

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS
MENCIÓN: FINANZAS

***“EXPOSICIÓN DE RIESGO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS
ENFOCADAS EN LOS SECTORES MICROEMPRESARIOS”.***
CASO: BANGENTE. BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA

VALENTINA MARTINEZ SOTO
C.I. 13.694.753

PROFESOR: GONZALO BELLO

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO
PARA OPTAR AL TÍTULO DE
ESPECIALISTA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS
MENCION: FINANZAS INTERNACIONALES

ENERO, 2006

“El Año Internacional del Microcrédito 2005 subraya la importancia de la microfinanciación como parte integral de nuestro esfuerzo colectivo para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio. El acceso sostenible a la microfinanciación ayuda a mitigar la pobreza por medio de la generación de ingresos y la creación de empleos, permitiendo que los niños asistan a la escuela, permitiéndoles a las familias obtener atención de salud y empoderando a las personas para que tomen decisiones que se adapten mejor a sus necesidades. El gran reto que tenemos por delante es retirar las trabas que excluyen a las personas y les impiden participar cabalmente en el sector financiero. Juntos, podemos y debemos crear sectores financieros inclusivos que ayuden a las personas a mejorar sus vidas.”

Kofi Annan, 29 de diciembre de 2003

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I. ESQUEMA DE INVESTIGACIÓN

1. Planteamiento del Problema
2. Objetivos Generales
3. Objetivos Específicos
4. Tipo de Investigación

CAPITULO II. MARCO TEORICO

2.1 TENDENCIAS MACRO DEL SISTEMA

- 2.1.1 Fundamentos Básicos de la Microfinanzas
 - 2.1.1.1 Conceptos Básicos
 - 2.1.1.2 Fundamentos Económicos
 - 2.1.1.3 Fundamentos Sociales
 - 2.1.1.4 Oportunidades de Desarrollo del Negocio de las Microfinanzas
- 2.1.2 Características Generales de algunos modelos aplicados para la medición de los riesgos en el sector bancario
 - 2.1.2.1 Riesgo de Crédito
 - 2.1.2.2 Riesgo de Mercado
 - 2.1.2.3 Riesgo de Liquidez
 - 2.1.2.4 Riesgo Operacional y Legal
- 2.1.3 Importancia de la supervisión bancaria sobre las Instituciones Financieras dedicadas al sector de las Microfinanzas
- 2.1.4 Tendencias mundiales de las Microfinanzas

CAPITULO III. ANÁLISIS DE LAS MICROFINANZAS DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO VENEZOLANO.

1. Análisis de las Microfinanzas dentro del Sistema Financiero Venezolano

CAPITULO IV. DESCRIPCIÓN DE BANGENTE. BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA.

- 4.1 Reseña Histórica
- 4.2 Direccionamiento estratégico
 - 4.2.1. Misión y Visión
- 4.3 Análisis Cuantitativo
- 4.4 Análisis Cualitativo

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPITULO VI. BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

En América Latina, durante la última década y a pesar de las crisis macroeconómicas que algunos países han experimentado, el sector de las microfinanzas ha mostrado un crecimiento sorprendente. En el caso de nuestro país este crecimiento ha sido propulsado adicionalmente por las regulaciones gubernamentales vigentes. Si lo que se busca es conservar e incluso multiplicar los frutos de esta expansión alcanzada, el proceso de transformación del sector que ha acompañado a este crecimiento debe continuar y consolidarse aún más. A la vez, el sector debe aprender a enfrentar exitosamente nuevos retos y ampliar la gama de los servicios que ofrece, tanto a los segmentos de la población que ahora atiende como a los nuevos segmentos que, potencialmente, podría llegar a atender en el futuro.

A este crecimiento futuro de Cartera de Microcréditos y de gama de servicio y productos destinados a este sector, debe sumársele la especialización de los reguladores en este tipo de Instituciones que por su naturaleza divergen del sistema financiero clásico compuesto por la Banca Universal y Banca comercial. Vale la pena preguntarse si las regulaciones y los supervisores están preparados para la consolidación de las Instituciones Financieras dedicadas al sector Microempresarial.

En algunos de los países de la región, las microfinanzas han sido un componente importante en los procesos de profundización financiera, al ser capaces de expandir masivamente la prestación de servicios financieros hacia clientelas marginales y en dimensiones de difícil oferta. En general, en países con ingresos bajos e infraestructuras institucionales incompletas, las microfinanzas han sido o deberían ser una manera importante de completar el desarrollo financiero del país, al ser capaces de incrementar la amplitud y la profundidad de la cobertura de la oferta de servicios hacia poblaciones tradicionalmente excluidas del acceso a los servicios financieros institucionales.

El presente trabajo busca presentar algunos aspectos que el regulador ha dejado de lado al evaluar las instituciones financieras, en el marco teórico se detallaran aspectos de segmentación de mercado y medición de riesgo, posteriormente se describirá el entorno local del sistema financiero de microcréditos para pasar al análisis cuantitativo y cualitativo del caso de estudio que nos ocupa, BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA. BANGENTE.

CAPITULO I. ESQUEMA DE INVESTIGACIÓN

1. Planteamiento del Problema

Dadas las características de la cartera de microcrédito en Venezuela, queda abierta la pregunta si la adecuación patrimonial así como el resto de la estructura financiera y el conjunto de políticas, procesos, normas y procedimientos de estas Instituciones soportan las especificaciones del negocio que promueven, en virtud de sus características particulares, ya que los préstamos a la microempresa pueden ser más sensibles a las recesiones económicas, aunado al hecho de que los ciclos económicos en el entorno venezolano no se encuentran claramente definidos, haciendo aún más riesgosa la gestión de la cartera microempresarial que los préstamos comerciales e individuales. Para el desarrollo de este análisis estudiaré el caso de **BANGENTE. BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA.**

2. Objetivos Generales

Determinar la suficiencia de la estructura financiera y de la supervisión sobre las instituciones financieras dedicadas a las microfinanzas, en virtud de la vulnerabilidad del sector al que se encuentran enfocadas sus operaciones.

3. Objetivos Específicos

- ❑ Proveer una serie de conceptualizaciones técnicas que sirvan de base para el manejo de la información en el tópico de las microfinanzas
- ❑ Describir los principales modelos, metodologías y mejores prácticas para la medición, cuantificación, monitoreo y gestión de los riesgos financieros y bancarios para la evaluación de instituciones bancarias
- ❑ Conocer la importancia de la supervisión bancaria sobre las instituciones financieras dedicadas a las microfinanzas
- ❑ Analizar y evaluar el desarrollo de la cartera de microfinanzas en el caso BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA. BANGENTE.
- ❑ Generar resultados analíticos provenientes del estudio del sector, con los cuales se pueda sustentar la evolución del sector dentro del sistema financiero venezolano.

4. Tipo de Investigación

El marco teórico del presente trabajo especial de grado tiene como base un tipo de investigación exploratoria y descriptiva, la cual busca indagar sobre un tema actual sobre el cual se han realizado pocas investigaciones en el sistema venezolano. Asimismo se considera una investigación del tipo descriptiva ya que busca señalar y determinar los rasgos fundamentales del desarrollo de las microfinanzas en Venezuela

La metodología de la investigación se llevó a cabo mediante el análisis y evaluación de una serie de documentos, libros, material legal, enlaces web y bibliografía en general elaborada en torno al tema de las microfinanzas y su evolución y supervisión.

CAPITULO II. MARCO TEORICO

2.1 TENDENCIAS MACRO DEL SISTEMA

2.1.1 Fundamentos Básicos de la Microfinanzas en el Sistema Financiero Venezolano

2.1.2.1 Conceptos Básicos

a) Pequeña Empresa: prestatarios con ventas anuales menores de US\$ 1 millón, usualmente no tienen acceso al mercado de capitales y su principal fuente de financiamiento es el sistema bancario.

b) Mediana Empresa: conformado por compañías con ventas anuales entre US\$ 1 y US\$ 10 millones. El poder de negociación de este segmento es variable y depende del acceso que tengan al mercado de capitales doméstico.

c) Microfinanzas: unidades productivas que tienen ventas anuales menores a US\$ 120 mil⁸. La naturaleza particular de este segmento hace que sea difícil precisar la utilización final del crédito al sector de microempresa o de consumo, dado que, en la mayoría de casos, los flujos del negocio y de la economía familiar se entremezclan.

d) Microfinanciación: incluye la administración de cantidades reducidas de dinero a través de una diversidad de productos, y un sistema de funciones intermediarias que hace circular dinero en la economía. La microfinanciación es pequeña en cuanto a los montos de valor dirigidos a los clientes de bajos ingresos. Incluye préstamos, ahorros, seguro, servicios de transferencia y otros productos y servicios financieros. Los proveedores de microfinanciación incluyen organizaciones no gubernamentales (ONGs), grupos de autoayuda, cooperativas, cooperativas de crédito, bancos comerciales y estatales, compañías de seguro y de tarjetas de crédito, servicios de transferencia de dinero, estafetas postales y otros puntos de venta.

e) Microcrédito: es una pequeña suma de dinero puesta a disposición de un cliente por un banco u otra institución. Un buen microcrédito adapta los términos, el precio, los criterios, la evaluación y la distribución a fin de ofrecer un mayor acceso a los clientes, mitigar el riesgo y ofrecer servicios a largo plazo. El microcrédito puede ofrecerse a un individuo o a través de un modelo de garantía de grupo. Frecuentemente llamado “el combustible para el desarrollo del sector privado”, el microcrédito no crea potencial económico, pero sí brinda a la gente un medio de invertir su capital humano

y productivo de manera más redituable y de acuerdo con sus propias prioridades. El microcrédito es un elemento crucial de la gama más amplia de herramientas de financiación para personas pobres y de bajos ingresos, conocida como microfinanciación.

f) Microahorro: comprende servicios de depósito que le permiten a uno ahorrar pequeñas cantidades de dinero para uso futuro.¹ Los mecanismos de ahorro permiten a las familias guardar dinero cuando tienen un excedente de ingresos para satisfacer las necesidades de consumo y emergencias cuando tienen pocos ingresos. Los pobres ahorran para: protegerse contra imprevistos, como enfermedades y los gastos médicos relacionados con éstas, construir una base de activos, planificar para inversiones futuras, prepararse para la vejez y acumular para gastos previsibles, como matrículas escolares, matrimonio o un nacimiento.

g) Microseguros: es un sistema mediante el cual personas, empresas u otras organizaciones efectúan un pago financiero para compartir el riesgo. Los distintos tipos de productos de seguros incluyen seguro de vida, seguro de la propiedad, seguro médico y seguro contra discapacidad.

2.1.2.2 Fundamentos Económicos

Se entiende por Microfinanzas un enfoque de desarrollo económico dirigido a beneficiarios de bajos ingresos. La expresión se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes independientes de bajos ingresos, los servicios financieros incluyen:

- Ahorro
- Inversión
- Crédito
- Seguros
- Otros

Dentro de este contexto las microfinanzas no son simplemente “Operaciones Bancarias”, se deben concebir como una herramienta de desarrollo integral para los segmentos involucrados.

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) son una de las fuentes de empleo e ingresos más importantes en los países de bajos recursos. Investigaciones en diferentes países han demostrado que más del 20% de la población activa trabaja en este tipo de empresas. La tendencia es que más personas se involucren en estas actividades. El cuadro que se presenta a continuación muestra las cifras oficiales para Centroamérica del desarrollo de las microempresas para el año de 1999, vale destacar que esta cifra corresponde a las empresas registradas legalmente, es decir, que dicha cifra sería mucho mayor de incluirse el porcentaje correspondiente a las empresas informales y familiares que no han formalizado su existencia.

INDICADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPE) EN CENTROAMÉRICA (1999)

País	Personas involucradas				Unidades económicas		
	Comercio	Manufactura	Servicios	Total	Micro empresa	Auto empleo	Total
Costa Rica	88 767	67 881	104 432	261 080	30 027	126 313	156 340
Nicaragua	109 965	45 955	77 140	233 060	15 200	198 101	213 301
El Salvador	353 370	148 722	112 464	614 556	58 031	302 411	360 442
Honduras	156 386	116 760	96 480	369 626	31 465	305 682	337 147
Guatemala	277 678	260 848	302 920	841 446	73 169	673 157	746 326
Total	986 166	640 166	693 436	2 319 768	207 892	1 605 664	1 813 556

Fuente: PROMICRO (2000)

2.1.2.3 Fundamentos Sociales

En 1998, la Asamblea General de las Naciones Unidas proclamó el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito con el fin de reconocer la contribución del microcrédito a la mitigación de la pobreza. En diciembre del 2003, los Estados Miembros aprobaron el Programa de Acción del Secretario General [A/58/179] e invitaron al Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC) y al Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (DAESNU) a incorporarse como coordinadores conjuntos para el Año. La resolución [A/58/488] expandió el mandato para el Año “recalcando que las personas que viven en condiciones de pobreza en áreas tanto rurales como urbanas necesitan acceso al microcrédito y a la microfinanciación para poder mejorar su capacidad de aumentar sus ingresos, reunir activos y aliviar la vulnerabilidad en momentos de mayor dificultad”. La resolución también invita a los “Estados Miembros, organizaciones relevantes del sistema de las Naciones Unidas, organizaciones no gubernamentales, el sector privado y la sociedad civil a colaborar en la preparación y observancia del Año y a elevar el nivel de conciencia y conocimiento del público acerca del microcrédito y la microfinanciación.”

