensuales vigentes (US\$ 2.890). Por microempresa se entiende toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, cuya planta de personal no supere diez (10) trabajadores y sus activos totales sean inferiores a 501 salarios mínimos legales mensuales vigentes.*

*(d) Paraguay: No existe una definición especial para microcréditos. Existe una subcategoría de deudores comerciales denominada “pequeños deudores comerciales” con obligaciones menores al 4% y 3% del capital mínimo de los bancos y financieras, respectivamente. La Superintendencia se encuentra en proceso de proponer una categoría especial para los microcréditos bajo el rubro general de préstamos comerciales.*

*(e) Venezuela: Datos obtenidos de Bangente y de SUDEBAN.*

*1. El microcrédito está definido como aquel que se otorga a personas naturales cuyas ventas anuales no superen la 4.500 unidades tributarias, o personas jurídicas cuyas ventas anuales no superen las 9.000 unidades tributarias (la unidad tributaria para la fecha es de Bs. 19.400).*

*2. La SUDEBAN ha establecido estos plazos conforme a la Resolución 010.02, de fecha 24 de enero de 2002, a efectos de microcréditos.*

*3. En el caso específico de Bangente (institución microcrediticia comercial privada), la institución provisiona el 100% del microcrédito a partir de la primera cuota impaga, clasificando dicha cuota como “vencido” una vez que la misma tiene un atraso superior a 30 días. El total del capital del microcrédito es clasificado como vencido si existe alguna cuota con un atraso mayor a 60 días.*

### *Ponderación de riesgo de los microcréditos.*

Los microcréditos deben ser considerados por las entidades financieras como activos con una ponderación de riesgo del 100%. No es recomendable predefinirlos como de alto riesgo y penalizarlos con una mayor ponderación, sólo por el hecho de ser créditos concedidos bajo tecnologías no tradicionales o por estar contratados a tasas de interés superiores al promedio de las operaciones de la banca comercial.

No hay estudios que sugieran que los créditos microempresariales son intrínsecamente más riesgosos que otros tipos de préstamos. Ya que para la mayoría de los clientes microempresariales son escasas las alternativas de obtención de crédito y otros servicios financieros, su relación con la institución microfinanciera adquiere una gran importancia para ellos. Si se les corta el servicio por mala conducta, lo típico es que ya no tengan a donde acudir, fuera de los agiotistas (prestamistas individuales).

Sin embargo, los clientes microempresariales suelen ser pobres y por lo general carecen de posibilidades de ahorro para hacer frente a las crisis familiares u otras emergencias inesperadas. Ello derivaría en un aumento del riesgo respecto al crédito microempresarial y podría contrarrestar la influencia positiva sobre la ética de pago comentada anteriormente.

**Régimen de provisiones específicas de microcréditos (en porcentajes)**

Categoría	Bolivia <sup>(a)</sup>	Perú <sup>(b)</sup>	Colombia <sup>(c)</sup>	Paraguay <sup>(d)</sup>	Venezuela <sup>(e)</sup>
1	1	1	0	0	1
2	5	5	1	1	10
3	20	25	20	20	45
4	50	60	50	50	60
5	100	100	100	100	96

Fuente: Tabla elaborada por el BID con base en la encuesta del proyecto, excepto los datos de Venezuela, que fueron tomados de Bangente exclusivamente.

**Notas:** (a) Bolivia: porcentaje aplicado sobre el saldo de capital, ya que los intereses no cobrados tienen que revertirse a los 90 días de no pagada una cuota. No se considera el valor de las garantías.

(b) Perú: porcentaje aplicado sobre el saldo de capital e intereses. La existencia de garantías preferidas (hipotecas y prenda) permite que los porcentajes se reduzcan a la mitad (excepto categorías 1 y 5), y de garantías preferidas de muy rápida realización, como depósitos y valores, a un 25% (excepto categoría 1, que bajan a la mitad, y categoría 5, que se mantiene en 100%).

(c) Colombia: existe una provisión general del 1% del total de la cartera bruta. Los porcentajes se aplican para todo tipo de crédito sobre el saldo de capital, excepto en créditos para consumo, que se hacen sobre capital e intereses, y créditos comerciales y de vivienda clasificados en la categoría 2. Los porcentajes se aplican a la diferencia entre el valor del crédito y hasta el 70% del valor de la garantía.

(d) Paraguay: porcentaje aplicable también a créditos de consumo, sobre capital e intereses, pudiéndose deducir el valor de realización de las garantías reales y bancarias.

(e) Venezuela: porcentaje aplicable sobre el saldo de capital de los microcréditos.

La implementación de un marco regulatorio para el microcrédito se facilita con una definición previa y clara del mismo, ya que esto permite al supervisor aplicar regulaciones específicas para estas operaciones. El BID recomienda que el microcrédito sea definido como “un crédito de bajo monto, otorgado a personas naturales o jurídicas cuya fuente principal de ingresos está constituida por las ventas provenientes de la realización de actividades empresariales de producción y comercialización de bienes y servicios”. Pero para que la definición se pueda aplicar con facilidad, es necesario incluir un monto absoluto que funcione como un primer determinante para clasificar la operación como un microcrédito.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> En el marco regulatorio venezolano, no se define al microcrédito en términos de un monto. En lugar de ello, se define lo que es un microempresario como: personas naturales autoempleadas o emprendedoras de bajos ingresos, que desarrollen o puedan desarrollar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial o artesanal de bienes, con ventas anuales hasta por la cantidad de

Por otra parte, es interesante examinar ciertos puntos que el BID propone como “buenas prácticas crediticias” en la mencionada publicación, pues por su naturaleza, son aplicables y recomendables para cualquier país del mundo y en cualquier entidad que conceda créditos tradicionales o microcréditos:

1. El precio y destino de las operaciones de crédito son de exclusiva competencia y responsabilidad de las entidades financieras y de sus directivos.
2. Antes de conceder un crédito, las entidades financieras deben cerciorarse razonablemente que el solicitante del crédito está en capacidad de cumplir sus obligaciones en la forma, condiciones y plazo del contrato.
3. Las entidades financieras deben conceder sus créditos solamente en los montos y plazos necesarios para realizar las operaciones a cuyo financiamiento se destinen.
4. Los fondos prestados deben ser desembolsados al deudor en forma adecuada a la finalidad del crédito.
5. Los fines de los créditos deben estar consignados en los contratos respectivos, en los cuales debe estipularse además que si la entidad financiera comprobare que los fondos hubieren sido destinados a fines distintos de los convenidos, sin que hubiere mediado previo acuerdo con la entidad financiera, ésta podrá dar por vencido el plazo del préstamo.
6. La amortización de los créditos concedidos debe adaptarse a la naturaleza de la operación y a la capacidad de pago del deudor.
7. Las tasas de interés que hayan sido fijadas en los contratos de crédito no podrán ser modificadas unilateralmente por las entidades financieras.
8. Los créditos que concedan las entidades financieras deben ser adecuadamente respaldados y asegurados con garantías, incluso personales, dentro de las variedades y los márgenes contemplados reglamentariamente, los que deben ser expresamente considerados en las respectivas políticas, manuales y procedimientos.
9. Si el deudor proporcionase datos falsos, la entidad financiera podrá dar por vencido el plazo del préstamo y exigir judicialmente el cumplimiento de la obligación.
10. Las entidades financieras deben asegurar que sus operaciones activas y pasivas guarden entre sí la necesaria correspondencia, a fin de evitar descalces en los plazos y tasas de interés.

Como se puede observar, prácticas tan elementales y de aplicación tan obvia, han sido olvidadas o tergiversadas en muchos casos de otorgamiento de microcréditos por parte del sector público en Venezuela, anticipando el objetivo social por sobre los controles fundamentales que realmente van a brindarle sostenibilidad al crédito, a la institución que

---

cuatro mil quinientas unidades tributarias (4.500 U.T). Adicionalmente, se define a la microempresa como: personas jurídicas 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 o artesanal de bienes, con ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil unidades tributarias (9.000 U.T). La unidad tributaria en Venezuela, a la fecha de este trabajo, tiene un valor de Bs. 19.400.

lo otorga, y más aún, al prestatario. Específicamente, en el caso de instituciones venezolanas manejadas por el Estado, se han quebrantado muchas de las anteriores consideraciones:

- En los microcréditos otorgados por FONDEMI a través de diversos entes de ejecución, la evaluación de la capacidad de pago del deudor potencial, se realiza en base a: dos referencias personales no familiares, una carta de residencia y la explicación del proyecto de microempresa<sup>18</sup> sin mayor investigación de los verdaderos ingresos y gastos que ese núcleo familiar y de negocio pueda tener.
- Parte de los préstamos del banco del Pueblo Soberano y del Banco de la Mujer, son otorgados sin intereses, siendo el Estado quien asume las pérdidas, lo cual atenta contra la auto sostenibilidad de dichas instituciones a través del tiempo.

El Gobierno, a pesar de todo, tiene un papel muy importante que jugar para motivar la movilización de los depósitos de los grupos marginados. No basta con presionar más y más frecuentemente para que se dé una canalización de crédito. No se trata de canalizar recursos masivamente a través de los bancos públicos de segundo piso en forma subsidiada. De esta manera solo se está dejando entrar a las instituciones inviables, y lo que es peor, se está postergando la posibilidad de captar depósitos de la clientela meta, ya que mientras las instituciones microfinancieras públicas no se encuentren reguladas, no podrán captar el ahorro del público.