Para lograr esto, el FNUDC y el DAESNU establecieron en enero del 2004 un Comité de Coordinación con representación igualitaria presidido por el Director Gerente del FNUDC, Mark Malloch Brown, y con el Subsecretario General José Antonio Ocampo como copresidente. El mandato del Comité de Coordinación consiste en facilitar la observancia de dicho Año, de acuerdo con las directrices y políticas de las Naciones Unidas y con los deseos de los Estados Miembros de las Naciones Unidas tal y como está resumido en el Borrador del Plan de Acción del Secretario General. Este Marco Conceptual ilustra el Año como una oportunidad para combinar el enfoque de elevación de conciencia de un Año Internacional y el compromiso global sustantivo y existente para crear sectores financieros inclusivos. El microcrédito y la microfinanciación están más avanzados en su aplicación que muchos temas de años internacionales pasados. La observancia de este Año debe verse como parte de un proceso continuo para formular enfoques efectivos hacia la microfinanciación sostenible, no como un evento aislado.

El Año 2005, es el Año del Microcrédito, provee una oportunidad para que la comunidad internacional eleve su nivel de conciencia con respecto a la importancia de la microfinanciación para erradicar la pobreza y para mejorar los programas existentes que apoyan los sectores financieros inclusivos y sostenibles en el mundo entero. Hasta ahora, los esfuerzos para extender la provisión de servicios financieros a poblaciones pobres y de bajos ingresos ya han ayudado a lograr los objetivos de las conferencias y cumbres más importantes sobre microcrédito y microfinanciación, así como los Objetivos de Desarrollo del Milenio –en particular el objetivo de recortar por la mitad el número de personas que viven en condiciones de pobreza extrema antes del año 2015. Los estudios sobre el impacto de la microfinanciación han demostrado que:

- 1) La microfinanciación ayuda a los hogares pobres a satisfacer sus necesidades básicas y a protegerlos contra riesgos;
- 2) El uso de servicios financieros por hogares de bajos ingresos lleva a mejoras en el bienestar económico del hogar y a la estabilidad y el desarrollo empresarial;
- 3) Al apoyar la participación económica de la mujer, la microfinanciación empodera a las mujeres, promoviendo así la igualdad de género y mejorando el bienestar del hogar; y
- 4) El nivel del impacto se correlaciona con el tiempo durante el cual los clientes han tenido acceso a los servicios financieros.

Con la demanda no satisfecha de microcrédito estimada en unos 400 a 500 millones de personas de bajos ingresos en el mundo, el sector aun tiene un largo camino por delante hasta llegar a su potencial. El hecho de que decenas de millones de clientes reciban servicios actualmente son noticias alentadoras. Sin embargo, aunque el sector ha crecido y se ha comercializado significativamente a lo largo de los últimos treinta años, la demanda todavía sobrepasa de lejos la oferta y la capacidad. Con el fin de guiar las actividades de elevación del nivel de conciencia para el Año y para asegurar que las actividades alrededor del Año vayan más allá de la promoción con el fin de producir resultados sustantivos, es necesario formular una pregunta central:

¿Qué acciones prudentes puede emprender la comunidad global para aumentar el acceso a los servicios financieros de forma enérgica, asegurando así que el microcrédito y la microfinanciación puedan contribuir de forma efectiva al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio?

El Año del Microcrédito 2005 provee una oportunidad única para que la comunidad internacional formule y responda esta pregunta, asimismo fortalece sus esfuerzos y aumenta la capacidad industrial para satisfacer la demanda. A lo largo del año, adelantaremos las alianzas entre el sector público y privado para promover sistemas financieros inclusivos, sectores privados sostenibles y comunidades que se autodeterminen.

2.1.2.4 Oportunidades de Desarrollo del Negocio de las Microfinanzas

Las microfinanzas son una importante oportunidad de negocio para el Sector Financiero con un gran mercado potencial, generan un impacto social a través de la oportunidad de

desarrollo de un modelo de crecimiento económico que conlleve prioritariamente al progreso de los Sectores Marginales.

El Sector Financiero esta llamado a ser motor de un modelo de responsabilidad social empresarial que estimule el progreso de la región y de los sectores de la población que tradicionalmente han tenido menores oportunidades de desarrollo.

Las oportunidades del desarrollo de este sector se pueden establecer desde dos perspectivas;

1. Desde Los Entes Gubernamentales:

- ❑ Definir una política económica y monetaria que estimule la formación de una cultura financiera, entendiendo la realidad e informalidad de los sectores populares, su estructura de costos de intermediación y experiencia de pérdidas por riesgo crediticio.
- ❑ Desarrollar normas de estímulo fiscal que favorezcan la presencia de entidades financieras en zonas suburbanas, rurales o marginadas.
- ❑ Definir reglas claras y equitativas para nuevos agentes originadores o intermediarios en el negocio.
- ❑ Estimular la formación de una cultura de pago evitando regular mecanismos de reestructuraciones de cartera masivos.
- ❑ No confundir el papel del Estado. Riesgos del papel del gobierno como intermediario de primer piso.
- ❑ Generar incentivos fiscales para estimular el ahorro.
- ❑ Mantener políticas de supervisión que fortalezcan la confianza en el sector financiero.
- ❑ Fortalecer el desarrollo de las centrales de información de crédito

2. Desde las Entidades Financieras:

- ❑ Fortalecer la cultura de ahorro en los segmentos masivos populares. A través de productos que movilicen el interés de ahorrar, como la vivienda, la educación, mejoras en sus negocios y la salud entre otros.
- ❑ Simplificar procedimientos y formularios para adaptarlos a la cultura del segmento.
- ❑ Desarrollar canales de información y comunicación adecuados.
- ❑ Fortalecer esquemas de conocimiento del cliente y de su entorno.
- ❑ Contribuir con asesoría a la formación de una cultura financiera en los segmentos populares.
- ❑ Desarrollar red de oficinas, medios de pago electrónicos, canales de atención virtuales, que faciliten la transaccionalidad de los recursos ahorrados.
- ❑ Ofrecer otros servicios y productos financieros como esquemas de bancaseguros, pensiones, remesas.
- ❑ Invertir en tecnología para hacer más eficiente la gestión
- ❑ Fortalecer en forma continua la capacitación a funcionarios y asesores.

2.1.2 Características Generales de algunos modelos aplicados para la medición de los riesgos en el sector bancario

En este capítulo se presentaran algunos de los modelos de riesgo, los cuales buscan medir el grado de exposición de riesgo al que están expuestas las instituciones bancarias, enfocándonos principalmente en el riesgo de crédito y mercado.

2.1.2.1 Riesgo de Crédito

En la actualidad el riesgo de crédito juega un papel muy importante ya que por ejemplo según los últimos balances de publicación disponibles en el website de la Superintendencia de Bancos www.sudeban.gov.ve, para el cierre del mes de Julio de 2005, dicho rubro representaba el 40% del total de activos del sistema constituido por la Banca Universal.

De lo anterior se fundamenta la importancia de medir la exposición al riesgo crediticio, para determinar el capital mínimo requerido por la institución.

Mediciones del Riesgo de Crédito a través del Capital

Capital en Riesgo:

El capital en riesgo es la máxima pérdida que puede sufrir un banco antes de que los derechos de los prestamistas se vean afectados. Por ello, el cálculo del capital en riesgo requiere decidir previamente, que nivel de solvencia o calidad crediticia (rating) desea tener el banco. Esta calidad crediticia determinara el grado de seguridad con el que se debe evitar una quiebra.

Es importante precisar, la diferencia existente entre Valor en Riesgo y Capital en Riesgo. El valor en riesgo corresponde al mismo concepto que el capital en riesgo (Pérdida que sólo se vera superada en un cierto porcentaje de los casos), pero su calculo se efectúa con otros valores numéricos: El valor en riesgo suele calcularse con horizonte de tiempos cortos (Frecuentemente midiendo las perdidas posibles en un día), con grados de seguridad relativamente bajos (Entre el 95 y 99%), y omitiendo la rentabilidad esperada y los costos de financiación.

Entendiendo, que el capital en riesgo indica el capital que es necesario mantener dentro de la empresa, es relevante relacionarlo con los otros beneficios que consiguen los accionistas a cambio de arriesgar esa cantidad de capital. Esto da lugar al concepto de rentabilidad sobre el capital en riesgo o RORAC, que se calcula dividiendo los beneficios para los accionistas, después de impuestos, entre el capital en riesgo.

Capital en riesgo crediticio.

El capital en riesgo crediticio debe cubrir la máxima pérdida estimada de valor de una cartera, causada por razones crediticias. Dicha perdida máxima debe determinarse con un cierto nivel de confianza y durante un cierto plazo. Un horizonte temporal razonable es un año, período suficiente para observar cambios en la calidad crediticia y para ajustar el capital disponible, además de permitir calcular una rentabilidad (RORAC) anual.

Para calcular el capital en riesgo se debe determinar la provisión crediticia máxima durante un año, de tal forma que exista una probabilidad, por ejemplo el 99.8%

(Intervalo de confianza), de que dicha provisión crediticia máxima no se verá superada por la provisión crediticia real que habrá que dotar durante un año. La diferencia entre la provisión crediticia máxima dentro de un año y la provisión crediticia actual es el capital en riesgo crediticio.

Mediciones del Riesgo de Crédito a través de Modelos Estadísticos

Existen múltiples alternativas en lo que se refiere al uso de metodologías estadísticas para el cálculo de la probabilidad de incumplimiento, a saber:

I) Modelos Económicos: Entre estos se encuentran el análisis de discriminantes lineal y de regresión lineal múltiple (modelo de Altman), y modelos probit para determinar probabilidades de incumplimiento. En estos modelos, las variables independientes son razones financieras y otros indicadores, así como variables externas que miden los efectos macroeconómicos.

II) Modelo KMV: Puede ser definido como un modelo de diversificación basado en las correlaciones del mercado opciones para determinar probabilidades de incumplimiento entre activos y pasivos. La principal ventaja de este modelo es que considera la diversificación requerida en los portafolios de deuda, mediante la medición de las correlaciones entre los rendimientos esperados del préstamo.

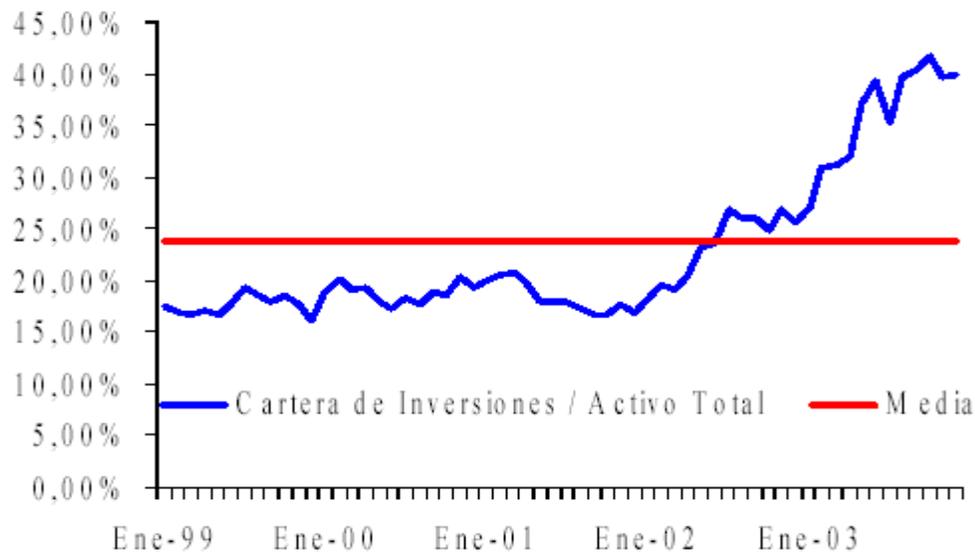
III) Redes Neuronales: son sistemas por computadora que intentan imitar el funcionamiento del cerebro humano emulando una red de neuronas interconectadas entre sí. Utilizan los mismos datos que las técnicas econométricas, pero básicamente son modelos de prueba y error. Ésta es una nueva técnica que se está desarrollando con mucho éxito.

Independientemente del modelo que se elija, el objetivo debe ser por una parte, contar con la probabilidad de incumplimiento de la contraparte y, por otra, construir una matriz de probabilidades de transición para predecir la tendencia de un crédito a subir o bajar de calificación.

Por otra parte al utilizar cualquier modelo, se debe considerar: información de las características del crédito, atributos del acreditado, garantías, experiencia de pago, entorno económico, entre otros.