Por lo tanto, se trata de:

- Mejorar el clima de negocios e inversiones, para que las transacciones financieras se puedan llevar a cabo. Si los contratos, debido a la inseguridad jurídica o de otro orden, no pueden ser honrados; si los derechos de propiedad no se encuentran claramente definidos, entonces no existirá un clima ideal para que los negocios prosperen. Por ello, las reglas tienen que ser claras, entendidas por todos, y sobre todo, no cambiantes, evitando su manipulación. Ello evitaría la conformación de asociaciones de deudores no dispuestos a pagar, como ha sido el caso de Bolivia a partir de 1999, o el caso de Colombia, donde se establecen tasas de interés máximas de usura, haciendo impracticables las microfinanzas, o donde en la mayoría de nuestros países se politiza al microcrédito como respuesta al desempleo, o se le presenta como la solución a todos los males.
- No competir con las instituciones financieras privadas, y mucho menos hacerlo canalizando recursos a través de créditos dirigidos, o mediante subsidios y subvenciones no transparentes, o a través de instituciones no supervisadas, que no garantizan una supervivencia sostenible.
- Buscar incentivos para que las instituciones microfinancieras puedan incursionar en áreas no atendidas por su baja rentabilidad, debido a su reducida densidad poblacional, abriendo e instalando agencias. Todos parten del supuesto de que la apertura de sucursales en zonas alejadas y de poca densidad poblacional, no es financieramente viable, debido a que los pequeños mercados no pueden cubrir los costos involucrados. Sin embargo, esta es una preconcepción que se origina en la

---

<sup>18</sup> Fuente: [www.el-nacional.com](http://www.el-nacional.com) . Archivo.

banca comercial tradicional, que depende excesivamente de costos fijos relacionados con la infraestructura física y el control interno, donde el alto costo de intermediación se da porque los bancos utilizan métodos apropiados sólo para grandes clientes. La tecnología de microfinanzas ya ha demostrado que puede funcionar, llegando a los sectores olvidados, evitando costos fijos excesivos y haciendo razonable la apertura de nuevas sucursales en los espacios geográficos más alejados.

- Subsidiar sólo una parte de los gastos fijos y los gastos iniciales de apertura de las agencias, por períodos preestablecidos. Estos subsidios deberán ser parciales, temporales, puntuales y específicos; además deberán subastarse entre las diferentes instituciones microfinancieras, sobre la base de su experiencia, eficiencia, costos y proyectos presentados. Sin embargo, para que funcionen óptimamente, se requerirá que alguien, algún organismo público o privado, dependiendo del origen de los fondos, le dé seguimiento al desempeño de estas actividades, proyectos e instituciones.

A continuación se presentarán en mayor detalle, las experiencias latinoamericanas de algunas instituciones microfinancieras, incluyendo el caso venezolano.

### **3. La experiencia latinoamericana: Indicadores de desempeño de algunas instituciones microfinancieras atendidas por la Corporación Andina de Fomento.**

La Corporación Andina de Fomento (CAF) tiene como una de sus prioridades el desarrollo empresarial, productivo y social en sus países socios, motivo por el cual apoya directamente a las instituciones de microfinanzas, ampliando las oportunidades económicas en estos países, y promoviendo el crecimiento y desarrollo del sector.

La estrategia de la CAF para apoyar a las microempresas, ha consistido en los últimos años en esfuerzos para consolidar una red de intermediarios financieros privados, especializados en atender este sector. A la fecha, la CAF tiene en su cartera operaciones activas con 24 instituciones microfinancieras y un fondo de inversión, ubicados en diversos países socios de la Corporación.

El problema económico y financiero que la región está enfrentando recientemente, no ha pasado por alto al sector microempresarial, más aún cuando factores exógenos y coyunturales afectaron directamente a las economías en desarrollo. Sin embargo, y a pesar de la crisis, hubo instituciones que han aprovechado positivamente la oportunidad para penetrar en nuevos nichos de mercado y posicionarse en los mercados locales.

Por ejemplo, los casos de Bolivia y Perú se destacan como ejemplares, ya que Bolivia alberga el mercado microfinanciero más perfeccionado, y Perú el más grande. Lo que diferencia a estos países es que algunas organizaciones no gubernamentales (ONG) dedicadas a las microfinanzas se formalizaron mucho antes de lo que lo han hecho en otros países de la región. BancoSol, por ejemplo, fue fundado como banco formal en 1992, y en 1995, Caja Los Andes se convirtió en una financiera no bancaria.

Al supeditarse a la supervisión de las autoridades bancarias del país, estas instituciones ofrecieron una ventaja inesperada a los observadores de las microfinanzas, al hacer

posible establecer una comparación entre su rendimiento y el del sector bancario en conjunto.

A primera vista, abandonar una existencia libre de impuestos y supervisión gubernamental no pareciera ser una medida razonable; ¿qué impulsó a estas instituciones a hacerlo? Todas las ONG microfinancieras enfrentaron una demanda que no podían satisfacer sólo con el financiamiento proveniente de los donantes. Las más exitosas comenzaron a pedir préstamos en bancos comerciales, pero pronto descubrieron que los prestamistas comerciales son cautelosos con las organizaciones sin fines de lucro, dado que las ONG no tienen propietarios, en su mayoría no se someten a reglas claras de contabilidad, entre otros motivos. Pocas ONG microfinancieras logran conseguir un préstamo que supere el equivalente de su activo neto. Las razones de deuda a capital mayores de 2:1 de hecho son escasas.

Al adoptar la condición de intermediario financiero, supeditándose a las regulaciones de rigor, éstas instituciones pueden recibir depósitos del público, y vender certificados de depósito a inversionistas institucionales. Además, al ofrecer tasas más altas que los bancos tradicionales, se descubre una inmensa fuente de financiamiento. Por otro lado, se trabaja bajo reglas de juego homogéneas y ampliamente conocidas por potenciales acreedores, en términos de requisitos de liquidez, niveles de aprovisionamiento y otros aspectos críticos ampliamente monitoreados por las autoridades.

En este sentido, Venezuela se encuentra apenas iniciando el camino, ya que solo una de las entidades microfinancieras venezolanas, por cierto la única de capital privado, ha aplicado eficientemente la tendencia internacional hacia la formalización, y ha adoptado los criterios y objetivos planteados por las experiencias más exitosas: se trata de Bangente, banco comercial en el cual por primera vez se hizo una alianza estratégica entre un banco comercial, y tres Organización No Gubernamentales: Banco del Caribe, Grupo Social CESAP, Fundación Eugenio Mendoza y Fundación de la Vivienda Popular, y organismos multilaterales e internacionales como lo son el Banco Interamericano de Desarrollo, Corporación Andina de Fomento, Acción Internacional y PROFUND, para atender el sector microempresarial. Se comentará más en profundidad la experiencia de Bangente, y de otras entidades microfinancieras de Venezuela, en el próximo capítulo.

A continuación se presenta un breve análisis de la situación de las instituciones microfinancieras que son clientes de la CAF. Los datos contenidos en este análisis comparativo<sup>19</sup> demuestran el tamaño relativo de estas instituciones microfinancieras, el cual continuará creciendo en la medida en que éstas se consoliden y su desempeño atraiga a nuevos participantes al sector. La cartera agregada de estas 24 IMF asciende a US\$ 548.3 MM, siendo la cartera promedio de US\$ 31.8 MM; el crédito promedio de US\$ 1.091 y el total de clientes atendidos por estas instituciones llega a 631.516 microempresarios. A pesar de la difícil situación económica por la que atraviesan los países de la región, los resultados financieros son positivos, por encima de los resultados registrados en 2000. El ROE (retorno sobre patrimonio) promedio pasó de 10.1% en 2000 a 11.9% en 2001; el ROA (retorno sobre activos) promedio fue de 1.1% en 2000 y de 2.8% en 2001.

---

<sup>19</sup> Fuente: Corporación Andina de Fomento. *Análisis Comparativo de Entidades Financieras*. Vicepresidencia de Industria y Sistemas Financieros. Dirección de Instituciones Financieras. Marzo 2002.



ANALISIS DE ACTIVOS Y DEPOSITOS.

Fecha	Total Cartera de Créditos USD miles (1)	Activos Totales USD miles	Cartera Total/ Activos Totales %	Crecimiento Cartera %		Patrimonio USD miles	Depósitos USD miles (2)	Total Clientes Pasivos	Total Clientes Activos	Préstamo Promedio en USD	Total Cartera/ Depósitos %	
				99/00	00/01							
											Personas	
BancoSol, S.A.	Dic-01	80.910	97.794	82,7%	-5,4%	4,0%	14.504	62.648	46.665	61.338	1.323	129,2%
Caja "Los Andes" S.A.	Dic-01	52.634	56.133	93,8%	30,0%	12,9%	6.299	46.520	23.308	43.350	937	113,1%
FFP Prodem	Dic-01	33.628	40.949	82,1%	8,0%	43,1%	4.699	25.585	18.561	15.602	946	131,4%
FFP FIE, S.A.	Dic-01	27.819	29.260	95,1%	21,4%	22,4%	4.421	11.342	1.110	22.534	1.812	245,3%
FFP Fassil	Dic-01	10.329	12.775	80,9%	-15,0%	-34,6%	1.497	9.716	3.626	23.173	1.186	106,3%
AgroCapital	Dic-01	10.559	17.708	59,6%	-9,4%	-11,4%	8.071	-	-	2.998	3.533	-
Eco Futuro	Dic-01	10.880	13.329	81,6%	224,6%	-2,6%	2.317	4.606	542	14.516	1.661	236,2%
<b>Bolivia Total</b>		<b>226.759</b>	<b>267.948</b>				<b>41.808</b>	<b>160.417</b>	<b>93.812</b>	<b>183.511</b>	<b>11.398</b>	
<b>Bolivia Promedio</b>		<b>32.394</b>	<b>38.278</b>	<b>82,3%</b>	<b>36,3%</b>	<b>4,8%</b>	<b>5.973</b>	<b>26.736</b>	<b>15.635</b>	<b>26.216</b>	<b>1.311</b>	<b>160,3%</b>
Financiera Compartir S.A.	Dic-01	12.125	12.746	95,1%	7,4%	27,0%	5.228	3.584	232	3.704	3.274	338,3%
Cooperativa Emprender	Dic-01	2.622	3.602	72,8%	-30,0%	-7,6%	1.442	-	-	88.319	803	-
Fundación WWB Colombia - Cali	Dic-01	17.934	20.193	88,8%	24,7%	41,7%	8.157	-	-	38.063	360	-
Fundación MM - Bucaramanga	Dic-01	4.948	6.218	79,6%	16,5%	56,9%	2.354	-	-	18.381	402	-
Fundación MM - Popayán	Dic-01	9.738	11.380	85,6%	39,7%	55,3%	7.341	-	-	37.486	702	-
Corporación MM - Medellín	Dic-01	3.898	5.096	76,5%	25,9%	37,0%	2.066	-	-	10.908	829	-
Corporación MM - Bogotá	Dic-01	3.342	4.064	82,2%	37,4%	23,7%	1.537	-	-	10.908	808	-
<b>Colombia Total</b>		<b>54.607</b>	<b>63.299</b>				<b>28.125</b>	<b>3.584</b>	<b>232</b>	<b>207.769</b>	<b>7.178</b>	
<b>Colombia Promedio</b>		<b>7.801</b>	<b>9.043</b>	<b>82,9%</b>	<b>17,4%</b>	<b>33,4%</b>	<b>4.018</b>	<b>3.584</b>	<b>232</b>	<b>29.681</b>	<b>1.025</b>	<b>338,3%</b>
Banco Solidario S.A.	Dic-01	71.221	113.530	62,7%	44,8%	81,1%	10.963	76.548	32.175	57.076	1.248	93,0%
<b>Ecuador Total</b>		<b>71.221</b>	<b>113.530</b>				<b>10.963</b>	<b>76.548</b>	<b>32.175</b>	<b>57.076</b>	<b>1.248</b>	
<b>Ecuador Promedio</b>		<b>71.221</b>	<b>113.530</b>	<b>62,7%</b>	<b>44,8%</b>	<b>81,1%</b>	<b>10.963</b>	<b>76.548</b>	<b>32.175</b>	<b>57.076</b>	<b>1.248</b>	<b>93,0%</b>
MIBANCO	Dic-01	61.378	73.862	83,1%	93,2%	66,3%	18.267	27.703	83.097	77.942	753	221,6%
Caja Municipal de Arequipa	Dic-01	50.104	72.713	68,9%	33,7%	30,1%	9.124	55.318	48.318	49.246	1.127	90,6%
Caja Municipal de Tacna S.A.	Dic-01	10.141	16.576	61,2%	38,3%	20,8%	3.271	9.819	10.056	13.948	1.200	103,3%
EDPYME Crear Arequipa	Dic-01	2.955	3.656	80,8%	41,3%	30,6%	763	-	-	3.104	878	-
EDPYME Crear Tacna	Dic-01	3.455	4.241	81,5%	66,1%	-8,4%	951	-	-	2.858	1.227	-
EDPYME Nueva Visión	Dic-01	1.382	1.807	76,5%	27,4%	45,8%	831	-	-	954	1.250	-
<b>Perú Total</b>		<b>129.415</b>	<b>172.855</b>				<b>33.207</b>	<b>82.840</b>	<b>141.471</b>	<b>148.052</b>	<b>6.435</b>	
<b>Perú Promedio</b>		<b>21.569</b>	<b>28.809</b>	<b>75,3%</b>	<b>50,0%</b>	<b>30,9%</b>	<b>5.535</b>	<b>30.947</b>	<b>47.157</b>	<b>24.675</b>	<b>1.073</b>	<b>138,5%</b>
Bangente S.A.	Dic-01	7.398	8.807	84,0%	82,9%	105,0%	2.341	5.085	5.360	5.221	1.050	145,5%
<b>Venezuela Total</b>		<b>7.398</b>	<b>8.807</b>				<b>2.341</b>	<b>5.085</b>	<b>5.360</b>	<b>5.221</b>	<b>1.050</b>	
<b>Venezuela Promedio</b>		<b>7.398</b>	<b>8.807</b>	<b>84,0%</b>	<b>82,9%</b>	<b>105,0%</b>	<b>2.341</b>	<b>5.085</b>	<b>5.360</b>	<b>5.221</b>	<b>1.050</b>	<b>145,5%</b>
Banco Regional S.A.	Dic-01	37.312	56.261	66,3%	28,9%	7,1%	6.887	42.659	9.280	3.646	940	87,5%
Visión S.A.	Dic-01	21.585	28.757	75,1%	29,9%	-3,3%	3.790	18.204	5.752	26.241	737	118,8%
<b>Paraguay Total</b>		<b>58.897</b>	<b>85.018</b>				<b>10.677</b>	<b>60.863</b>	<b>15.032</b>	<b>29.887</b>	<b>1.677</b>	
<b>Paraguay Promedio</b>		<b>29.449</b>	<b>42.509</b>	<b>70,7%</b>	<b>29,4%</b>	<b>1,9%</b>	<b>5.339</b>	<b>30.432</b>	<b>7.516</b>	<b>14.944</b>	<b>839</b>	<b>103,0%</b>
<b>Total General</b>	<b>2001</b>	<b>548.297</b>	<b>711.457</b>				<b>127.121</b>	<b>399.337</b>	<b>288.082</b>	<b>631.516</b>	<b>28.986</b>	
<b>Promedio Total (4)</b>		<b>31.779</b>	<b>45.525</b>	<b>77,9%</b>	<b>38,6%</b>	<b>24,8%</b>	<b>5.736</b>	<b>37.343</b>	<b>32.335</b>	<b>26.302</b>	<b>1.091</b>	<b>157,8%</b>

Notas: En el caso de Venezuela, solo se considera la institución privada Bangente, pues la CAF solo opera con instituciones formales reguladas.

1. Total Cartera de Créditos incluye: Cartera Vigente + Cartera Vencida + Cartera en Ejecución + Provisión Total.
2. Depósitos incluye: Depósitos del Público + Depósitos de Otras Instituciones Financieras.
3. Agrocapital, Crear Arequipa, Crear Tacna, Nueva Visión y las Instituciones del Mujer en Colombia no tienen depósitos.

**Comentarios:**

- i. El crecimiento promedio de las colocaciones para la región, durante el año 2001, fue de 24.8%, inferior al crecimiento registrado en 2000, de 38.6%.
- ii. La situación macroeconómica de Bolivia y Perú se vio afectada, con incrementos en la mora de los sistemas financieros y alteraciones en los términos de intercambio comercial, que afectaron directamente la productividad de la región.
- iii. El terremoto que afectó el sur del Perú en junio de 2001, afectó la cartera de algunas microfinancieras.
- iv. 14 de 24 de las entidades analizadas realizan captación de depósitos como mecanismo de financiamiento de sus colocaciones (incluyendo Bangente).
- v. El préstamo promedio menor, a nivel país, se otorga en Paraguay alcanzando US\$ 839, mientras que el préstamo promedio más alto se registra en Bolivia con US\$ 1,311. Por institución, en Colombia está el préstamo promedio más bajo.

## ANALISIS DE INGRESOS.

	Fecha	Ingresos	Crecimiento %		Ingreso Fin. Neto/ Activo Promedio		Ingreso Fin. / Ingresos Totales		Ingreso Fin. / Total Activos Fin. Prom.	
		Totales USD Miles	99/00	00/01	2000	2001	2000	2001	2000	2001
		(1)			(2)					
BancoSol, S.A.	Dic.-01	22.455	2,1%	-10,9%	12,3%	10,1%	91,2%	87,5%	26,1%	22,1%
FFP Prodem	Dic.-01	12.034	7,2%	12,5%	-0,8%	3,2%	46,4%	62,6%	19,4%	24,5%
Caja "Los Andes" S.A.	Dic.-01	13.863	30,6%	13,4%	13,2%	13,4%	94,1%	95,2%	26,2%	24,9%
FFP Fassil	Dic.-01	4.543	-6,9%	-37,6%	2,6%	1,2%	72,9%	80,3%	28,1%	24,4%
FFP FIE, S.A.	Dic.-01	6.830	13,8%	9,1%	11,5%	9,5%	89,8%	88,1%	20,0%	16,9%
AgroCapital	Dic.-01	3.133	24,4%	-19,9%	5,3%	6,2%	77,3%	83,2%	20,7%	17,0%
Eco Futuro	Dic.-01	5.241	624,3%	93,0%	-0,7%	-5,3%	63,9%	58,9%	22,1%	25,5%
<b>Bolivia Total</b>		68.099								
<b>Bolivia Promedio</b>		9.728	99,4%	8,5%	6,2%	5,5%	76,5%	79,4%	23,2%	22,2%
Financiera Compartir S.A.	Dic.-01	3.095	-26,7%	28,0%	15,8%	16,6%	95,5%	95,8%	23,3%	26,6%
Cooperativa Emprender	Dic.-01	903	-37,1%	-21,4%	7,5%	6,3%	87,6%	80,8%	22,5%	21,4%
Fundación WWB Colombia - Cali	Dic.-01	6.525	6,1%	37,0%	36,5%	37,7%	99,5%	99,8%	38,8%	39,6%
Fundación MM - Bucaramanga	Dic.-01	2.098	6,0%	39,7%	32,0%	31,4%	94,8%	98,0%	44,5%	37,0%
Fundación MM - Popayán	Dic.-01	3.655	8,6%	37,8%	31,6%	27,8%	82,9%	83,0%	37,4%	35,3%
Corporación MM - Medellín	Dic.-01	1.379	11,7%	17,4%	25,8%	20,3%	99,2%	99,2%	38,0%	33,4%
Corporación MM - Bogotá	Dic.-01	1.443	29,8%	29,1%	15,8%	12,1%	60,1%	60,2%	26,6%	25,1%
<b>Colombia Total</b>		19.098								
<b>Colombia Promedio</b>		2.728	-0,2%	23,9%	23,6%	21,7%	88,5%	88,1%	33,0%	31,2%
Banco Solidario S.A.	Dic.-01	19.562	-21,9%	35,0%	-0,4%	3,9%	48,4%	57,5%	12,9%	15,3%
<b>Ecuador Total</b>		19.562								
<b>Ecuador Promedio</b>		19.562	-21,9%	35,0%	-0,4%	3,9%	48,4%	57,5%	12,9%	15,3%
MIBANCO	Dic.-01	23.313	50,9%	62,5%	29,6%	29,2%	98,2%	99,6%	46,8%	44,1%
Caja Municipal de Arequipa	Dic.-01	19.405	25,7%	37,3%	15,3%	17,4%	94,8%	96,4%	39,0%	38,0%
Caja Municipal de Tacna S.A.	Dic.-01	4.336	38,2%	13,0%	18,2%	17,9%	95,4%	99,5%	49,4%	45,3%
EDPYME Crear Arequipa	Dic.-01	893	43,4%	30,1%	27,5%	23,8%	98,0%	95,5%	46,0%	43,2%
EDPYME Crear Tacna	Dic.-01	1.649	61,0%	28,0%	20,6%	17,4%	97,2%	92,1%	36,6%	38,7%
EDPYME Nueva Visión	Dic.-01	459	42,0%	-0,9%	10,0%	18,8%	66,6%	91,6%	36,4%	36,1%
<b>Perú Total</b>		50.055								
<b>Perú Promedio</b>		8.343	43,5%	28,3%	20,2%	20,7%	91,7%	95,8%	42,4%	40,9%
Bangente S.A.	Dic.-01	2.403	48,9%	114,0%	25,1%	26,0%	98,3%	99,1%	34,6%	41,9%
<b>Venezuela Total</b>		2.403								
<b>Venezuela Promedio</b>		2.403	48,9%	114,0%	25,1%	26,0%	98,3%	99,1%	34,6%	41,9%
Banco Regional S.A.	Dic.-01	13.757	35,6%	8,3%	7,8%	7,0%	55,8%	53,5%	21,5%	19,4%
Visión S.A.	Dic.-01	11.853	19,2%	28,2%	12,3%	13,8%	86,3%	65,3%	39,3%	33,7%
<b>Paraguay Total</b>		25.610								
<b>Paraguay Promedio</b>		12.805	27,4%	18,2%	10,1%	10,4%	71,0%	59,4%	30,4%	26,6%
<b>Total General</b>	<b>2001</b>	<b>184.827</b>								
<b>Promedio Total (3)</b>		<b>10.002</b>	<b>50,5%</b>	<b>21,0%</b>	<b>11,9%</b>	<b>12,1%</b>	<b>78,4%</b>	<b>79,9%</b>	<b>29,5%</b>	<b>28,3%</b>