2.1.2.2 Riesgo de Mercado

Podemos observar en el gráfico anexo el aumento experimentado de la cartera de inversiones del sistema financiero venezolano, como porcentaje del activo total, ubicándose el indicador en los últimos meses del período (1999-2003), por encima de la media (23,73%), un valor significativo que se debe tomar en cuenta al gestionar los riesgos.



Fuente: S.A.I.F

La metodología más utilizada internacionalmente para medir el riesgo de mercado es la de Valor en Riesgo, y mide la máxima pérdida esperada en el valor de una cartera de inversión ante la simulación de posibles cambios en las condiciones de los mercados financieros.

El procedimiento para realizar el análisis de riesgo de mercado, de las carteras de inversión de las instituciones bancarias es el siguiente:

1. Determinación de las características los instrumentos que componen la cartera inversión, tales como: tipos de instrumento, valor nominal, plazo, tasa cupón, número de cupones por vencer, el subyacente, la fecha de liquidación, fecha de vencimiento, etc.
2. Valoración de la cartera según disposiciones y normativa legal.
3. Análisis y selección de los modelos a utilizar para la valuación de cada instrumento y de los portafolios.
4. Determinación de los factores de riesgo, tendencias y volatilidades.
5. Proyección de escenarios.
6. Obtención de las curvas de tasas para el análisis de rendimientos.
7. Alimentación del sistema a partir de las bases de datos que contengan toda la Información disponible.
8. Establecer criterios que permitan obtener resultados confiables y oportunos.

Valor en Riesgo

El análisis del valor en riesgo permite, a partir de las posiciones del portafolio de la cartera de inversión de una institución financiera, valorar la cartera a precios de mercado y realizar pruebas de sensibilidad mediante la utilización de métodos estadísticos aplicables a la operación. Este análisis puede realizarse utilizando la matriz de volatilidades y correlaciones de los factores de riesgo o a partir de metodologías no paramétricas.

En este sentido, las simulaciones permiten conocer a qué tipo de cambios es más sensible el valor de la cartera de inversión, permitiendo prevenir anticipadamente cambios adversos en la posición de riesgo de la institución.

Por otra parte, se deben considerar para el análisis situaciones futuras no esperadas, aun cuando sean situaciones muy poco probables, ya que proporcionan información respecto a qué tipo de acciones deberían tomarse, en el supuesto caso de que alguna de estas situaciones se presentara.

Igualmente deben considerarse, escenarios optimistas, conservadores y adversos los cuales permitirán tener una visión global de cuál sería la situación de la compañía ante situaciones tanto adversas como favorables.

2.1.2.3 Riesgo de Liquidez

Para medir las pérdidas producto del descalce entre activo y pasivos es necesario analizar los flujos de caja, las posiciones en moneda nacional y extranjera, el vencimiento de los instrumentos, entre otros; y construir indicadores que reflejen la liquidez que posee la institución.

En Venezuela, los indicadores más utilizados son:

1. Prueba Ácida de Liquidez: efectivo más depósito en banco central, entre pasivos exigibles (captaciones del público, obligaciones con el BCV, captaciones y obligaciones con el BANAP, otros financiamientos obtenidos, otras obligaciones por intermediación financiera).
2. Prueba Super Ácida de Liquidez: depósito en banco central entre captaciones del público.
3. Activos de fácil realización entre pasivos exigibles.

2.1.2.4 Riesgo Operacional y Legal

El análisis del riesgo operacional y legal de una institución requiere de procesos de control interno, que permitan administrar y mitigar las pérdidas potenciales debidas al incumplimiento de disposiciones legales y administrativas, por procesos sin control, fallas en la operación de sistemas, entre otros.

Para el análisis riesgo operativo y legal se deben considerar los siguientes aspectos:

- Descripción del Negocio
- Características del plan de negocios
- Tipos y características de productos y/o servicio
- Tipos y características de actividades
- Políticas, normas y procedimientos

Para medir este tipo de riesgo se pueden utilizar estadísticas de pérdidas por fraudes internos y externo, incumplimiento de procesos, fallas en los equipos tecnológicos, etc. También se pueden utilizar auto encuestas a las distintas unidades y encuestas de cultura y control del riesgo operacional.

2.1.3 Importancia de la supervisión bancaria sobre las Instituciones Financieras dedicadas al sector de las Microfinanzas

La publicación “Microempresa Informe de Avances” (Diciembre 1998. Volumen 1. No2), señala algunos aspectos de varios informes financiados por el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID), en relación a la supervisión de las Instituciones Microfinancieras, entre algunos de los aspectos que detalla se destacan los siguientes;

La perspectiva del regulador

Para los supervisores bancarios, encargados de garantizar la seguridad y solidez de todas las instituciones financieras con estatutos aprobados, la formalización cada vez mayor de las microfinanzas está dando lugar a nuevos desafíos. De pronto se espera de ellos que impongan una carga adicional a sus recursos limitados para supervisar instituciones dedicadas a una actividad que difiere en gran medida de la banca normal:

- ❑ Las carteras microempresariales suelen contener miles de préstamos muy pequeños.
- ❑ La devolución periódica de los préstamos otorgados a la microempresa se acostumbra realizar semanal o quincenalmente.
- ❑ Por lo general, no existe una garantía tangible o un ingreso relativamente asegurado (como un salario) que respalde los préstamos concedidos a la microempresa.
- ❑ Los préstamos en las carteras microempresariales suelen exhibir una covarianza relativamente alta debido a la escasa diversificación geográfica (y a veces sectorial).

Estas características definidas de las microfinanzas sugieren que los estándares y requisitos regulatorios existentes *pueden no ser* enteramente adecuados para evaluar y controlar la exposición a riesgos de las instituciones dedicadas a las microfinanzas. Un examen detenido de estos estándares expone sus debilidades y propone algunas maneras de mejorarlos.

Dos instrumentos fundamentales de supervisión

Los reguladores tienen una variedad de herramientas a su disposición para asegurar que las instituciones financieras no asuman riesgos excesivos y que tengan suficiente capital y reservas para absorber pérdidas, tanto esperadas como inesperadas. Dos de las herramientas más importantes son los estándares mínimos para la adecuación patrimonial y las provisiones/ reservas para cartera en mora.

La adecuación patrimonial

La adecuación patrimonial es una evaluación básica de la solvencia financiera de la institución y su capacidad para absorber pérdidas. Se refiere a la proporción entre capital y activos, en donde la ponderación de activos se efectúa en función al riesgo.

Las directrices actuales para la adecuación patrimonial se originan en el Acuerdo de Basilea de 1988, el cual recomienda una proporción mínima de 8% (o, visto de otra manera, un apalancamiento máximo de 12,5 veces). El Acuerdo de Basilea, al cual se adhieren la

mayoría de países latinoamericanos y del Caribe, asigna una de cinco ponderaciones de riesgo (0,0; 0,1; 0,2; 0,5; 1,0) a todos los activos. Para los activos cuyo riesgo percibido es alto (por ejemplo, préstamos y créditos sin garantía) la ponderación de riesgo es más elevada que para los activos cuyo riesgo percibido es bajo (por ejemplo, préstamos otorgados al gobierno central). Por consiguiente, los activos riesgosos deben respaldarse con más capital que los activos menos riesgosos. En otras palabras, a una institución que posea una gran cantidad de activos riesgosos no se le permitirá que se apalanque al mismo nivel que una institución cuyos activos son menos riesgosos

...y las microfinanzas

Bajo el Acuerdo de Basilea, los activos y las inversiones en bienes raíces, maquinaria o equipo, así como todos los préstamos que no estén asegurados en un 100% por propiedades residenciales ni garantizados por el gobierno central, ocuparán la categoría de mayor riesgo (1,0). Esto significa que prácticamente todos los activos de las instituciones de microfinanzas recibirán una ponderación de riesgos de 1,0 y que los préstamos a la microempresa no son tratados (ponderados) de manera diferente que la mayoría de los demás préstamos comerciales o individuales.

Dado el bajo nivel de ingresos de los clientes microempresariales, la ausencia general de garantías explícitas o implícitas y el bajo grado de diversificación geográfica de las carteras microempresariales, queda abierta la pregunta si la adecuación patrimonial recibe un trato suficientemente cauteloso. Debido a sus características particulares, los préstamos a la microempresa pueden ser más sensibles a las recesiones económicas que los préstamos comerciales e individuales normales. Esto supone la necesidad de una mayor proporción de capital.

Al parecer, muchas instituciones de microfinanzas tienen presente lo antes expuesto. Investigaciones financiadas por el BID demuestran que, de hecho, muchas instituciones de microfinanzas mantienen proporciones de capital relativamente conservadoras.

Además de su incapacidad de tomar en consideración las características particulares de las microfinanzas, el Acuerdo de Basilea de 1988 tiene dos deficiencias generalmente reconocidas. Primero, las medidas regulatorias para el “capital” pueden no representar la verdadera capacidad de un banco para absorber pérdidas inesperadas. Las deficiencias en las reservas para pérdidas de préstamos, por ejemplo, podrían encubrir el deterioro del valor económico neto de un banco. Segundo, las ponderaciones de riesgo asignadas a diferentes activos bajo el Acuerdo de 1988 sólo proveen una medida imperfecta del riesgo subyacente.

Para abordar estos temas, las instituciones han desarrollado nuevos métodos para determinar los requisitos de capital apropiados (ver casilla 1). En el caso de las microfinanzas, la utilización de estos modelos en última instancia contribuirá a garantizar que a los activos de la cartera microfinanciera se les asigne ponderaciones de riesgo apropiadas, y que sean respaldados por capital suficiente.

Provisiones para cartera en mora...

Las provisiones son establecidas para asegurar reservas para préstamos morosos. La lógica básica de las provisiones es que éstas corresponden al valor en riesgo de una cartera de

préstamos. En muchos casos, las instituciones financieras también establecen una reserva general para pérdidas ocasionadas por préstamos problemáticos aún no identificados, ya que, partiendo de experiencias anteriores, se sabe que éstos se pueden materializar. Como el establecimiento de reservas para cartera en mora incide en el estado de resultados y en el balance de la institución, es importante que las regulaciones en esta área posibiliten a las instituciones financieras lograr una administración adecuada respecto a los riesgos en su cartera.

En la mayoría de países de Latinoamérica y el Caribe, las directrices para establecer provisiones para cartera en mora hacen una distinción entre préstamos clasificados como préstamos comerciales (empresariales) y los clasificados como préstamos individuales o al consumidor. Aunque los préstamos a la microempresa posiblemente podrían pertenecer a alguna de estas dos categorías, las implicaciones para las provisiones por cartera en mora son muy diferentes y, en ambos casos, inapropiadas.

Por lo general, la clasificación de un préstamo como comercial supone directrices moderadamente complejas para el establecimiento de provisiones, las cuales dependen de una cantidad de factores, incluyendo la evaluación de la disposición a pagar del cliente, los días vencidos y la existencia de garantías y fianzas tangibles. Naturalmente, estos requisitos pueden representar un problema para una institución microfinanciera con 25.000 ó más préstamos, de los cuales entre 500 y 1.000 se vuelven morosos anualmente. Además, los requisitos de documentación para los préstamos comerciales son relativamente exigentes.

Si, por otro lado, el préstamo es clasificado como préstamo individual o al consumidor, las provisiones mínimas para cartera en mora generalmente se basan únicamente en el número de días vencidos del préstamo, sin considerar la garantía u otros factores. Las provisiones usualmente se inician con un porcentaje del 1 al 5% del saldo tras 30 días de incumplimiento y alcanzan el 100% en unos 12 meses. La ventaja de este tipo de clasificación es su simplicidad. El inconveniente es que el calendario puede ser demasiado flexible para los préstamos microempresariales, en donde los prestatarios normalmente carecen de garantías y de un ingreso estable (como por ejemplo, un salario). La ausencia de garantías y el respaldo de un salario en la mayoría de préstamos otorgados a la microempresa implica que, *una vez éstos se atrasan*, la probabilidad de recuperación total o parcial puede ser inferior que en los préstamos convencionales. Los requisitos para el establecimiento de provisiones deberían tomar en consideración este aspecto.

La frecuencia de pago es otra característica de los préstamos microempresariales que favorece los requisitos relativamente estrictos para el establecimiento de provisiones para cartera en mora. Los préstamos microempresariales usualmente pagan intereses en cuotas semanales o quincenales, de acuerdo al ciclo económico de sus prestatarios. En comparación, los ciclos de ingresos y gastos de los prestatarios comerciales o de consumo suelen ser mensuales. En vista de esta diferencia, la mora de dos meses puede ser un indicador de un problema mayor en los prestatarios cuya frecuencia de pago es de siete o catorce días, en contraposición a aquéllos que pagan mensualmente. Por consiguiente, la evaluación de riesgos para los préstamos microempresariales morosos es más acertada si las provisiones necesarias se basan en las cuotas vencidas, en lugar de considerar un número genérico de días o meses.

Implementar los estándares

La adecuación patrimonial y las provisiones por cartera en mora constituyen herramientas fundamentales para los reguladores en la evaluación y el control de la exposición a riesgos de las instituciones financieras. Basados en las características particulares de las microfinanzas, no es poco razonable argumentar que estas herramientas deben aplicarse a las microfinanzas de manera conservadora.

Aunque los requisitos estrictos en estas áreas podrían reducir marginalmente el rendimiento de los activos y el patrimonio de las instituciones microfinancieras, es imperativo para la industria en conjunto evitar en la mayor medida posible las bancarrotas y otro tipo de fracasos. Los estándares definidos de manera conservadora contribuirán a lo anterior y harán que inversionistas, depositantes y reguladores acepten que las microfinanzas es una industria que persistirá.

Aunque los estándares técnicos y su formulación son importantes para las instituciones dedicadas a las microfinanzas, otro tema igualmente importante se refiere a la cuestión de cómo *organizar* la supervisión. Este tema ha crecido en importancia en la medida que más y más instituciones de microfinanzas declaran su intención de ingresar al sistema financiero regulado, a la vez que muchas autoridades en Latinoamérica y el Caribe aseguran carecer de capacidad para su supervisión eficaz. Por consiguiente, habrá que desarrollar otros marcos de supervisión, quizás basados en algún grado de autorregulación.

Reconciliar la supervisión eficaz con el bajo costo, sin embargo, seguirá siendo un desafío para las microfinanzas por un tiempo considerable.

2.1.4 Tendencias mundiales de las microfinanzas

En las últimas tres décadas han surgido instituciones microfinancieras (IMF) que atienden a clientes de pocos ingresos. En un principio, la mayoría funcionaba como organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro y con vocación. Cientos de instituciones han demostrado que es posible ofrecerles servicios sostenibles a gran escala, pero aun así la mayoría es frágil, depende mucho de los donantes y tiene pocas

Los pioneros: microcréditos en Bangladesh

El Banco de Grameen fue el pionero ofreciendo créditos a los pobres del campo. Sus clientes son personas que no pueden ofrecer una garantía o colateral para los préstamos. Sin embargo, sus tasas de repago son muy elevadas. Asimismo, este caso demuestra que en un país con altos índices de marginación es posible que los pobres utilicen productivamente el crédito.

Cuando Muhammad Yunus, un profesor de economía de la Universidad de Chittagong, se dio cuenta que los pobres de su país necesitaban de créditos baratos y que la banca comercial exigía colateral por los recursos, analizó la mejor forma de brindarles la oportunidad de financiamiento. Ésta consistió en conseguirlo por medio de personas con mayores ingresos que posteriormente prestaran los recursos a los pobres. Experimentó con él mismo y se sorprendió de la tasa de repago, por lo que finalmente su idea evolucionó y fundó un banco del cual, originalmente, el gobierno de Bangladesh

poseía un 60 por ciento y los deudores el resto. En el esquema del banco se fomenta el ahorro y, además, los deudores pueden ser propietarios de una acción pagando tres dólares lo que busca proteger en un futuro a sus familias. Hoy en día, los pobres de Bangladesh han ahorrado 108 millones de dólares cuando en 1983 no ahorraban un centavo. Además, son dueños de 92 por ciento del banco y tienen la facultad de elegir a 9 de los 12 directores de dicha institución. El resto lo posee el gobierno de Bangladesh. Una parte de las modestas ganancias del banco se reparten a todos los accionistas y otra se destina al Fondo para Incobrables.

El Fondo Internacional de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Agricultura (IFAD) otorgó a Grameen 3.4 millones de dólares como primer préstamo. Posteriormente, ha recibido soporte financiero de agencias de Noruega, Suecia, Canadá, Alemania y los Estados Unidos. Todos los préstamos se dan a través del Gobierno de Bangladesh. IFAD cobra un cargo de 1 por ciento sobre el préstamo por concepto de sus servicios. Otras agencias otorgan sus fondos sin intereses, los cuales a su vez el gobierno presta a Grameen a una tasa de 2 por ciento anual. Grameen invierte sus recursos en un Fideicomiso instituido en Australia, que paga un interés por encima de los que ofrecen los principales bancos de aquel país en depósitos a plazo.

El préstamo promedio del banco a cada persona es de 75 dólares a una tasa de interés simple de 20 por ciento al año comparado con tasas de interés compuesto de la banca comercial de alrededor de 14.5%. El principal se paga primero. Por ejemplo, el deudor de 2,500 Takas (62.5 dólares) típicamente paga 50 Takas (1.25 dólares) durante 50 semanas; el interés calculado semanalmente sobre el principal disminuido se paga hasta el final (tasa efectiva del 11 por ciento aproximadamente). Los montos de los créditos son bajos pero suficientes para financiar actividades como transporte, el tratamiento del arroz, reparaciones mecánicas, compra de semillas, animales, ropa, herramientas, y producción de cal, vajillas, tejidos y utensilios, entre otros.

La institución también otorga préstamos para vivienda, de los que se han otorgado más de 350,000 créditos de 300 dólares con los cuales se pueden construir casas pequeñas pero funcionales con una arquitectura que ha recibido premios como el de la prestigiada Fundación Aga Khan con base en Suiza. La tasa de interés sobre estos recursos es de 8 por ciento y se subsidia mediante las ganancias obtenidas por los micropréstamos de capital. Una familia califica para este tipo de crédito siempre y cuando la tierra donde se construya la vivienda este a nombre de la mujer de la familia.

Los posibles deudores forman grupos de cinco, cuyos miembros viven en la misma comunidad. Ellos mismos junto con un oficial del banco aprueban o no algún préstamo. La familiaridad entre ellos da transparencia, garantizando que a quienes se les otorgan recursos dentro del grupo son los que más los necesitan.

El modo de operación del banco se describe a continuación. Una unidad del banco se establece en una zona de tal forma que pueda cubrir hasta veintidós comunidades. Cada unidad se compondrá de un administrador de campo y un grupo de trabajadores del banco. Estos empiezan visitando a las comunidades para que se familiaricen mutuamente, se identifiquen clientes potenciales y se explique el propósito,

funciones y forma de operación del banco. En una primera etapa se forman los grupos de cinco personas de las cuales sólo dos son elegibles y pueden recibir un préstamo. El desempeño del grupo es observado durante un mes para supervisar que se cumplan las reglas de la institución. Únicamente en el caso de que los dos primeros deudores cumplan con sus obligaciones y paguen el principal e intereses dentro del plazo de 50 semanas después de otorgado el crédito, los otros miembros del grupo podrán también ser elegibles para un préstamo.

Revisemos un caso típico: Sahera Khatun, de 25 años, con un niño de seis meses recibió un préstamo a través de una sucursal de Grameen en Gazipur-Sripur, a 95 kilómetros de la capital de aquél país. Se le otorgaron 2,375 Takas (59.38 dólares) de 2,500 (62.5 dólares). La diferencia constituye el 5 por ciento de contribución para un Fondo Grupal y una Taka adicional por semana para su fondo de emergencias individual. Se esperaba que el préstamo se pagara en un año.

Un ejemplo adicional termina de ilustrar la idea fundamental del programa de microcréditos. El primer préstamo se dio de manera informal a una mujer que obtenía en promedio dos centavos diarios por la venta de taburetes de bambú. Esta mujer no podía comprar el bambú necesario para fabricarlos porque costaba veinte centavos y entonces conseguía el material con la condición de que el producto de su trabajo se lo vendería a su dueño al precio que éste fijara. Lo mismo le sucedía a otras 42 personas en la comunidad de aquella mujer. Así se prestó un total de 27 dólares para que estas personas pudieran comprar el bambú y vender sus taburetes directamente al distribuidor o inclusive a consumidores finales.

La experiencia ha demostrado que entre cinco y nueve pequeños préstamos sucesivos y mucho trabajo son suficientes para que las personas rebasen la línea de pobreza. En el proceso el deudor construye una base sólida de auto empleo que muchas veces incorpora a toda la familia en un micronegocio familiar.

Los casos de problemas de pago han sido ocasionados principalmente por enfermedades crónicas o daños por inundaciones severas. Esto ha hecho necesario el involucramiento del banco para que el gobierno de Bangladesh ayude a financiar programas de salud básica. Cabe destacar que la institución no sigue acción legal contra los beneficiarios que no pagan.

El porcentaje de pérdidas para el banco es de 2 por ciento mientras que los bancos comerciales que prestan a personas de buena posición económica se enfrentan a una tasa de 80 por ciento. El profesor Yanus atribuye ese desempeño de repago a la valoración tan grande que dan los pobres a los recursos que obtienen. Sin embargo, el hecho de que se presta a mujeres y no a hombres, principalmente (94 por ciento), hace una gran diferencia porque ellas al estar tan cerca de las necesidades de sus hijos, utilizan mejor el dinero para beneficio del hogar.

Un reporte del Banco Mundial afirma que un tercio de los deudores están cerca de cruzar la línea de pobreza, otro tercio la han rebasado y el último tercio sigue aumentando sus niveles de ingreso y bienestar. Otros reportes de ésta y otras

instituciones muestran que la población de las comunidades que se han beneficiado muestra reducciones en su tasa de natalidad, mejoras en su alimentación y, consecuentemente, en su salud a pesar de que no se ha aplicado una acción específica orientada a lograr esos objetivos. Esto se atribuye a que cuando la gente comienza a tomar sus propias decisiones y las mujeres se involucran más activamente en la obtención del ingreso familiar, cambian su percepción sobre la natalidad y otros aspectos del bienestar. Así, los indicadores de vivienda, nutrición, sanidad e ingreso de esas comunidades superan a cualquier otra.

Aún en una sociedad industrializada se están replicando casos como el de Grameen. Los créditos a los pobres son un mercado insatisfecho por la banca tradicional en todo el mundo por lo que las nuevas instituciones pueden proveer este servicio recuperando costos e inclusive obteniendo ganancias. Las personas piden prestado e invierten en cualquier cosa formando un micronegocio porque existen muchos faltantes o huecos en los mercados existentes que pueden ser llenados por gente pobre con iniciativa.

A través de este programa de créditos, se ha creado una nueva economía rural con medio millón de dólares circulando entre los pobres. Sin embargo, se debe de avanzar aún más porque el dinero cambia de manos muy rápidamente generándose una ilusión monetaria. Por esta razón, dentro del banco se creó la Unidad de Estudios, Innovación, Desarrollo y Experimentación. Su principal propósito es la integración paulatina de la economía de los pobres a la nacional.

En suma, basándose en su experiencia, el banco cree firmemente que los pobres tienen la capacidad de generar riqueza y que no carecen de ideas o capacidad. Muchas veces se piensa que lo primero que hay que hacer con los pobres después de proveerlos de servicios básicos, es enseñarles algún oficio o mejorar su capacitación, sin embargo, en Bangladesh se ha probado que es una creencia errónea puesto que pueden generar ingreso con los conocimientos adquiridos a lo largo de su vida. El acceso al capital les permite revalorarse, explorar su potencial y valerse por sí mismos. En este sentido, esquemas similares se han reproducido con éxito en países tan diversos como Kenya, Etiopía, Sri Lanka, Las Filipinas, Estados Unidos y Malasia, entre otras naciones.

Generalidades de otras experiencias de microcrédito en el mundo

El microfinanciamiento se ha convertido en una industria creciente que provee servicios financieros a la población más pobre del mundo. Hasta hace poco, este tipo de financiamiento se enfocaba al otorgamiento de pequeños préstamos (entre 50 y 500 dólares) para microempresarios. Hoy en día, se reconoce que los pobres necesitan una mayor variedad de servicios financieros como fondos o cuentas de ahorros y seguros.

En otras experiencias analizadas se han encontrado similitudes a las del Banco Grameen. Por ejemplo, mencionemos algunas organizaciones no gubernamentales y bancos que han iniciado actividades, tales como el Banco Rakyat (Indonesia), la Fundación Karma-Sahak (Bangladesh), la Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer, la Unidad Desa (Indonesia), el Programa de Empresas Rurales (Kenya), la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) y el Banco

Solidario (BancoSol, Bolivia), entre otros. Todos ellos descubrieron que con los nuevos métodos de préstamo, los pobres podían pagar a tiempo. Dichos métodos consisten en otorgar pequeños créditos sin colateral cobrando tasas de interés del mercado y pagados a plazos muy frecuentes. Se ha demostrado que la mayoría de los pobres, a quienes se excluye del sector financiero tradicional y formal, pueden ser un nicho de mercado para servicios bancarios innovadores que son comercialmente sostenibles. Como consecuencia, las microfinanzas actuales han vivido un cambio significativo y han dejado de ser proyectos subsidiados para estimular el desarrollo de instituciones financieras especializadas en el mercado de bajos ingresos. A continuación se revisan otros casos en latinoamérica.

ACCIÓN Internacional

Fundada en 1961, su primera experiencia de crédito en América Latina fue conjuntamente con la Fundación Dominicana de Desarrollo en 1980 para apoyar a vendedores de triciclos en las zonas urbanas de este país. Actualmente, esta organización se enfoca exclusivamente a Latinoamérica y comunidades de esos países que viven en los Estados Unidos, así como otras minorías.