**Notas: En el caso de Venezuela, solo se considera la institución privada Bangente, pues la CAF solo opera con instituciones formales reguladas.**

1. Ingresos Totales: Ingresos Financieros + Ingresos No financieros + Ingresos Extraordinarios
2. Ingreso Fin. Neto: Ingreso Financiero Neto de Provisiones
3. El promedio total es proporcional a las cuentas de cada país.

**Comentarios:**

- vi. La región presenta un crecimiento de los ingresos totales de 21% en el periodo 00/01, bastante menor que el promedio registrado en la gestión 99/00. El mayor impacto de crecimiento promedio se registró en Colombia, Ecuador y Venezuela.
- vii. El índice Ingreso Fin. Neto sobre Activo Promedio se incrementó en 12.1% en 2001, donde las instituciones microfinancieras de Venezuela, Colombia y Perú fueron las que más incidieron en el crecimiento proporcional de estos ingresos, como sucedió en la gestión precedente.
- viii. La participación de los Ingresos Financieros dentro de los Ingresos Totales es de 79.9% en el promedio total, superior al registrado en el periodo 99/00, debido a que tanto en Perú como en Bolivia, Venezuela y Ecuador este porcentaje mostró una baja en el incentivo a la generación de otros ingresos, incrementando este indicador.
- ix. La relación Ingresos Financieros sobre Total de Activos Financieros promedio, tuvo una leve disminución global en la región, siendo el indicador similar al registrado en la gestión precedente.

## ANALISIS DE CARTERA Y PROVISIONES.

	Fecha	Provisión USD miles (1)	Crecimiento %		Provisión/ Cartera Total			Cartera Vencida/ Cartera Total			Provisión/ Cartera Vencida		
			99/00	00/01	99	2000	2001	99	2000	2001	99	2000	2001
BancoSol, S.A.	Dic.-01	8.590	30,7%	13,9%	7,0%	9,7%	10,6%	7,0%	12,3%	14,7%	100,0%	78,6%	72,5%
Caja "Los Andes" S.A.	Dic.-01	4.928	64,6%	27,7%	6,5%	8,3%	9,4%	6,5%	7,7%	8,4%	100,1%	108,2%	112,1%
FFP Fassil	Dic.-01	1.649	-2,9%	43,8%	6,4%	7,3%	16,0%	13,5%	16,8%	22,2%	47,1%	43,4%	71,8%
FFP FIE, S.A.	Dic.-01	2.378	59,4%	46,9%	5,4%	7,1%	8,6%	6,2%	9,5%	12,0%	88,0%	91,4%	105,5%
FFP Prodem	Dic.-01	1.720	79,4%	1,2%	4,4%	7,2%	5,1%	7,0%	4,8%	6,3%	62,5%	150,9%	81,3%
AgroCapital	Dic.-01	1.478	54,5%	20,4%	6,1%	10,3%	14,0%	7,8%	15,9%	17,7%	77,7%	84,7%	79,2%
Eco Futuro	Dic.-01	1.721	2202,0%	82,3%	1,2%	8,5%	15,8%	-	7,6%	19,9%	-	111,1%	79,4%
<b>Bolivia Total</b>		<b>22.464</b>											
<b>Bolivia Promedio</b>		<b>3.209</b>	<b>355,4%</b>	<b>33,7%</b>	<b>5,3%</b>	<b>8,3%</b>	<b>11,3%</b>	<b>8,0%</b>	<b>10,6%</b>	<b>14,4%</b>	<b>79,2%</b>	<b>92,6%</b>	<b>86,0%</b>
Financiera Compartir S.A.	Dic.-01	336	-18,3%	78,7%	2,6%	2,0%	2,8%	12,3%	7,1%	7,0%	21,0%	27,7%	39,8%
Cooperativa Emprender	Dic.-01	264	-27,2%	26,3%	7,1%	7,4%	10,1%	9,4%	11,9%	1,6%	75,1%	62,0%	614,0%
Fundación WWVB Colombia - Cali	Dic.-01	787	60,8%	58,4%	3,0%	3,9%	4,4%	3,6%	3,0%	2,9%	84,4%	133,2%	149,9%
Fundación MM - Bucaramanga	Dic.-01	37	-61,8%	76,2%	2,0%	0,7%	0,8%	3,0%	1,3%	4,7%	67,1%	51,2%	15,8%
Fundación MM - Popayán	Dic.-01	105	-22,4%	26,5%	2,4%	1,3%	1,1%	3,3%	2,7%	7,1%	71,8%	48,3%	35,6%
Corporación MM - Medellín	Dic.-01	81	-9,9%	26,6%	3,1%	2,2%	2,0%	9,4%	2,1%	7,7%	32,9%	106,7%	26,3%
Corporación MM - Bogotá	Dic.-01	82	43,1%	-1,2%	3,0%	3,1%	2,5%	3,0%	2,4%	2,5%	100,0%	125,8%	100,0%
<b>Colombia Total</b>		<b>1.692</b>											
<b>Colombia Promedio</b>		<b>242</b>	<b>-5,1%</b>	<b>41,6%</b>	<b>3,3%</b>	<b>2,9%</b>	<b>3,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>4,4%</b>	<b>4,8%</b>	<b>64,6%</b>	<b>79,3%</b>	<b>140,2%</b>
Banco Solidario S.A.	Dic.-01	4.221	-11,2%	32,4%	13,2%	8,1%	5,9%	11,3%	2,6%	2,8%	116,5%	316,6%	211,7%
<b>Ecuador Total</b>		<b>4.221</b>											
<b>Ecuador Promedio</b>		<b>4.221</b>	<b>-11,2%</b>	<b>32,4%</b>	<b>13,2%</b>	<b>8,1%</b>	<b>5,9%</b>	<b>11,3%</b>	<b>2,6%</b>	<b>2,8%</b>	<b>116,5%</b>	<b>316,6%</b>	<b>211,7%</b>
MIBANCO	Dic.-01	2.531	89,3%	181,6%	2,5%	2,4%	4,1%	1,8%	1,7%	2,8%	138,0%	145,3%	147,3%
Caja Municipal de Arequipa	Dic.-01	3.981	29,0%	83,1%	5,9%	5,7%	8,0%	4,7%	4,6%	4,6%	123,7%	122,8%	173,2%
Caja Municipal de Tacna S.A.	Dic.-01	622	53,6%	60,7%	4,2%	4,6%	6,1%	3,3%	3,3%	4,2%	126,3%	138,6%	147,3%
EDPYME Crear Arequipa	Dic.-01	205	36,9%	43,2%	6,5%	6,3%	6,9%	6,4%	6,1%	4,9%	101,9%	103,5%	142,5%
EDPYME Crear Tacna	Dic.-01	321	105,8%	84,0%	3,7%	4,6%	9,3%	5,0%	4,6%	12,0%	74,1%	100,0%	77,6%
EDPYME Nueva Visión	Dic.-01	71	38,6%	8,2%	6,4%	7,0%	5,2%	9,8%	6,2%	4,9%	65,2%	112,2%	105,4%
<b>Perú Total</b>		<b>7.731</b>											
<b>Perú Promedio</b>		<b>1.289</b>	<b>58,9%</b>	<b>76,8%</b>	<b>4,9%</b>	<b>5,1%</b>	<b>6,6%</b>	<b>5,2%</b>	<b>4,4%</b>	<b>5,6%</b>	<b>104,5%</b>	<b>120,4%</b>	<b>132,2%</b>
Bangente S.A.	Dic.-01	299	26,1%	76,9%	6,8%	4,7%	4,0%	7,9%	5,5%	2,4%	85,9%	85,8%	169,9%
<b>Venezuela Total</b>		<b>299</b>											
<b>Venezuela Promedio</b>		<b>299</b>	<b>26,1%</b>	<b>76,9%</b>	<b>6,8%</b>	<b>4,7%</b>	<b>4,0%</b>	<b>7,9%</b>	<b>5,5%</b>	<b>2,4%</b>	<b>85,9%</b>	<b>85,8%</b>	<b>169,9%</b>
Banco Regional S.A.	Dic.-01	557	-22,3%	24,1%	2,1%	1,3%	1,5%	6,6%	4,0%	3,3%	32,4%	32,4%	45,7%
Visión S.A.	Dic.-01	480	19,8%	20,3%	1,9%	1,8%	2,1%	7,2%	6,7%	3,7%	26,8%	26,6%	57,6%
<b>Paraguay Total</b>		<b>1.037</b>											
<b>Paraguay Promedio</b>		<b>519</b>	<b>-1,3%</b>	<b>22,2%</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,5%</b>	<b>1,8%</b>	<b>6,9%</b>	<b>5,3%</b>	<b>3,5%</b>	<b>29,6%</b>	<b>29,5%</b>	<b>51,7%</b>
<b>Total General</b>	<b>2001</b>	<b>37.444</b>											
<b>Promedio Total (4)</b>		<b>2.695</b>	<b>224,1%</b>	<b>42,8%</b>	<b>5,9%</b>	<b>7,2%</b>	<b>9,0%</b>	<b>7,5%</b>	<b>6,8%</b>	<b>8,5%</b>	<b>86,6%</b>	<b>121,2%</b>	<b>111,9%</b>

**Notas: En el caso de Venezuela, solo se considera la institución privada Bangente, pues la CAF solo opera con instituciones formales reguladas.**

1. Provisión: Incluye en todos los casos provisión general y provisión específica
2. Cartera Total: Cartera Vigente + Cartera Vencida + Cartera Refinanciada + Cartera en Ejecución + Provisión
3. Cartera Vencida incluye: Cartera Vencida + Cartera en Ejecución
4. El promedio total es proporcional a las cuentas de cada país.