Su alcance ha incluido el otorgamiento de créditos a microempresas de distintos tamaños, satisfaciendo una variedad de servicios financieros. Entre los microempresarios se encuentran los que no tienen la posibilidad de dar algún colateral hasta los que pueden ofrecer una garantía parcial. También, ACCION tiene la capacidad de ofrecer capacitación y programas asistenciales para pequeñas y microempresas mediante pago de cuotas por servicios o donaciones para la asistencia gratuita.

AMPES / Financiera Calpia, El Salvador

Financiera Calpia se fundó como un programa de la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES) creada en 1988 con asistencia de la Agencia Alemana de Asistencia Técnica (GTZ). Su objetivo era mejorar las condiciones para la pequeña y microempresa por medio de un grupo de presión y la provisión de servicios empresariales básicos. Como parte de esta estrategia, se creó un fondo de crédito llamado Servicio Crediticio con la idea de que en el largo plazo se convirtiera en una institución financiera formal para el sector de los micro-negocios. De este modo, en 1995, se constituyó la Financiera Calpia. Sus principales accionistas son bancos extranjeros, organizaciones civiles locales y AMPES. La principal característica que distingue a este modelo de los anteriores es el riguroso análisis para determinar si los solicitantes de crédito tienen capacidad de pago, considerándose sus activos, flujo de efectivo, el propósito del préstamo y el historial crediticio aunque este se refiera a préstamos informales.

Desde que inició operaciones su portafolio de crédito ha aumentado sostenidamente y al mismo tiempo ha reducido su cartera de riesgo. Actualmente, sus activos superan los ocho millones de dólares, mientras que presta más de siete. Aunque todavía se encuentra en proceso de consolidación como institución financiera, la asesoría de organizaciones internacionales expertas en financiamiento a pequeños empresarios a jugado un papel decisivo en su desempeño y crecimiento.

FUNDES

FUNDES es una fundación privada con base en Suiza, cuya meta primordial es el apoyo a propietarios de pequeñas y microempresas para asegurar créditos de los bancos locales para sus inversiones de negocios. El mecanismo por medio del cual logran lo anterior es el establecimiento de Fondos de Garantía Locales utilizados para negociar préstamos con la banca local. Como mínimo el 50 por ciento de los Fondos de Garantía que se capitalizan mediante inversiones de compañías locales con la porción restante constituida por recursos de empresas Suizas. FUNDES acuerda con los bancos locales y se establecen los procedimientos de préstamo y los términos de repago mediante su oficina en cada país.

Se otorgan garantías a los deudores quienes asumen parte del riesgo. Primero, el empresario debe de ofrecer todos los activos con los que cuenta. Normalmente, esto debe cubrir un mínimo de 50 por ciento del colateral exigido por los bancos. Segundo, FUNDES colabora con un fondo de indemnización que se calcula para cubrir una parte de las posibles pérdidas. En el caso de falta de pago, la garantía de los prestatarios se hace efectiva y lo que falte se divide entre FUNDES y el banco conforme a las condiciones especificadas en sus acuerdos.

Además de la garantía, los clientes de FUNDES pueden recibir asesoría con su aplicación de crédito, formación empresarial y son supervisadas constantemente. Los costos de todos estos servicios y de operación de la institución, se recuperan mediante cuotas, cargos de intereses y los ingresos derivados de la inversión del Fondo de Garantía que se usa rara vez ya que no se toca si no existen problemas de pago del deudor. Actualmente, atiende a más de 2,500 clientes con un portafolio de garantía valuado en 40 millones de dólares.

FUNDES opera en Panamá, Costa Rica, Guatemala, Colombia, Bolivia, Chile, México, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Venezuela, Argentina y Perú.

PROFUND

PROFUND es un fondo de inversión internacional cuya meta es brindar asistencia a agencias de microcréditos en Latinoamérica y el Caribe que han demostrado altas tasas de desempeño y capacidad de expansión. El concepto de PROFUND fue desarrollado por un consorcio de cuatro agencias especializadas en programas de microfinanciamiento en la región. Estas son ACCION Internacional (EUA), Calmeadow (Canadá), FUNDES (Suiza), y SIDI (Sociedad de Inversión y Desarrollo Internacional, Francia). Ellos han estimado que menos de uno por ciento de microempresarios en la región tienen acceso a los recursos monetarios que requieren para sus negocios, por lo que han identificado fuentes alternativas de financiamiento a través del sector privado de cada país e internacional.

Los servicios de PROFUND incluyen asistencia técnica y de desarrollo institucional. El concepto de esta organización no es el otorgamiento directo de préstamos a microempresarios sino el apoyo financiero a instituciones nacionales ya establecidas o por constituirse como entidades de microfinanzas. Los criterios de selección son muy rigurosos. Cuando las agencias aspirantes del apoyo muestran contar

con potencial adecuado, pero no tienen todavía el nivel de desempeño requerido, PROFUND les brinda asesoría y define el rumbo para alcanzar estándares más elevados. Todos los servicios y gastos de operación se cubren por medio de cuotas y un porcentaje de ganancias sobre inversiones.

PROFUND ha contribuido al financiamiento de instituciones de microcrédito tan sólidas como BancoSol en Bolivia, que es la primera institución bancaria de este tipo en América Latina. Además de la capitalización obtenida por medio de sus agencias constitutivas, PROFUND cuenta con el apoyo de la International Finance Corporation (La IFC es un organismo del Banco Mundial), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Fundación Rockefeller, entre otras. PROFUND trata de atraer inversionistas demostrando un gran potencial de generación de ganancias reales en el largo plazo tanto para ellos como para los miles de empresarios de bajos ingresos que se pueden beneficiar de un microcrédito.

CAPITULO III. ANÁLISIS DE LAS MICROFINANZAS DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO VENEZOLANO.

1. Análisis de las Microfinanzas dentro del Sistema Financiero Venezolano

Las principales debilidades del sistema actual parten de la insuficiencia de lineamientos claros, acordes a los cambios mundiales en el ámbito económico y social, lo cual limita a los organismos encargados de respaldar técnica y financieramente a la PYME, en el establecimiento de prioridades, esquemas, productos y servicios de apoyo integral, orientados a su desarrollo estructurado. Actualmente no existe un sistema integrado de apoyo a la PYME, por lo tanto las instituciones existentes realizan esfuerzos aislados y desintegrados, lo cual incide en un elevado gasto para el Estado y para los propios organismos de financiamiento, sin tener la seguridad de que los fondos asignados se estén invirtiendo de forma eficiente.

Fondo nacional de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa

La creación del Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ("FONAPYME"), tiene como objeto realizar aportes de capital y brindar financiamiento para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1º de la Ley de Estímulo y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, bajo las modalidades que establezca la reglamentación.

Para esto se constituirá un fideicomiso financiero, por el cual, el Poder Ejecutivo Nacional, a través del Ministerio de Producción y Comercio, como fiduciante, encomendará al Banco Central de Venezuela, que actuará como fiduciario, la emisión de certificados de participación en el dominio fiduciario del FONAPYME, dominio que estará constituido por las acciones y títulos representativos de las inversiones que realice. El Ministerio de Producción y Comercio remitirá para aprobación del Poder Ejecutivo Nacional el respectivo contrato de fideicomiso.

El Banco Central de Venezuela y el Ministerio de Finanzas, deberán asumir el compromiso de suscribir certificados de participación en el FONAPYME por hasta la suma total de cien millones de bolívares (Bs.100.000.000.000) en las proporciones y bajo las condiciones que determine la reglamentación de Ley de Estímulo y Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Podrán además suscribir certificados de participación del FONAPYME, organismos internacionales, entidades públicas y privadas nacionales o extranjeras, gobiernos provinciales o municipales, en la medida en que adhieran a los términos generales del fideicomiso instituido por el artículo 3º de la Ley mencionada. El Ministerio de Finanzas, estará facultado para suscribir los certificados subordinados que emita el FONAPYME.

Fondo de garantía para la micro, pequeña y mediana empresa

El Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME) creado con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las Sociedades de Garantía Recíproca y ofrecer garantías directas a las entidades financieras acreedoras de las

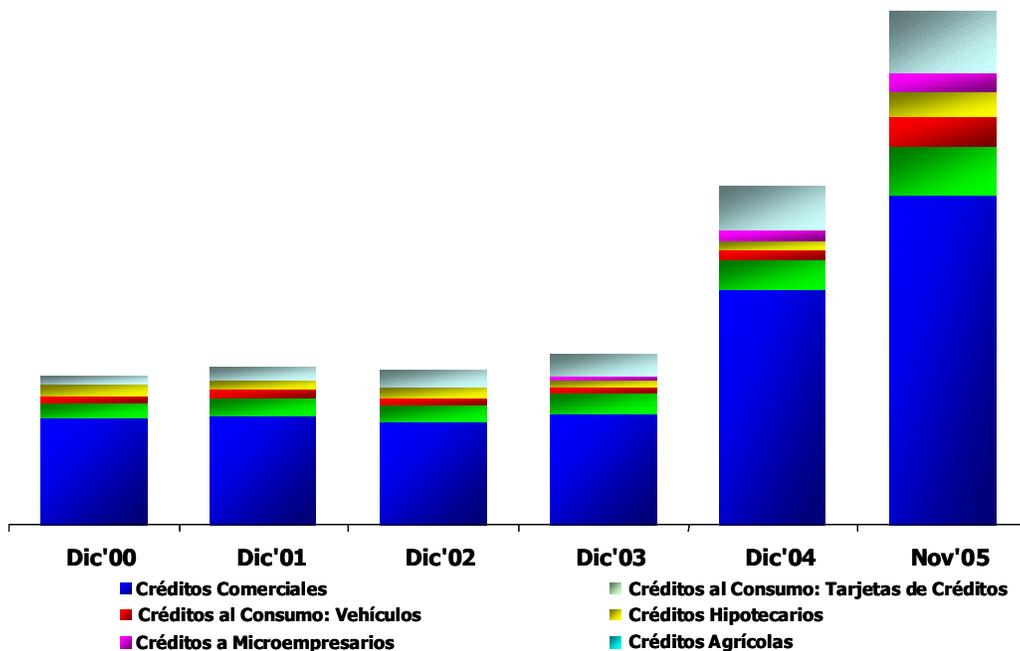
MIPYMES y formas asociativas comprendidas en el artículo 1º de la Ley de Estímulo y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, a fin de mejorar las condiciones de acceso al crédito de las mismas.

Asimismo, este fondo podrá otorgar garantías en respaldo de las que emitan los fondos regionales constituidos por el gobierno respectivo, siempre que cumplan con requisitos iguales o equivalentes a los de las Sociedades de Garantía Recíproca. A medida que se vaya expandiendo la creación de Sociedades de Garantía Recíproca, el FOGAPYME se irá retirando progresivamente del otorgamiento de garantías directas a los acreedores de MIPYMES en aquellas regiones que cuenten con una oferta suficiente por parte de dichas sociedades. El otorgamiento de garantías por parte del FOGAPYME será a título oneroso.

El Ejecutivo Nacional a través de sus organismos encargados del fomento industrial, implementará programas y destinará recursos específicos para el fortalecimiento y modernización de las instituciones de apoyo al sector en sus diferentes ámbitos:

- ❑ Creación, organización y coordinación de los órganos del poder público con competencia sobre la PYME.
- ❑ Gremios y cámaras empresariales de las PYMES, con especial énfasis en el desarrollo y promoción de la asociatividad, capacitación empresarial, acceso y mejora de los canales de comercialización y desarrollo de sistemas de información adecuados.
- ❑ ONG y otras organizaciones de la Sociedad civil de apoyo a las PYMES.

De acuerdo al último informe publicado por la Asociación Bancaria de Venezuela en relación a la distribución de la evolución de la Cartera de Crédito de la Banca por tipo destino del crédito evidenciamos el crecimiento de los créditos microempresariales dentro del sistema financiero, producto de las regulaciones gubernamentales que incentivan el otorgamiento de préstamos dentro de este segmento;



Régimen de Compensación de Tasas

Existe un régimen de compensación de tasas de interés para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, tendiente a disminuir el costo del crédito. El monto de dicha compensación será establecido en el artículo 23 ° de la Ley de Estímulo y Desarrollo de las Micro, pequeñas y medianas Empresas:

"...Se favorecerá con una compensación especial a las MIPyMEs nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

- a) regiones en las que se registren tasas de crecimiento de la actividad económica inferiores a la media nacional;
- b) regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional."

Entes que intervienen en el proceso de financiamiento de las Pymes

A continuación se mencionan los principales entes que intervienen en el financiamiento a la pequeña y mediana empresa en Venezuela, y algunos aspectos interesantes de ellos. Entre los entes públicos, se mencionan: CORPOINDUSTRIA, FONCREI (Fondo de Crédito Industrial); CONINDUSTRIA (Confederación Venezolana de Industriales), BIV (Banco Industrial de Venezuela), y el recién creado Banco del Pueblo.

- **Corpoindustria: la Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA)**

Se creó mediante ley aprobada en el Congreso Nacional el 13 de junio de 1.974, y promulgada el 27 de junio del mismo año, bajo las figuras de instituto autónomo adscrito al Ministerio de Fomento; tiene personalidad jurídica y patrimonio propio e independientes del fisco nacional. Atiende las necesidades financieras de industriales muy pequeños, que no alcanzan a cubrir los requisitos exigidos por las instituciones financieras, observando que su cartera se concentra en microempresarios. Sus modalidades de financiamiento son: Capital de Trabajo, Crédito Rápido, Empresas Establecidas, Empresas Promocionales, Posadas y Paraderos Turísticos, Artesanal y Microempresas, y Cooperativas. Adicionalmente, a esta institución le son asignados, por disposición del gobierno central, programas especiales de financiamiento que se orientan a resolver más problemas sociales que industriales.

- **Fondo de crédito industrial (FONCREI)**

Este instituto financiero del estado venezolano persigue el siguiente objetivo: desarrollo de agroindustria propiciando la integración del productor agrícola con la empresa industrial; consolidar el desarrollo la pequeña y mediana industria; promover la creación de una industria manufacturera moderna y eficiente. FONCREI otorga créditos a las empresas industriales a través de las instituciones financieras públicas y privadas encargadas de financiamiento al sector industrial, las cuales serán los intermediarios financiero para implementar el programas de crédito industrial.

- **Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA)**

Es la máxima organización gremial del sector industrial venezolano, en cuyo seno están agrupadas más de cincuenta cámaras y asociaciones de industriales

venezolanos, de las cuales treinta y ocho (38) son sectoriales y trece (13) regionales. De igual forma, en Conindustria están representadas treinta (30) industrias manufactureras, pertenecientes a la pequeña, mediana y gran industria, que entraron al gremio industrial en carácter de Miembros Activos Especiales. A su vez, está representado el 90% de la producción industrial nacional.

□ CONINPYME

Es un programa de CONINDUSTRIA y el BID para el fortalecimiento de la competitividad en las pymes, servicios no financieros para empresas entre 5 y 99 trabajadores, así como para fomentar la demanda de servicios de consultoría por parte de los empresarios, en sectores industriales no tradicionales. Las pymes industriales tienen la necesidad de transformar y modernizar sus sistemas de gerencia, administración y producción para enfrentar la competencia en el nuevo contexto de apertura externa y de liberación de los precios y mercados. En estas condiciones sus posibilidades de desarrollo dependen de la creación de ventajas competitivas, que a su vez estén en función del conocimiento tecnológico incorporado al proceso de gestión y producción de la empresa. La meta de CONINPYME es aportar significativamente al mejoramiento de este escenario, de allí que se proponga la formación y calificación de aproximadamente 480 consultores durante tres años y la prestación de consultoría técnica especializada a no menos de 1000 pymes.

□ Banco Industrial de Venezuela (BIV)

Esta institución financiera define los estratos industriales en función de la ocupación y la inversión. Pequeña industria es la que ocupa hasta 50 personas y de una inversión no mayor de 5 millones de bolívares. Mediana industria es aquella que ocupa entre 51 y 100 personas y presentan una inversión hasta de 10 millones de bolívares. El presente programa nace debido a la necesidad de atender las exigencias del financiamiento para pequeños y medianos empresarios, profesionales y técnicos jóvenes, cuyo despegue como actores productivos requiere un impulso financiero especial y asesoría en materia de gestión, organización y administración, para la conformación exitosa de sus pequeñas empresas.

□ Banco del pueblo

El Banco del Pueblo es una alternativa propuesta por el actual gobierno presidido por el comandante Hugo Chávez, su principal objetivo será la intermediación de crédito a microempresas con el propósito de estimular la economía doméstica. El capital con que inició su actividad fue de 21.000 millones de bolívares de los cuales 15.000 millones fueron aprobados una Comisión de Finanzas del Congreso, el resto fueron trazados del Banco Industrial de Venezuela al Banco del Pueblo, en actualidad por no poseer una adecuada infraestructura, opera en las instalaciones Banco Industrial de Venezuela. Para la culminación del año 1989 ésta diga la colocación de 6.000 millones bolívares.

□ Sociedad nacional de garantía recíprocas para la mediana y pequeña industria (SOGAMPI)

Institución de capital mixto, estando representada la mayor participación accionaria por el Estado venezolano (84%), a través del MIC; el resto de los accionistas lo conforman las instituciones financieras, Fedeinustria, Asociaciones de apoyo a la PYME y socios beneficiarios. Su misión es garantizar a sus socios beneficiarios ante el sector financiero, el acceso al financiamiento oportuno y adecuado mediante el otorgamiento de fianzas y avales a los industriales que pertenecen al sector Pyme, contribuyendo así al mejoramiento de la competitividad de los socios industriales que se afilien a la sociedad. Los clientes de esta institución son los más cercanos a lo que podría considerarse como pequeños y medianos industriales. Esta institución participa en todas las actividades, excepto la liquidación del crédito. SOGAMPI y la Banca duplican los esfuerzos de análisis y aprobación de los créditos, retrasando el tiempo de respuesta al cliente. En la actividad de seguimiento y cobranza SOGAMPI apoya a la Banca, basados en que al avalar los créditos la institución asume el 80% del riesgo crediticio. Actualmente, esta institución opera principalmente con el Banco Industrial de Venezuela (Institución Oficial), y en menor escala con otros bancos privados como el Banco Provincial, Banco Canarias de Venezuela, entre otros, asimismo mantiene fuertes nexos con las Cámaras y Fondos Regionales, que le sirven de flujo directo de información a los industriales, promocionando a la institución, dando a conocer sus ventajas, productos y servicios.

- ❑ Banco de Comercio Exterior (BANCOEX)
BANCOEX es la nueva institución financiera al servicio de la competitividad internacional de las empresas locales exportadoras de productos no tradicionales o servicios. Tiene por misión estimular la creación de nuevas unidades económicas de exportación e impulsar la competitividad del sector exportador venezolano, en especial de la PYME, mediante modalidades eficaces de financiamiento, información, asesoría y promoción. BANCOEX es una institución que se inició con un capital de 200 MM US\$, compuesto por aportes del Ministerio de Industria y Comercio y Fondo de Inversiones de Venezuela, en un 50% cada uno. Sin embargo, su naturaleza jurídica permite incorporar líneas de crédito de organismos multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial.
- ❑ Banco mercantil
Por primera vez, las empresas en crecimiento cuentan con un producto que combina una serie de facilidades e instrumentos que les permite obtener el capital necesario para que su negocio avance rápidamente. Con el nuevo Pronto Crédito Empresarial Mercantil, se dispone de un ejecutivo asignado a su cuenta, que le brinda una eficiente atención personalizada. Luego, mediante una nueva herramienta, se lleva a cabo un rápido análisis de sus datos, para ofrecerle un límite de crédito pre-aprobado que usted maneja con una cuenta corriente remunerada y una tarjeta de crédito.
- ❑ Banco de la gente emprendedora (BANGENTE)
Un grupo de financistas privados y organizaciones no gubernamentales nacionales e internacionales constituyeron la iniciativa económica y social más importante de los últimos años en Venezuela "Bangente", el Banco de la Gente Emprendedora. La primera entidad de crédito a nivel micro en Venezuela, destinada a facilitar apoyo

económico a los pequeños empresarios de las zonas populares de Caracas. Su negocio es el crédito oportuno, que ofrece apoyo económico inmediato. El empresario se beneficia de un crédito rápido con tasas de interés del mercado, con respuesta en un máximo de 15 días y un servicio corporativo similar a la atención personalizada que un banco tradicional presta al sector de la población con mayores recursos económicos. Ofrecen el servicio a una población que demanda montos que van desde 250 mil hasta 4 millones de bolívares. Bangente realiza las operaciones de crédito y servicio bancario a domicilio. El proceso lo lleva a cabo un grupo de 35 asesores de negocio, quienes recorren los sectores de Catia, Antímamo, El Cementerio, El Valle-Coche, La Vega y Petare, para captar posibles beneficiarios de créditos, prestar asesoría en el levantamiento de los estados financieros y monitorear el proceso de crédito y la productividad del negocio.

- El resto del Sistema Financiero:
Durante los últimos años el sistema financiero nacional privado, ha desviado su rol de intermediador, influenciado por la crisis económica del país y la posibilidad de adquirir papeles comerciales y bonos del Estado, los cuales proporcionan mayores ganancias y representan menor riesgo financiero. En la mayoría de las instituciones financieras se observa un bajo porcentaje de créditos, concentrado en grandes industriales. Estas instituciones son muy exigentes en cuanto a documentos y garantías, por lo cual quedan fuera de su ámbito la mayoría de las empresas pequeñas, quienes no alcanzan a cubrir los recaudos exigidos y cuando los cumplen, se ven afectadas por plazos no acordes a sus necesidades y a tasas de interés muy elevadas.

CAPITULO IV. DESCRIPCIÓN DE BANGENTE. BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA.

Reseña Histórica

El Banco de la Gente Emprendedora, C.A. mejor conocido como BanGente, es creado por iniciativa del Banco del Caribe y de Organizaciones No Gubernamentales como la Fundación Eugenio Mendoza, el Grupo Social CESAP y la Fundación Vivienda Popular, para convertirse en el primer banco privado venezolano totalmente dedicado a atender con servicios financieros a quienes no tienen acceso regular, especialmente en materia de crédito, a la banca formal.

Su partida de nacimiento incluye varias fechas, dado que se trata de una persona jurídica. La primera es la del 15 de septiembre de 1998, cuando se celebra la asamblea de accionistas que transforma la Arrendadora Financiera del Caribe en Banco Comercial. La segunda es la del 18 de diciembre del mismo año, cuando la Superintendencia de Bancos hace publicar en Gaceta Oficial el permiso que otorga al Banco del la Gente Emprendedora de operar como Banco Comercial, con un capital social de Bs. 1.200 millones. Finalmente, la fecha que tomamos como nacimiento efectivo de la Institución es la del 5 de febrero de 1999, cuando se otorga el primer crédito en su oficina de Catia, en la zona de Pérez Bonalde a un grupo de cuatro emprendedores que adoptaron el nombre de “Los Zapateros”.

Sin embargo, la idea inicial parte de una visita que hacen a finales de 1996 el Pbro. Armando Janssens, presidente del Grupo Social CESAP y Luisa Elena Mendoza de Pulido, presidente ejecutiva de la Fundación Eugenio Mendoza, a Edgar Alberto Dao, Presidente del Banco del Caribe, ya que los primeros estaban buscando fondos para financiar sus operaciones de microfinanzas, en las que tenían ya más de 10 años de experiencia, y se encontraban en la misión de interesar a varios bancos para que destinaran parte de sus carteras a estos fines. La conclusión de la reunión, a la que se invitó a Juan Uslar Gathmann, para entonces vicepresidente de planificación y mercadeo del Banco del Caribe, fue la idea de Dao de crear un banco especializado y de encargar a Uslar de coordinar este proyecto. Cuando comienza sus actividades BanGente, su distinguida plantilla de accionistas incluye, además de los anteriormente mencionados, al Banco Interamericano de Desarrollo a través de su filial el Fondo Multilateral de Inversiones, a la Corporación Andina de Fomento, al fondo de inversiones PROFUND y a ACCION Internacional, la cual es una entidad con sede en Boston, cuya misión es difundir las mejores prácticas en materia de microfinanzas, además de invertir directamente en algunas de las entidades más interesantes de la región que se dedican a la especialidad.

El equipo de trabajo que concibió el proyecto, lo desarrolló, consiguió los permisos y comenzó con las operaciones de intermediación estuvo coordinado por Juan Uslar Gathmann, e integrado por María González quien fuera durante muchos años una alta ejecutiva de la Superintendencia de Bancos en el área legal, por José Ramón Llovera quien fuera ejecutivo del Banco Mundial y coordinador de los programas de microcrédito de Fundación Eugenio Mendoza y Grupo Social CESAP, por Luis Felipe Buysse quien venía de desempeñar altas funciones en áreas de finanzas, operaciones y tesorería en conocidos bancos venezolanos, por Héctor Albarrán quien venía al proyecto avalado por una amplia

experiencia en empresas de auditoría internacionales y por una exitosa trayectoria en el Banco del Caribe, y por Jorge Palacios quien venía de ser un importante ejecutivo de sistemas de información en la filial venezolana de un banco internacional.

Además del equipo interno de trabajo, que luego se convirtió en el primer equipo ejecutivo del Banco, hubo un grupo de representantes de los socios fundadores, quienes se encargaron de concebir la misión, la visión del nuevo Instituto, y de conseguir que quienes luego se convirtieron en los socios internacionales, se interesaran en el proyecto para invertir el 50% del capital requerido y aportaran también sus vastos conocimientos en la materia de las microfinanzas. Varios de los integrantes de este equipo estuvieron luego entre los primeros miembros de la Junta Directiva de BanGente. Estamos hablando del Pbro. Armando Janssens, presidente y fundador del Grupo Social CESAP, entre otras muchas iniciativas del mundo social, de Luisa Elena Mendoza de Pulido, presidente ejecutiva de la Fundación Eugenio Mendoza, de Jacobo Rubinstein, vicepresidente ejecutivo de la Fundación Vivienda Popular, de Morella Ramírez, gerente general de la Fundación Eugenio Mendoza y de Judith Borges, coordinadora de los programas de microcrédito de la Fundación Eugenio Mendoza y de Juan Uslar Gathmann, como coordinador y representante del Banco del Caribe.