\* La cartera vencida es mayor a 30 días en todos los casos excepto en Bolivia en donde la morosidad es medida por los atrasos mayores a 1 día, tanto de las cuotas vencidas como de las operaciones no vencidas de las cuales alguna porción está atrasada

**Comentarios:**

- x. La región presentó en 2001 un crecimiento promedio en provisiones de 42.8%, proporcionalmente menor, en comparación al registrado en el periodo 99/00. Esta disminución se debe en parte al decremento proporcional de la mora promedio en algunas instituciones microfinancieras de la región.
- xi. El índice de cartera vencida sobre cartera total promedio fue de 8.5%, superior al 6.8% registrado en el año 2000. Este indicador fue influenciado por el crecimiento de la morosidad en Bolivia, Perú y Colombia, ya que en el resto de los países se registró una baja.
- xii. El coeficiente de Provisión sobre Cartera Vencida muestra un nivel de solvencia en las IMF clientes de CAF, en general, registrando un indicador de 111.9%. Esto refleja un nivel de cobertura sobre posibles pérdidas superiores en más de 1.1 veces la cartera vencida.
- xiii. Por otra parte, el índice de provisión sobre cartera total de la región se incrementó en 2001, con relación a la gestión precedente, a 9.0%.

## ANÁLISIS DE EFICIENCIA.

	Fecha	Margen Finan.(1)		Crecimiento del Margen Finan.		Gastos Oper. (2)		Crecimiento de los Gastos		Gastos Oper./ MFN (3)		Gastos Oper./ Activos Totales		Gastos Oper./ Cartera Promedio	
		USD miles		%		USD miles		%		%		%		%	
		2001	99/00	00/01	2001	99/00	00/01	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
BancoSol, S.A.	Dic.-01	14.213	-1,3%	-10,8%	11.963	-1,8%	-2,7%	104,9%	124,9%	13,4%	12,2%	15,4%	15,1%		
FFP Prodem	Dic.-01	5.040	-50,0%	49,9%	5.486	-8,3%	2,6%	-2227,1%	483,4%	17,6%	13,4%	23,6%	19,2%		
Caja "Los Andes" S.A.	Dic.-01	9.632	32,7%	20,2%	6.252	20,9%	19,8%	91,5%	89,9%	10,9%	11,1%	12,7%	12,6%		
FFP Fassil	Dic.-01	2.017	-23,0%	-36,8%	2.355	-12,2%	-14,7%	519,6%	1219,3%	14,8%	18,4%	16,1%	18,0%		
FFP FIE, S.A.	Dic.-01	3.934	11,0%	10,1%	2.885	6,5%	3,6%	102,4%	108,9%	10,5%	9,9%	13,4%	11,4%		
AgroCapital	Dic.-01	2.082	5,8%	-15,2%	1.800	16,9%	-15,1%	237,0%	169,8%	12,8%	10,2%	16,9%	16,0%		
Eco Futuro	Dic.-01	2.146	344,0%	65,0%	2.211	157,8%	47,9%	-2491,7%	-326,7%	12,0%	16,8%	20,5%	20,0%		
<b>Bolivia Total</b>		<b>39.064</b>			<b>32.952</b>										
<b>Bolivia Promedio</b>		<b>5.581</b>	<b>45,6%</b>	<b>11,8%</b>	<b>4.707</b>	<b>26,0%</b>	<b>5,9%</b>	<b>-523,3%</b>	<b>267,1%</b>	<b>13,1%</b>	<b>13,1%</b>	<b>16,9%</b>	<b>16,1%</b>		
Financiera Compartir S.A.	Dic.-01	2.122	-18,0%	25,6%	1.490	26,0%	5,3%	83,8%	76,9%	13,3%	11,7%	15,3%	13,8%		
Cooperativa Emprender	Dic.-01	392	-23,8%	-14,4%	354	65,3%	-2,4%	106,2%	158,7%	9,4%	11,1%	11,9%	14,7%		
Fundación VWB Colombia - Cali	Dic.-01	4.929	12,8%	39,1%	2.110	15,5%	41,2%	47,2%	48,0%	10,4%	10,5%	13,1%	13,8%		
Fundación MM - Bucaramanga	Dic.-01	1.602	7,3%	37,9%	911	8,1%	35,8%	59,2%	58,6%	18,1%	14,7%	21,3%	18,4%		
Fundación MM - Popayán	Dic.-01	2.650	12,0%	29,9%	1.108	19,9%	66,6%	36,8%	42,8%	10,2%	9,7%	13,8%	13,8%		
Corporación MM - Medellín	Dic.-01	976	7,2%	4,7%	597	9,1%	10,4%	59,8%	65,1%	13,7%	11,7%	19,0%	15,7%		
Corporación MM - Bogotá	Dic.-01	551	0,4%	14,6%	629	11,1%	30,8%	114,5%	143,6%	15,0%	15,5%	20,6%	20,8%		
<b>Colombia Total</b>		<b>13.222</b>			<b>7.199</b>										
<b>Colombia Promedio</b>		<b>1.889</b>	<b>-0,3%</b>	<b>19,6%</b>	<b>1.028</b>	<b>22,1%</b>	<b>26,8%</b>	<b>72,5%</b>	<b>84,8%</b>	<b>12,9%</b>	<b>12,1%</b>	<b>16,4%</b>	<b>15,9%</b>		
Banco Solidario S.A.	Dic.-01	4.668	111,7%	1585,2%	10.719	36,2%	100,5%	-2040,5%	272,8%	7,6%	8,7%	16,1%	17,8%		
<b>Ecuador Total</b>		<b>4.668</b>			<b>10.719</b>										
<b>Ecuador Promedio</b>		<b>4.668</b>	<b>111,7%</b>	<b>1585,2%</b>	<b>10.719</b>	<b>36,2%</b>	<b>100,5%</b>	<b>-2040,5%</b>	<b>272,8%</b>	<b>7,6%</b>	<b>8,7%</b>	<b>16,1%</b>	<b>17,8%</b>		
MIBANCO	Dic.-01	19.495	53,2%	67,7%	12.562	28,6%	45,2%	79,9%	72,3%	19,1%	17,0%	23,4%	20,5%		
Caja Municipal de Arequipa	Dic.-01	13.125	36,6%	61,8%	4.979	25,8%	15,7%	73,5%	57,1%	10,2%	8,5%	18,6%	18,4%		
Caja Municipal de Tacna S.A.	Dic.-01	3.134	27,4%	26,9%	1.114	38,3%	19,1%	54,2%	51,6%	8,0%	8,9%	17,2%	16,0%		
EDPYME Crear Arequipa	Dic.-01	881	40,8%	22,2%	398	36,5%	45,5%	62,0%	77,2%	14,3%	16,1%	20,3%	22,5%		
EDPYME Crear Tacna	Dic.-01	1.126	56,0%	26,4%	752	40,6%	40,0%	104,2%	93,9%	10,6%	17,7%	17,8%	20,8%		
EDPYME Nueva Visión	Dic.-01	365	1,4%	36,9%	346	20,8%	32,1%	175,3%	106,2%	15,8%	19,2%	31,1%	29,8%		
<b>Perú Total</b>		<b>38.126</b>			<b>7.589</b>										
<b>Perú Promedio</b>		<b>6.354</b>	<b>35,9%</b>	<b>40,3%</b>	<b>3.359</b>	<b>31,8%</b>	<b>32,9%</b>	<b>91,5%</b>	<b>76,4%</b>	<b>13,0%</b>	<b>14,6%</b>	<b>21,4%</b>	<b>21,3%</b>		
Bangente S.A.	Dic.-01	2.003	33,7%	101,9%	1.589	43,3%	33,6%	130,1%	90,4%	25,3%	18,0%	42,6%	28,9%		
<b>Venezuela Total</b>		<b>2.003</b>			<b>1.589</b>										
<b>Venezuela Promedio</b>		<b>2.003</b>	<b>33,7%</b>	<b>101,9%</b>	<b>1.589</b>	<b>43,3%</b>	<b>33,6%</b>	<b>130,1%</b>	<b>90,4%</b>	<b>25,3%</b>	<b>18,0%</b>	<b>42,6%</b>	<b>28,9%</b>		
Banco Regional S.A.	Dic.-01	4.272	13,3%	16,2%	3.368	3,3%	6,9%	87,4%	89,7%	6,2%	6,0%	10,2%	9,3%		
Visión S.A.	Dic.-01	3.926	21,6%	1,8%	3.650	24,1%	-0,3%	113,5%	93,0%	12,9%	12,7%	18,5%	16,2%		
<b>Paraguay Total</b>		<b>8.198</b>			<b>7.018</b>										
<b>Paraguay Promedio</b>		<b>4.099</b>	<b>17,5%</b>	<b>9,0%</b>	<b>3.509</b>	<b>13,7%</b>	<b>3,3%</b>	<b>100,5%</b>	<b>91,3%</b>	<b>9,6%</b>	<b>9,3%</b>	<b>14,4%</b>	<b>12,8%</b>		
<b>Total General</b>	<b>2001</b>	<b>105.281</b>			<b>67.066</b>										
<b>Promedio Total (4)</b>		<b>5.173</b>	<b>36,8%</b>	<b>94,4%</b>	<b>4.675</b>	<b>27,7%</b>	<b>27,7%</b>	<b>-450,1%</b>	<b>184,1%</b>	<b>12,3%</b>	<b>12,6%</b>	<b>18,2%</b>	<b>17,6%</b>		

**Notas: En el caso de Venezuela, solo se considera la institución privada Bangente, pues la CAF solo opera con instituciones formales reguladas.**

1. Margen Financiero: Ingresos Financieros - Gastos Financieros
2. Gastos Operativos incluye: Gastos Operativos + Gastos Administrativos
3. MFN: Margen Financiero Neto de Provisiones
4. El promedio total es proporcional a las cuentas de cada país.