Dado que la misión de BanGente fue desde el principio atender a pequeños empresarios que no tenían acceso regular a los servicios de la banca tradicional, vale decir servir a la gente emprendedora que está inserta en la llamada economía informal, era necesario organizarse de una manera no convencional, a fin de minimizar los costos de operación e incrementar el alcance. En otras palabras, la idea era de minimizar las inversiones en infraestructura o inmobilizaciones de capital que no tuviesen que ver directamente con la capacidad de otorgar créditos de manera rápida y oportuna. Así, desde un principio, se utilizó el concepto de las “oficinas virtuales” que eran puntos de atención a clientes y prospectos que estaban situadas en las zonas populares de Caracas, y luego de otras ciudades, pero que sólo contaban con lo necesario para procesar solicitudes de crédito. Todo lo que tiene que ver con depósitos y retiros de dinero lo hacen los clientes de BanGente a través de las múltiples oficinas del Banco del Caribe.

Pero antes de comenzar hubo que reclutar y entrenar al primer grupo de “asesores de negocios”, que es como se llama en BanGente a los oficiales de crédito, que iban a recorrer los barrios de Caracas y a ofrecer los servicios de la nueva Institución. Este grupo inicial estuvo compuesto por Jesús Alfredo Rojas, Yelitza Cabaniel, María Ramos, Yoswald Yáñez,... algunos de los cuales venían con experiencia previa de Fundaciones dedicadas al microcrédito y otros simplemente con ganas de trabajar. Esto se hizo así porque había la convicción de que si se incorporaba a ejecutivos bancarios con experiencia previa en crédito, iba a haber una resistencia a aprender el nuevo oficio de atender negocios que carecen de estados financieros, registros y hasta de locales para operar. Este entrenamiento inicial fue impartido durante los últimos meses de 1998 por Juan Alberto Almonacid y Reinol Torres de ACCION Internacional, organización que, como se dijo, tiene como misión justamente difundir el conocimiento profesional requerido para llevar a cabo este tipo nuevo de servicio bancario.

El ser pionero en la banca de microfinanzas representó para BanGente un enorme reto desde punto de vista organizativo, operativo y regulatorio. Comenzar de cero en materia de cartera de créditos, con personal recientemente entrenado y enfrentarse a un mercado desconocido y, además, hacerlo de acuerdo con una normativa bancaria que no ha sido hecha pensando en el mundo de la economía informal, suponía hacer las cosas rápido y bien por lo que el apoyo tecnológico de ACCION Internacional y del Banco del Caribe, sumados a la experiencia de la Fundación Mendoza y del CESAP en microcrédito, permitieron que BanGente y su pequeña estructura comenzaran con buen pie. De hecho durante el primer año de operaciones se otorgaron mas de 3.600 créditos por Bs. 3.900 millones (US\$6.4 millones). Al cierre del año 1999 habían 2.575 clientes de crédito con una cartera de Bs. 1.194 millones (US\$1,85 millones). La mora para el cierre de este primer año se situó en 6,7%, nivel muy satisfactorio si se considera lo novedoso de los productos y procedimientos de crédito.

Estas cifras, sin embargo, resultaron bien distintas (menores y mucho mas modestas) de las que habíamos previsto en nuestro Plan de Negocios 1998 – 2002, así como las del proyecto fechado en 1997. En efecto, una cosa es proyectar cifras sobre la base de la experiencia de otras organizaciones mucho mas maduras y con estructuras consolidadas, y otra muy distinta es hacerlo con base en los recursos propios y tomando en cuenta la curva de aprendizaje la cual, con frecuencia, se hace intolerablemente lenta. También contribuyó el hecho de que la economía se encontraba en la fase de expectativa que siempre ocurre cuando entra en funciones un nuevo Gobierno que, en este caso inició funciones casi el mismo día que BanGente.

Este tema de cómo se organizó BanGente es interesante ya que hasta entonces, ninguna organización dedicada a microcrédito en el mundo lo había hecho de esa manera. En efecto, la mayoría de las instituciones reguladas de América Latina había comenzado como Organización No Gubernamental, y luego de muchos años de consolidación y apoyo de entes multilaterales, eventualmente se transformaban en entidades reguladas por las superintendencias de bancos de sus respectivos países (con el objeto de poder captar fondos del público), y nacían con la mejor cartera y el mejor personal de sus organizaciones originarias. BanGente, como hemos visto, nació directamente como banco comercial, pero sin cartera previa y casi sin personal entrenado, lo cual tenía sin embargo la ventaja de comenzar operaciones sin tener que mirar atrás ni cargar con el lastre de una cultura que, frecuentemente, se orienta mucho mas a lo social que a lo financiero.

Los productos con los que comenzó BanGente fueron el crédito individual, el crédito mancomunado, la cuenta de ahorros y el Depósito a Plazo Fijo. El crédito mancomunado, que consiste en otorgar un préstamo – individualmente- a cada miembro de un grupo de emprendedores (de 3 a 5) y donde cada quién es solidariamente responsable del pago de todas las obligaciones suyas y de los demás integrantes, era una gran incógnita para BanGente en sus comienzos por cuanto no había experiencia previa en la materia en Venezuela, salvo por Fundasol en el Estado Carabobo. Y desde luego que ningún banco había intentado darle crédito a grupos de personas con la única garantía de su palabra. Sin embargo fue un éxito el producto por lo ágil y sencillo que resulta para el cliente, a pesar de las opiniones sobre el supuesto individualismo del venezolano.

La Superintendencia de Bancos estaba dirigida por Francisco Debera en la época en que se completó el proyecto de creación de BanGente, y siempre tuvo el equipo promotor mucha receptividad por parte del Ente Supervisor al tipo de negocio en el que iba a entrar esta nueva organización, y también gran disposición a aprender de otros países los métodos de supervisión mas apropiados, lo cual fue facilitado por la Corporación Andina de Fomento y por el Banco Interamericano de Desarrollo. Este tema fue crucial para el inicio de operaciones ya que la normativa bancaria vigente para principios de 1999 no contemplaba al microcrédito como una de las operaciones hacia las que podía dirigirse la intermediación financiera.

La competencia no se hizo esperar por parte del sector gubernamental. En efecto, en octubre de 1999 comenzó a operar el Banco del Pueblo Soberano, como banco comercial también, pero con diez veces más capital que BanGente ya que el proyecto consideraba que no sería factible por algún tiempo captar fondos del público. Unos meses después inició operaciones el Banco de la Mujer. La primera oficina que tuvo BanGente estuvo situada en el #78 de la Avenida Bolívar de Catia, en la esquina que hace con la calle Washington en la zona de Nueva Caracas, en el local que fue la sede de la oficina comercial del Banco del Caribe en esta populosa zona del oeste Caracas.

Luego vinieron la oficina de Petare (extremo este de Caracas), situada en el Centro Comercial Palo Verde; la Oficina de El Valle (sur – oeste de Caracas); la de Valencia (3^a ciudad del país, situada a 250 km. De la capital), en la Av. Michelena donde confluye buena parte del transporte público de la ciudad; posteriormente vino la oficina de La Guaira (puerto principal de Venezuela, situado a unos 15 km. De Caracas), la oficina de Maracaibo (2^a ciudad del país, a 800 km. Al oeste de Caracas) y la última ha sido la de Los Teques que es una ciudad satélite de Caracas situada a 20km al noroeste. A principios de 2004, justo antes de nuestro 5^o aniversario BanGente cuenta con 125 empleados. La cartera al cierre del año 2003 fue de Bs. 9.500 millones (US\$ 5,9 millones, al cambio oficial), en cabeza de mas de 7.500 clientes; pero se han desembolsado mas de Bs. 50.000 millones desde su inicio de operaciones (mas de US\$ 40 millones, al cambio promedio) y atendido a mas de 30.000 clientes en estos cinco años de actividades. La calidad de la cartera es excelente, y al cierre de 2003 se encontraba la morosidad en 2,9% (el promedio de la banca venezolana era superior al 5%).

4.2 Direccionamiento estratégico

4.2.1 Misión y Visión

Proyecto innovador en el cual por primera vez se hizo una alianza estratégica entre un banco comercial, 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.

Misión:

”Contribuir al éxito económico de la gente emprendedora dedicada a la actividad productiva lícita de la micro y pequeña empresa en Venezuela.”

Brindar eficazmente servicios financieros, especialmente crédito, a las personas y empresas que realizan actividades productivas lícitas, con capacidad de pago y sentido emprendedor, que por su reducida escala no tienen acceso a los mecanismos de financiamiento del banco tradicional, con el propósito de apoyar su inserción exitosa en la economía moderna del país.

Visión:

“Ser la Entidad Financiera LIDER al servicio de los micros y pequeños empresarios del país”.

Los resultados de BANGENTE se pueden medir por la cobertura continua de su clientela y los planes de expansión hacia sectores marginales donde generalmente ninguna institución financiera accede, con un esfuerzo constante por mantener una rentabilidad que los independice del subsidio y una baja tasa de morosidad que evidencia la valorización del servicio por parte de los clientes.

4.3 Análisis cuantitativo

El siguiente cuadro representa una comparación porcentual del peso de los volúmenes de BANGENTE, dentro del sistema financiero de la Banca Comercial, sector al cual pertenece. Donde se destaca el rubro de Cartera de Crédito en el cual BANGENTE representa más del 1% del total del sistema financiero de la Banca Comercial, las cifras presentadas se encuentran expresadas en MM de Bs al 31 de Julio de 2005;

C U E N T A S	TOTAL BANCA COMERCIAL		%
	BANGENTE		
ACTIVO			
DISPONIBILIDADES	3,365	2,571,392	0.13%
INVERSIONES EN TÍTULOS VALORES	1,000	4,416,389	0.02%
CARTERA DE CRÉDITOS	35,213	2,206,406	1.60%
Créditos vigentes	35,790	2,188,458	1.64%
Créditos reestructurados	67	64,584	0.10%
Créditos vencidos	664	89,678	0.74%
Créditos en litigio	-	16,454	0.00%
(Provisión para cartera de créditos)	(1,308)	(152,768)	0.86%
INTERESES Y COMISIONES POR COBRAR	538	108,247	0.50%
INVERSIONES EN EMPRESAS FILIALES, AFILIADAS Y SUCURSALES	-	582,137	0.00%
BIENES REALIZABLES	11	8,935	0.12%
BIENES DE USO	858	130,721	0.66%
OTROS ACTIVOS	2,040	596,065	0.34%
TOTAL DEL ACTIVO	43,025	10,620,292	0.41%
PASIVO			
CAPTACIONES DEL PÚBLICO	11,129	7,776,198	0.14%
OBLIGACIONES CON EL BCV	-	-	
CAPTACIONES Y OBLIGACIONES CON EL BANAP	-	6,266	0.00%
OTROS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS	20,654	899,422	2.30%
OTRAS OBLIGACIONES POR INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	-	18,190	0.00%
INTERESES Y COMISIONES POR PAGAR	83	39,472	0.21%
ACUMULACIONES Y OTROS PASIVOS	2,736	475,346	0.58%
OBLIGACIONES SUBORDINADAS	-	47,181	0.00%
TOTAL DEL PASIVO	34,602	9,262,075	0.37%
GESTIÓN OPERATIVA	(117)	23,197	-0.50%
PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL	4,000	401,976	1.00%
APORTES PATRIMONIALES NO CAPITALIZADOS	-	449,399	0.00%
RESERVAS DE CAPITAL	1,380	152,416	0.91%
AJUSTES AL PATRIMONIO	-	11,995	0.00%
RESULTADOS ACUMULADOS	3,160	307,743	1.03%
TÍTULOS VALORES DISPONIBLES PARA LA VENTA	-	11,491	0.00%
TOTAL DE PATRIMONIO	8,540	1,335,020	0.64%
TOTAL DEL PASIVO + PATRIMONIO	43,025	10,620,292	0.41%

De igual forma a continuación se presentan las cifras nominales al cierre del mes de Julio de 2005 y comparativas con el resto del sistema de la Banca Comercial, llama la atención, la política de reservas fiscales llevada a cabo por BANGENTE donde el gasto del período para ISLR representa el 24% del sistema;