**Comentarios:**

- xiv. El crecimiento del Margen Financiero promedio de la región fue 94.4%, debido al mayor incremento proporcional de los ingresos financieros en la gestión 2001 en Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela.
- xv. Los gastos de la región continúan con una tendencia creciente, habiéndose incrementado en 27.7% en el periodo 00/01, aunque proporcionalmente iguales al crecimiento registrado en la gestión precedente.
- xvi. El índice de Gastos Operativos sobre Activos Totales fue menor en Colombia, Venezuela y Paraguay con relación a la gestión 2000, mientras que en los demás países de la región, éste se incrementó, con excepción de Bolivia que mantuvo el mismo indicador.
- xvii. La gestión 2001 fue proporcionalmente igual de costosa, en general, que la del 2000.



## ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.

	Fecha	Utilidad Neta	Crecimiento (%)		ROE		ROA		Capital/Activos
		en USD miles	99/00	00/01	2000	2001	2000	2001	2001
		2001			(1)		(2)		(3)
BancoSol, S.A.	Dic.-01	64	-56,7%	-88,4%	3,8%	0,4%	0,6%	0,1%	14,8%
Caja "Los Andes" S.A.	Dic.-01	815	20,2%	24,6%	13,6%	13,9%	1,5%	1,6%	11,2%
FFP Fassil	Dic.-01	-1.292	-822,8%	-353,1%	-9,7%	-60,3%	-1,4%	-8,2%	11,7%
FFP FIE, S.A.	Dic.-01	411	63,6%	1,6%	9,7%	9,3%	1,7%	1,5%	15,1%
FFP Prodem	Dic.-01	44	-85,2%	-38,0%	74,0%	0,9%	0,2%	0,1%	11,5%
AgroCapital	Dic.-01	-221	-872,1%	33,4%	-4,1%	-2,7%	-2,0%	-1,3%	45,6%
Eco Futuro	Dic.-01	-886	-93,2%	-48,4%	-22,4%	-35,7%	-7,1%	-6,9%	17,4%
<b>Bolivia Total</b>		<b>-1.065</b>							
<b>Bolivia Promedio</b>		<b>-152</b>	<b>-263,7%</b>	<b>-66,9%</b>	<b>9,3%</b>	<b>-10,6%</b>	<b>-0,9%</b>	<b>-1,9%</b>	<b>18,2%</b>
Financiera Compartir S.A.	Dic.-01	460	-211,3%	616,9%	-1,7%	9,1%	-0,8%	3,9%	41,0%
Cooperativa Emprender	Dic.-01	20	80,0%	11,1%	0,9%	1,2%	0,4%	0,5%	40,0%
Fundación WWB Colombia - Cali	Dic.-01	1.724	23,4%	32,3%	24,0%	24,5%	10,0%	10,0%	40,4%
Fundación MM - Bucaramanga	Dic.-01	477	55,6%	63,9%	18,9%	23,7%	8,2%	9,6%	37,9%
Fundación MM - Popayán	Dic.-01	1.736	31,7%	30,5%	28,0%	27,4%	20,9%	18,6%	64,5%
Corporación MM - Medellín	Dic.-01	218	61,8%	-8,4%	14,2%	11,3%	6,6%	4,8%	40,5%
Corporación MM - Bogotá	Dic.-01	293	133,0%	22,1%	28,1%	22,2%	9,0%	8,1%	37,8%
<b>Colombia Total</b>		<b>4.928</b>							
<b>Colombia Promedio</b>		<b>704</b>	<b>24,9%</b>	<b>110,1%</b>	<b>16,1%</b>	<b>17,1%</b>	<b>7,8%</b>	<b>7,9%</b>	<b>43,2%</b>
Banco Solidario S.A.	Dic.-01	1.207	-4,3%	74,7%	9,0%	11,8%	1,1%	1,3%	9,7%
<b>Ecuador Total</b>		<b>1.207</b>							
<b>Ecuador Promedio</b>		<b>1.207</b>	<b>-4,3%</b>	<b>74,7%</b>	<b>9,0%</b>	<b>11,8%</b>	<b>1,1%</b>	<b>1,3%</b>	<b>9,7%</b>
MIBANCO	Dic.-01	3.181	495,6%	156,3%	8,7%	19,1%	3,4%	5,3%	24,7%
Caja Municipal de Arequipa	Dic.-01	3.511	55,7%	126,8%	30,8%	46,7%	3,3%	5,6%	12,5%
Caja Municipal de Tacna S.A.	Dic.-01	913	26,1%	23,3%	37,9%	32,5%	5,9%	5,7%	19,7%
EDPYME Crear Arequipa	Dic.-01	132	88,7%	-2,6%	28,8%	20,1%	5,9%	4,1%	20,9%
EDPYME Crear Tacna	Dic.-01	103	49,7%	-36,5%	22,9%	11,5%	4,2%	2,2%	22,4%
EDPYME Nueva Visión	Dic.-01	18	159,6%	9,5%	2,2%	2,2%	1,1%	1,1%	46,0%
<b>Perú Total</b>		<b>7.858</b>							
<b>Perú Promedio</b>		<b>1.310</b>	<b>145,9%</b>	<b>46,1%</b>	<b>21,9%</b>	<b>22,0%</b>	<b>3,9%</b>	<b>4,0%</b>	<b>24,4%</b>
Bangente S.A.	Dic.-01	171	-13,9%	163,1%	-11,9%	7,0%	-7,4%	2,5%	26,6%
<b>Venezuela Total</b>		<b>171</b>							
<b>Venezuela Promedio</b>		<b>171</b>	<b>-13,9%</b>	<b>163,1%</b>	<b>-11,9%</b>	<b>7,0%</b>	<b>-7,4%</b>	<b>2,5%</b>	<b>26,6%</b>
Banco Regional S.A.	Dic.-01	1.521	87,9%	42,0%	16,6%	22,4%	2,3%	2,8%	12,2%
Visión S.A.	Dic.-01	997	20,2%	56,5%	15,9%	25,4%	2,5%	3,5%	13,2%
<b>Paraguay Total</b>		<b>2.518</b>							
<b>Paraguay Promedio</b>		<b>1.259</b>	<b>54,1%</b>	<b>49,3%</b>	<b>16,2%</b>	<b>23,8%</b>	<b>2,4%</b>	<b>3,2%</b>	<b>12,7%</b>
<b>Total General</b>		<b>15.617</b>							
<b>Promedio Total</b>	<b>2001</b>	<b>750</b>	<b>-9,5%</b>	<b>62,7%</b>	<b>10,1%</b>	<b>11,9%</b>	<b>1,1%</b>	<b>2,8%</b>	<b>22,4%</b>

**Notas:** En el caso de Venezuela, solo se considera la institución privada Bangente, pues la CAF solo opera con instituciones formales reguladas.

1. ROE: Ingreso Neto sobre Patrimonio Promedio
2. ROA: Ingreso Neto sobre Activo Promedio
3. Sin Ponderar por Activos de Riesgo

**Comentarios:**

- xviii. Los niveles de rentabilidad promedio se incrementaron en toda la región, con excepción de Bolivia. El ROE promedio fue de 11.9%, superior al registrado en 2000 (10.1%), mientras que el ROA promedio fue de 2.8%, superior al 1.1% de la gestión precedente.
- xix. El aumento en los niveles de rentabilidad promedio se debe fundamentalmente a un incremento de la cartera y de los márgenes financieros, así como a una leve disminución proporcional en las provisiones.
- xx. Al analizar el índice de capital sobre activos se observa que las entidades con alto índice son las que han iniciado operaciones recientemente, están en proceso de regulación, se han transformado en intermediarios financieros formales en un período menor a 1 año, ó son instituciones que no están autorizadas a captar dinero del público. Las más consolidadas presentan índices más bajos es decir cuentan con una mayor base de captaciones del público y mayores niveles de endeudamiento.

**Tipos de Cambio**

	<b>Dic.-97</b>	<b>Dic.-98</b>	<b>Dic.-99</b>	<b>Dic.-00</b>	<b>Dic.-01</b>
<b>Bolivia</b>					
Final de Año (Bs/USD)	5,36	5,64	5,98	6,38	6,83
<b>Colombia</b>					
Final de Año (P/USD)	1.293,58	1.542,10	1.873,80	2.229,00	2.291,00
<b>Ecuador</b>					
Final de Año (S/USD)	4.428,00	6.825,00	20.243,00	1,00 *	1,00 *
<b>Perú</b>					
Final de Año (NS/USD)	2,72	3,13	3,51	3,53	3,44
<b>Venezuela</b>					
Final de Año (Bs/USD)	504,25	564,50	648,25	699,00	758,00
<b>Paraguay</b>					
Final de Año (G/USD)	2.294,10	2.840,60	3.317,40	3.550,00	4.635,00

\* La moneda de uso corriente en Ecuador es el dólar estadounidense a partir de Abril de 2000.

**Fuente: Unidad de Estudios Económicos, CAF**

#### **4. Opiniones y Criterios: Caso Venezuela.**

En Venezuela existen actualmente tres organismos públicos orientados exclusivamente al otorgamiento de microcréditos, y una entidad privada integral de microfinanzas, a saber:

##### **I. Instituciones Públicas**

El Fondo de Desarrollo Microfinanciero, el Banco del Pueblo Soberano y el Banco de Desarrollo de la Mujer, son iniciativas del gobierno nacional para conceder pequeños créditos a los sectores menos pudientes de la población. Los estados financieros e indicadores de desempeño de estas instituciones, no se incluyen en este trabajo debido a la dificultad para acceder a ésta información, pues al tratarse de instituciones no reguladas, sus estados financieros no se encuentran publicados en la página web de SUDEBAN. Sin embargo, la prensa venezolana los ha publicado, destacándose los altos niveles de pérdidas y morosidad.

- Fondo de Desarrollo Microfinanciero FONDEMI.

Es un organismo adscrito al Ministerio de Finanzas, creado junto con la Ley de Microfinanzas, para actuar como banco de segundo piso para los entes de ejecución de microcréditos, a través de la concesión de créditos directamente a microempresarios, utilizando la infraestructura de diversos entes de ejecución como asociaciones civiles, fundaciones, fondos y cooperativas de ahorro y préstamo, bajo las siguientes características<sup>20</sup>:

##### **Tipos de Créditos:**

###### Individuales, Mancomunados y Solidarios

· Individuales: concedidos desde bolívares cien mil (Bs. 100.000,00) hasta por un monto de un millón y medio de bolívares (Bs. 1.500.000,00) para la primera solicitud de crédito, cantidad que puede incrementarse hasta llegar a los cinco millones novecientos mil bolívares (400 unidades tributarias) dependiendo de la responsabilidad en el pago de la deuda por parte del microempresario.

· Solidarios y Mancomunados: cuyo monto alcanza al equivalente a un millón y medio de bolívares (Bs. 1.500.000,00) por cada uno de los miembros de la unidad asociativa, no estableciendo límites en el número de asociados.

##### **Requisitos para solicitar microcréditos:**

1. Ser venezolano/a.
2. Ser mayor de edad.

---

<sup>20</sup> [www.fondemi.gov.ve](http://www.fondemi.gov.ve)

3. Estar desempleado/a o autoempleado/a.
4. Demostrar voluntad de pago, responsabilidad, honradez y ganas de trabajar.

**Documentos a consignar:**

1. Exposición de motivos en donde se explique para qué se utilizará el crédito.
2. Dos (2) fotos recientes tipo carnet.
3. Fotocopia de la cédula de identidad legible.
4. Constancia de residencia con croquis del lugar donde esta se ubica, emitida por la Junta Parroquial, Jefatura Civil o Asociación de Vecinos.
5. Carta de referencia personal con copia de la cédula de identidad de quien la suscribe.
6. Presupuesto del proyecto soportado sobre facturas.

**Áreas de financiamiento prioritarias:**

- Manufactura.
- Servicios.
- Agricultura

No obstante, financiamos un 25% de proyectos comerciales.

**Plazos:**

- A corto plazo, concedido hasta 2 años.
- Crédito a mediano plazo, otorgados de 2 a 5 años.
- Para ambos casos se puede aplicar un período muerto no mayor de 3 meses.

**Intereses:**

Iguales a un 7% a ser cobrados por los entes de ejecución (treinta y tres puntos porcentuales por debajo de la tasa de mercado actual para créditos a la microempresa otorgados por la banca comercial).

- Banco del Pueblo Soberano.

Inicia sus operaciones en 1999 como propiedad del Estado venezolano. Igualmente otorga microcréditos de forma individual, con un monto mínimo de Bs. 300.000, o mancomunados, con montos entre Bs. 300.000 y Bs. 2.000.000 por persona. Los créditos se otorgan a una tasa del 20% anual (veinte puntos porcentuales menos que la tasa de mercado en créditos a la microempresa otorgados por bancos comerciales, a la fecha de elaboración de éste trabajo), exceptuando algunos créditos que se otorgan sin intereses, con un plazo máximo de un año.

Esta institución ha sido protagonista de varias irregularidades, entre ellas la fijación de tasas de interés sin el concurso de la junta directiva, en junio de 2001, y el mantenimiento

de un alto porcentaje de activos (se estima que un 80% de sus fondos<sup>21</sup>) en inversiones en títulos valores, muy superior a los activos en cartera de créditos, lo cual desvirtúa su función como entidad microcrediticia.

De hecho, la Comisión de Contraloría de la Asamblea Nacional presentó un informe en el que se declaró la responsabilidad política de la junta directiva de la institución por las irregularidades señaladas<sup>18</sup>. El presidente de la Comisión estima que “las pérdidas son incalculables: sabemos que pasan de los 2.500 millones de bolívares”.

El listado comienza con un asunto básico: “Desconocimiento pleno del negocio bancario, además de negociaciones no acordes con los objetivos del banco, créditos otorgados sin cumplir con recaudos ni lo establecido en la Ley General de Bancos; falta de soportes contables que justifiquen gastos administrativos, colocaciones, liquidaciones y cobranzas, colocaciones para obtener superávit financiero y no social.”

- Banco de Desarrollo de la Mujer.

Institución microfinanciera pública, creada por decreto del Presidente de la República el 8 de marzo del 2001, y aprobada por la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras (SUDEBAN) en septiembre del mismo año.

Los créditos son otorgados a una tasa fija del 12% anual (veintiocho puntos porcentuales por debajo de la tasa de mercado actual para créditos a la microempresa otorgados por la banca comercial, a la fecha de elaboración de éste trabajo), exceptuando algunos créditos que se otorgan sin intereses. Según información de la propia institución<sup>22</sup>, los requisitos para optar a un crédito son mínimos y no se exigen garantías prendarias.

Las usuarias organizadas en UEA (Unidades Económicas Asociativas) deben presentar:

- 2 fotos tipo carnet,
- 3 fotocopias ampliadas de la cédula de identidad y una del o la cónyuge
- 2 referencias personales (no familiares, indicando teléfono y dirección),
- Constancia de residencia avalada por una autoridad local, y
- Un proyecto sencillo de inversión

Si la solicitud es individual, debe presentar todos los recaudos antes mencionados, además de un fiador:

- Una carta compromiso,
- Fotocopia de su cédula de identidad y del o la cónyuge,

---

<sup>21</sup> Fuente: [www.eluniversal.com](http://www.eluniversal.com) (Archivo). De Bs. 21.000 millones en inversiones, Bs. 15.000 millones están colocados en el Ministerio de Finanzas y Bs. 6.000 millones en el Banco Industrial de Venezuela (también propiedad del Estado).

<sup>22</sup> [www.banmujer.gov.ve](http://www.banmujer.gov.ve)

- Carta aval de la comunidad representada por la Asociación de Vecinos, Junta Parroquial, organización de mujeres o cualquier otra agrupación popular reconocida localmente, y
- Balance personal.

Al observar la forma en que operan estas instituciones, se destaca que sus condiciones en cuanto a tasas de interés y períodos de gracia, están sumamente alejadas de las condiciones de mercado, aún cuando, como se ha comentado anteriormente, los microcréditos requieren de tasas de interés incluso superiores a las de mercado para su autosostenibilidad, considerando los costos de transacción que generan, entre otras características particulares.

Adicionalmente, la banca estatal perjudica al sistema financiero al subsidiar el costo del dinero. Uno de los problemas de que se fijen subsidios o se condonen deudas en las organizaciones financieras estatales, es que éstas decisiones obedecen a injerencias políticas que al final no favorecen a la población que requiere de préstamos, considerando que una institución que no es autosostenible a través del tiempo, puede ver mermado su funcionamiento y con ello, sus usuarios serán los más afectados. Se destaca, además, que las pérdidas originadas por el otorgamiento de préstamos sin intereses que realizan el Banco del Pueblo y el Banco de la Mujer, son asumidas por el Estado a través de FONDEMI.

Por otro lado, ninguna de estas instituciones se encuentra regulada por la Superintendencia de Bancos, con lo cual, no solo se dificulta el acceso a sus estados financieros y el análisis comparativo con el sector financiero general, sino que además les imposibilita a ofrecer productos pasivos innovadores y acordes con las necesidades del microempresario, a manera no sólo de fomentar el ahorro, sino de captar recursos de fondeo para su actividad.

De manera que la dependencia del Estado, sujeta a los vaivenes de las políticas de turno y de la situación fiscal, parece ser la única vía de estos organismos, con lo que de antemano se puede pronosticar que su vida útil probablemente no será muy larga. Lo más grave en éste caso, es que los más perjudicados serán los microempresarios que actualmente dependen de alguna manera de éste tipo de instituciones.

## **II. Instituciones Privadas.**

- **Bangente.**

Es un banco comercial de capital privado, cuyos principales accionistas son: Banco del Caribe, Grupo Social CESAP, Fundación Eugenio Mendoza y Fundación de la Vivienda Popular, y organismos multilaterales e internacionales como lo son el Banco Interamericano de Desarrollo, Corporación Andina de Fomento, Acción Internacional y PROFUND.

El concepto que define a esta institución se diferencia de las iniciativas microfinancieras públicas, principalmente en la forma en que realizan la captación, manejo y seguimiento de su cartera crediticia, ya que se basa en un conocimiento muy cercano de sus clientes

potenciales, mediante visitas personales al núcleo familiar y de negocio (que suele ser uno mismo), con el fin de que el analista financiero recopile una serie de información no sólo proveniente del prestatario, sino de los vecinos, acreedores, proveedores, etc., para posteriormente elaborar los cálculos del patrimonio y la capacidad de pago del núcleo familiar como una unidad global de negocio. El monto del crédito inicialmente se estima con base en esa capacidad de pago real.

Esta forma de operación se traduce en un uso intensivo de capital humano, por lo que la entidad opera con tasas de interés superiores a las que aplica la banca comercial para créditos tradicionales, tomando en cuenta la sostenibilidad de los costos de operación. Estos tipos de interés, sin embargo, terminan siendo inferiores a los que los microempresarios tienen que pagar a las fuentes de financiamiento alternas a las que usualmente recurren, como proveedores y agiotistas (prestamistas), considerando que en algunos casos de ventas de materia prima o mercancía a crédito, o de préstamos provenientes de personas naturales, las tasas efectivas para estos microempresarios resultan cercanas al 200%.

La idea central es que el microempresario no es tan susceptible al costo del dinero, como al costo de oportunidad del dinero, además de que por la productividad marginal del capital<sup>23</sup>, una empresa emergente, por sus bajos volúmenes, puede pagar tasas que no podría pagar la mediana empresa. Aún así, Bangente aplica tasas más altas al principio de la relación con el cliente, y las va mejorando en función del mantenimiento exitoso de la relación, como una manera de incentivar al microempresario a crecer económicamente.

Por otro lado, la estructura de costos fijos es reducida al mínimo (cada asesor financiero atiende un promedio de 400 clientes), sin descuidar un trato más directo y simple con la clientela que el que ofrece la banca tradicional, por lo que los costos de transacción para los clientes resultan accesibles, así como los tiempos de respuesta, dado que un microempresario regularmente no puede esperar una semana por el desembolso de un crédito.

Esta institución opera bajo el marco legal que aplica a toda la banca venezolana, y como banco comercial formal, tiene la capacidad de captar depósitos de sus clientes, además de vender certificados de depósito a otros bancos, con lo que disfruta de un fondeo natural y suficiente para que su actividad sea autosostenible a través del tiempo.

Una característica muy particular de Bangente, es que los créditos que otorgan son dirigidos a actividades productivas que hayan tenido como mínimo un año de funcionamiento. Esto es una manera de asegurar que las actividades que financian son efectivamente productivas, bajo el concepto inicial de que la capacidad empresarial de una persona, no la crea de la nada el crédito del que pueda disponer, si no sus habilidades productivas y comerciales para iniciar un negocio rentable.

En sus cuatro años de operaciones, esta institución ha otorgado más de 40.000 millones de bolívares en microcréditos, de los cuales sólo ha castigado el 1%. Al 30 de abril de 2003, mantiene como clientes a 6.406 empresarios emergentes con créditos, y la relación

---

<sup>23</sup> Concepto económico que implica que una unidad adicional de capital aportado en las fases iniciales de una empresa, producirá un rendimiento marginal superior (más que proporcional) a la unidad de capital invertida.



de cartera vencida y en litigio sobre la cartera de crédito bruta, es de 10%, frente a un 22% de la banca comercial como sistema, para el mismo mes.

*¿En qué radica el alto contraste entre las instituciones públicas y la privada?*

La aplicación de criterios de sostenibilidad, ha sido la principal diferencia entre la banca microfinanciera privada con respecto a la pública, así como la formalización en una entidad regulada, con capacidad para captar y manejar recursos del público. Esto no solo implica su capacidad de fondeo independiente, sino el fomento del ahorro entre su clientela.

En el caso de Venezuela, vemos que las iniciativas microfinancieras del sector público se han limitado al microcrédito y no a las microfinanzas como actividad de intermediación, ya que no se han diseñado ni promovido productos pasivos o de captación adaptados a las necesidades y realidades del microempresario, con lo que se le podrían facilitar operaciones de depósito, pagos y transferencias, además de fomentar el ahorro en estos sectores; simplemente se han creado “ventanillas de crédito”, lo que de ninguna manera contempla una verdadera intermediación financiera como actividad integral, dependiendo además del financiamiento y subsidio del Estado, sin posibilidad legal para captar recursos del público, y sin un marco legal eficiente y específico, que fomente y oriente la regulación de dichas instituciones.

Únicamente la iniciativa privada ha evolucionado siguiendo los pasos de otras experiencias exitosas de América Latina, tomando como esencia un concepto de microfinanzas entendidas como actividad financiera legítima de intermediación, y como un negocio rentable desde el punto de vista económico y social.

## VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

El reto para las microfinanzas estriba en la adopción de tecnologías de crédito apropiadas, de bajo costo para todos los involucrados, puestas en práctica mediante políticas y procedimientos que protejan la viabilidad financiera de la organización acreedora, por medio de diseños institucionales que generen incentivos para el logro de una mayor cobertura de la clientela meta y la permanencia institucional.

En primer lugar, una revisión del marco regulatorio es una condición necesaria, pero no suficiente, para permitir la expansión de las microfinanzas. Esta revisión debe permitir que las organizaciones de microfinanzas operen en condiciones de mercado; es decir, que trabajen para y con el mercado, no contra el mercado.

En segundo lugar, la selección y desarrollo de tecnologías de crédito apropiadas a las características de la clientela, es también una condición necesaria para la expansión de la frontera, a fin de que se puedan prestar servicios financieros a costos razonables. La cobertura aumentará conforme estos costos disminuyan, mientras que la sostenibilidad de los programas dependerá de políticas de tasas de interés que permitan cubrir estos costos.

Existen diversos enfoques sobre las tecnologías de crédito y los mecanismos para desarrollar servicios microfinancieros, pero todos comparten elementos comunes: préstamos iniciales de montos pequeños, plazos cortos, esquemas de pagos frecuentes, garantías no tradicionales, muy poca tolerancia de niveles de morosidad, énfasis en el historial crediticio del cliente para tomar decisiones, en la expectativa de que se trata de una relación de largo plazo, sistemas ágiles de entrega y de recuperación de préstamos, tasas de interés que le permitan a la organización cubrir costos, y sobre todo, bajos costos de transacciones para los clientes.

Pero más allá de todo esto, el elemento central del éxito de las organizaciones de microfinanzas, ha sido la preocupación por la sostenibilidad, entendida como la capacidad que desarrolla una institución para sustentar los microcréditos con la captación del ahorro del público, lo que permite generar un negocio rentable, cuyo crecimiento no va a depender de la disponibilidad de recursos del Estado o de organismos de apoyo financiero, que siempre es variable, y que tiene límites que nada tienen que ver con el crecimiento del sector. Cuando los recursos disponibles son limitados, solo organizaciones viables pueden ampliar su cobertura de manera sostenida.

Como respuesta a los planteamientos propuestos al inicio del trabajo, vemos que el desarrollo sostenible de las microfinanzas en Latinoamérica, y en Venezuela, va a depender, en primer lugar, de que los gobiernos faciliten la infraestructura física, legal e institucional que oriente a las microfinanzas como un negocio rentable y atractivo para la iniciativa privada, además de proveer reglas de mercado claras y estables, mejorar el clima de negocios e inversiones, y de no jugar contra ese mercado, sino favorecer la interacción de las fuerzas de oferta y demanda de microcréditos.

Esto se logrará en la medida en que el sector público fomente la formación y capacitación del capital humano, así como la productividad y el empleo, mediante la

creación de un sistema descentralizado de escuelas técnicas, que permitan al microempresario, real o potencial, acceder al aprendizaje de tareas y oficios técnicos útiles y necesarios: desde oficios específicos, hasta nociones de contabilidad y administración para manejarlos, ofreciendo variedad de campos de aprendizaje, desarrollo continuo, cursos cortos de actualización, y calidad de enseñanza; en fin, crear oportunidades de capacitación que no se limiten a carreras profesionales tradicionales, recordando que un simple crédito no crea oportunidades productivas en donde no las hay.

De esta manera, queda para el sector privado entender el concepto microfinanciero como una actividad integral de intermediación, en donde el desarrollo sostenible se verá favorecido por la regulación y formalización de instituciones que sean capaces de manejar depósitos del público ofreciendo productos pasivos y activos adaptados a las necesidades de la microempresa.

Entender que, por definición, un préstamo debe ser pagado, y que si el microempresario no tiene capacidad de pago real, el crédito sólo le va a generar un pasivo, es la recomendación para el sector público microfinanciero. Por otro lado, queda considerar que los subsidios y aportes no son ilimitados, mientras que la necesidad de microfinanzas sólidas está en constante incremento.

Adoptar este enfoque, que combina la rentabilidad económica y el provecho social, es el verdadero reto a enfrentar en Venezuela para alcanzar un nivel de desarrollo en el sector microfinanciero, comparable con las experiencias más exitosas de la región.

## VIII. BIBLIOGRAFIA.

- Banco Interamericano de Desarrollo: *Principios y Prácticas para la Regulación y Supervisión de las Microfinanzas*. Tor Jansson, Ramón Rosales y Glenn Westley. Departamento de Desarrollo Sostenible. División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Washington D.C., 2003.
- Banco Interamericano de Desarrollo (y otros patrocinadores): *II Foro Interamericano de la Microempresa*. Buenos Aires, 1999.
- Banco Interamericano de Desarrollo: *Informe de Avances: Cómo evolucionan las microfinanzas*. Damian von Stauffenberg. Vol.4 No. 1. Julio 2001.
- Corporación Andina de Fomento: *El Reto de las Microfinanzas en América Latina: La Visión Actual*. Claudio González Vega, Fernando Prado Guachalla y Tomás Miller Sanabria. Segunda edición revisada. Caracas, 2002.
- Corporación Andina de Fomento: *Análisis Comparativo de Entidades Financieras*. Vicepresidencia de Industria y Sistemas Financieros. Dirección de Instituciones Financieras. Marzo 2002.

- **Directorio de páginas web consultadas:**

ACCION International: [www.accion.org](http://www.accion.org)

Bangente: [www.fundacionmendoza.org.ve](http://www.fundacionmendoza.org.ve)

Banco de la Mujer: [www.banmujer.gov.ve](http://www.banmujer.gov.ve)

Banco Interamericano de Desarrollo y FOMIN: [www.iadb.org](http://www.iadb.org)

Corporación Andina de Fomento: [www.caf.com](http://www.caf.com)

Grameen Bank: [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)

Archivos de Prensa: El Nacional [www.el-nacional.com](http://www.el-nacional.com)

El Universal [www.eluniversal.com](http://www.eluniversal.com)

## IX. GLOSARIO DE TERMINOS.

Algunas definiciones relacionadas con las microfinanzas, aplicables especialmente al entorno venezolano:

- **Crédito individual:** Es el otorgado a personas naturales autoempleadas, o a los microempresarios individualmente considerados.
- **Crédito mancomunado o solidario:** Es el otorgado a dos o más personas naturales con iniciativas económicas, que se constituyan bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, con la finalidad de acceder a los microcréditos, y garantizar la retornabilidad de los recursos, de forma solidaria.
- **Entes de ejecución:** Asociaciones Civiles, Fundaciones, Fondos, Cooperativas de Ahorro y Crédito y otras organizaciones públicas o privadas, constituidas para prestar los servicios previstos en el Decreto con fuerza de Ley de Creación, Estimulo, Promoción y desarrollo del Sistema Microfinanciero, adoptando o no la forma de banco.
- **Microcréditos:** Todo crédito destinado a financiar actividades de pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades.
- **Microempresario:** Personas naturales autoempleadas o emprendedoras de bajos ingresos, que desarrollen o puedan desarrollar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial o artesanal de bienes, con ventas anuales hasta por la cantidad de cuatro mil quinientas unidades tributarias (4.500 U.T.)<sup>24</sup>.
- **Microempresa:** Personas jurídicas bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, 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 o artesanal de bienes, con ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil unidades tributarias (9.000 U.T)
- **Sistema microfinanciero:** Aquel que atiende al sector microempresarial mediante el otorgamiento de microcréditos; y estará integrado por los entes u organismos públicos y privados que se dediquen al fomento, financiamiento y promoción de este sector. Igualmente, formarán parte del sistema los clientes definidos conforme a las disposiciones del marco legal.

---

<sup>24</sup> El valor de la unidad tributaria a partir del primer trimestre de 2003, es de Bs. 19.400 .