C U E N T A S	TOTAL BANCA COMERCIAL		%
	BANGENTE		
INGRESOS FINANCIEROS	812	86,892	0.93%
Ingresos por disponibilidades	-	103	0.00%
Ingresos por inversiones en títulos valores	18	43,122	0.04%
Ingresos por cartera de créditos	794	40,764	1.95%
Ingresos por otras cuentas por cobrar	-	782	0.00%
Otros ingresos financieros	-	2,121	0.00%
GASTOS FINANCIEROS	152	44,742	0.34%
Gastos por captaciones del público	50	38,573	0.13%
Gastos por obligaciones con el BCV	-	2	0.00%
Gastos por captaciones y obligaciones con el BANAP	-	81	0.00%
Gastos por otros financiamientos obtenidos	102	5,548	1.84%
Gastos por otras obligaciones por intermediación financiera	-	17	0.00%
Gastos por obligaciones subordinadas	-	152	0.00%
Otros gastos financieros	-	369	0.00%
MARGEN FINANCIERO BRUTO	660	42,150	1.57%
MARGEN FINANCIERO NETO	480	41,498	1.16%
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	1,053	70,846	1.49%
GASTOS DE TRANSFORMACIÓN	1,057	45,454	2.33%
MARGEN OPERATIVO BRUTO	(4)	25,392	-0.02%
MARGEN OPERATIVO NETO	(14)	24,043	-0.06%
RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTOS	(14)	23,625	-0.06%
Impuesto sobre la renta	103	428	24.07%
RESULTADO NETO	(117)	23,197	-0.50%

Un rubro financiero fundamental para BANGENTE es la composición de su Cartera de Créditos, la cual se detalla a continuación y cuyos datos fueron extraídos del informe de auditoría externa preparado por Espiñeira Sheldon & Asoc. Para el período finalizado el 30/06/2005;

(En miles de bolívares)	30 de junio de 2005				31 de diciembre de 2004			
	Vigente	Reestructurada	Vencida	Total	Vigente	Reestructurada	Vencida	Total
Por tipo de garantía								
Garantía solidaria (Mancomunados)	13.247.930	11.809	199.222	13.458.961	10.432.221	-	141.244	10.573.465
Hipotecaria	2.900.843	31.809	14.181	2.946.833	3.067.152	40.821	21.992	3.129.965
Fianza	1.016.759	2.023	26.375	1.045.157	793.883	585	10.641	805.109
Prendaria	13.502.994	13.685	249.983	13.766.662	7.795.323	2.463	44.520	7.842.306
Documentos mercantiles	7.182	-	-	7.182	6.201	-	-	6.201
Otras garantías	941.395	12.925	3.345	957.665	828.414	23.689	-	852.103
Sin garantía	1.040.174	-	59.353	1.099.527	1.422.892	2.041	31.792	1.456.725
	<u>32.657.277</u>	<u>72.251</u>	<u>552.459</u>	<u>33.281.987</u>	<u>24.346.086</u>	<u>69.599</u>	<u>250.189</u>	<u>24.665.874</u>
Provisión para cartera de créditos				(1.122.218)				(884.611)
				<u>32.159.769</u>				<u>23.781.263</u>
Por vencimiento								
Hasta tres meses	4.615.717	3.844	245.414	4.864.975	4.111.595	702	90.133	4.202.430
Entre tres y seis meses	11.328.864	3.689	255.216	11.587.769	8.653.522	7.865	122.776	8.784.163
Entre seis meses y un año	13.421.007	36.070	49.661	13.506.738	8.386.143	13.549	36.246	8.435.938
Mayor a un año	3.291.689	28.648	2.168	3.322.505	3.194.826	47.483	1.034	3.243.343
	<u>32.657.277</u>	<u>72.251</u>	<u>552.459</u>	<u>33.281.987</u>	<u>24.346.086</u>	<u>69.599</u>	<u>250.189</u>	<u>24.665.874</u>
Por modalidad de crédito								
Mancomunados	13.247.930	11.809	199.222	13.458.961	10.432.221	45.498	141.244	10.618.963
Individuales	18.823.010	60.442	353.237	19.236.689	13.420.149	24.101	108.945	13.553.195
Empleados	586.337	-	-	586.337	493.716	-	-	493.716
	<u>32.657.277</u>	<u>72.251</u>	<u>552.459</u>	<u>33.281.987</u>	<u>24.346.086</u>	<u>69.599</u>	<u>250.189</u>	<u>24.665.874</u>
Tipo de actividad económica								
Comercio	18.369.283	19.731	371.521	18.760.535	12.293.242	5.090	170.942	12.469.274
Producción	2.711.979	2.022	69.573	2.783.574	1.887.542	-	20.137	1.907.679
Servicios	10.989.678	50.498	111.365	11.151.541	9.671.586	64.509	59.110	9.795.205
Empleados	586.337	-	-	586.337	493.716	-	-	493.716
	<u>32.657.277</u>	<u>72.251</u>	<u>552.459</u>	<u>33.281.987</u>	<u>24.346.086</u>	<u>69.599</u>	<u>250.189</u>	<u>24.665.874</u>

Del cuadro anterior es importante señalar que desde junio de 2004 BANGENTE otorga créditos recibiendo inventarios como garantía. Estos créditos se clasifican como créditos de garantía prendaria.

Los créditos que otorga BANGENTE corresponden a créditos en cuotas y por montos inferiores a 7.500 unidades tributarias (U.T.), con plazos comprendidos entre treinta días y cuatro años, los cuales al 30 de junio de 2005 tienen un interés anual del 28% (entre el 18% y 52% al 31 de diciembre de 2004), y son destinados a fines productivos, es decir, el comercio, producción o servicios. Dichos préstamos son documentados mediante la figura de préstamos por cuotas, conjuntamente con las letras de cambio libradas y aceptadas por los deudores. Antes del otorgamiento del crédito BANGENTE presta al cliente atención directa y personalizada en el sitio donde funciona la microempresa, lo cual le permite al cliente elaborar sus estados financieros y otros análisis financieros, requeridos para la tramitación del crédito. Para el semestre finalizado el 30 de junio de 2005 los otros ingresos operativos incluyen Bs 2.792 millones por estos servicios de desarrollo empresarial (Bs 2.204 millones en el semestre finalizado el 31 de diciembre de 2004). A partir del 23 de junio de 2005, BANGENTE podrá cobrar por los servicios de desarrollo empresarial descritos anteriormente, una comisión única de hasta un máximo de 7,5% del monto del crédito y podrá ser cobrada de forma anticipada.

BANGENTE considera su cartera de créditos como microcréditos a efectos del cálculo de las provisiones específica y genérica que debe asignar a sus deudores, de acuerdo con las “Normas Relativas a la Clasificación del Riesgo en la Cartera de Microcréditos y Cálculo de sus Provisiones” establecidas por la Superintendencia de Bancos.

Al 30 de junio de 2005 la cartera de créditos vigente incluye créditos a los cuales se les reestructuró el plan de pagos, tasa y plazo original por Bs 9 millones (Bs 28 millones al 31 de diciembre de 2004), de conformidad con lo establecido por la Superintendencia de Bancos en la Resolución N° 056-03 del 10 de marzo de 2003. En Oficio de fecha 19 de diciembre de 2003, la Superintendencia de Bancos autorizó a BANGENTE a aplicar la política de presentación establecida en dicha Resolución a los créditos vigentes que fueron objeto de reestructuración.

Es importante señalar que BANGENTE mantiene provisiones para cartera de créditos que exceden los requerimientos mínimos establecidos por la Superintendencia de Bancos. A continuación se indica el movimiento de la provisión para cartera de créditos:

(en miles de Bs)	30/06/2005	30/12/2004
Saldo al inicio	884.611	669.126
Prov. Del semestre	380.000	307.446
Desincorporación de Cdtos	(142.393)	(91.961)
Saldo al final del semestre	1.122.218	884.611

BANGENTE mantiene un ambiente de control que incluye políticas y procedimientos para la determinación de los riesgos crediticios por cliente y por sector económico. Asimismo,

concentra su riesgo crediticio fundamentalmente hacia dos segmentos de negocio que son: 1) Las personas naturales que realizan actividades productivas en el sector de la microempresa, es decir, microempresarios y pequeños empresarios, y 2) Las personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades productivas a mayor escala. BANGENTE no mantiene concentraciones de riesgo importantes en cuanto a clientes individuales y grupos de empresas relacionadas entre sí.

Analizados los estados financieros de BANGENTE, a continuación se presenta la tabla de indicadores financieros calculados con base en los mismos, actualizados por los efectos de la inflación y de acuerdo con la normativa establecida por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras;

INDICADORES FINANCIEROS

	JUNIO'05 ACUMULADO
1.- PATRIMONIO	
1.1.- (Patrimonio+ Gestión Operativa)/Activo Total*100	21,65%
1.2.- Activo Improd./(Patrimonio+Gestión Operativa)*100	71,71%
2.- SOLVENCIA BANCARIA Y CALIDAD DE ACTIVOS	
2.1.- Provis. para Cartera de Crédito /(Cartera de Créd. Bruta)*100	3,37%
2.2.- Cartera Inmovilizada Bruta/Cartera de Créditos Bruta *100 (*)	1,66%
3.- GESTION ADMINISTRATIVA	
3.1.- (Gtos de Personal + Gtos Operativos)/(Activo Productivo Prom.)*100	33,00%
3.2.- Gastos de Transformación / (Ingreso Financiero)	101,58%
4.- RENTABILIDAD	
4.1.- Resultado Neto /(Activo Prom.)*100 (ROA)	4,98%
4.2.- Resultado Neto /Patrimonio Prom.*100 (ROE)	22,89%
5.- LIQUIDEZ	
5.1.- (Disponibilidades / Captaciones del Público)*100	28,54%
5.2.- (Disponibilidades + Inversiones en Tit.Val.)/(Captac.del Público)*100	45,22%

El cuadro anterior fue construido de acuerdo a la metodología establecida por la Superintendencia de Bancos, y he aquí una de las críticas más importantes al proceso de evaluación de las Instituciones Financieras por parte de este ente regulador y es la estandarización de la lectura de dichos indicadores financieros, el alcance del presente trabajo no permite corroborar la interpretación que otorga el regulador al comparar las cifras e indicadores de BANGENTE con el resto de las instituciones financieras, y el hecho de que haga la distinción del tipo de actividad de cada Institución al analizar los ratios obtenidos.

4.4 Análisis cualitativo

La actividad crediticia de BANGENTE se orienta al sector microfinanciero de la economía popular en los principales centros urbanos de Venezuela, mediante la prestación de servicios oportunos y personalizados, a fin de facilitar el progreso del sector microfinanciero. Al 30 de junio de 2005 BANGENTE mantiene ocho oficinas bancarias ubicadas en Catia, Palo Verde, El Valle, Avenida Urdaneta (Distrito Capital), Valencia (Estado Carabobo), La Guaira (Estado Vargas), Guarenas (Estado Miranda) y Maracaibo (Estado Zulia) y dos Centros de Atención Microempresarial (CAM) ubicados en Los Teques (Estado Miranda) y Maracay (Estado Aragua). Los CAM son transformados en oficinas bancarias una vez se concluye el estudio de rentabilidad y factibilidad, previa notificación a la Superintendencia de Bancos.

Las actividades de BANGENTE se rigen por la Ley General de Bancos, así como por las normas e instrucciones establecidas por la Superintendencia de Bancos y el Banco Central de Venezuela (BCV). Hasta el 30 de abril de 2005, las tasas de interés o descuento que podrán aplicar los bancos por sus operaciones activas y pasivas eran pactadas en cada caso por la institución financiera con sus clientes, tomando en cuenta las condiciones del mercado. A partir del 1 de mayo de 2005, estas tasas son reguladas por el Directorio del BCV. El actual régimen establece una tasa máxima para las operaciones activas, incluidos los créditos al consumo, que no podrá ser superior a la tasa fijada por el Directorio del BCV para las operaciones de descuento, redescuento, reporto y anticipo, reducida en un 0,5%, con excepción de aquéllas reguladas por leyes especiales.

Asimismo, establece que los bancos no podrán pagar por los depósitos de ahorro que reciban una tasa de interés inferior a la aplicada por el BCV en sus operaciones de absorción a veintiocho días, reducida en un 5%. Igualmente, para los depósitos a plazo, de activos líquidos, participaciones cedidas y certificados de participaciones no podrán pagar una tasa de interés inferior a la tasa aplicada por el BCV en sus operaciones de absorción a veintiocho días, reducida en 1,5%.

Adicionalmente, se establece que aquellas transacciones, operaciones o servicios relacionados directamente con las cuentas de ahorro estarán exentos del cobro de comisiones, tarifas o recargos por parte de los bancos. Al 30 de junio de 2005 la tasa máxima para las operaciones activas es del 28% anual y la tasa mínima para las operaciones pasivas es de 6,5% y 10% anual para los depósitos de ahorro y a plazo, respectivamente.

Todos estos factores gubernamentales sumado a la tipología del segmento que atiende BANGENTE suman riesgos latentes que no son examinados por los organismos reguladores por igual en todos los estratos de la banca, de aquí el planteamiento de establecer una supervisión si se quiere especial sobre las Instituciones Financieras especializadas en segmentos tan volátiles y vulnerables con es el caso de las microfinanzas.

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al presentar este trabajo se planteó estudiar la suficiencia de estructura financiera, normas, políticas y procedimientos para el correcto funcionamiento de las instituciones financieras de microcrédito así como la especialización en las regulaciones de los entes supervisores.

Al evaluar el caso de estudio BANGENTE pudimos observar lo siguiente;

1. Procesos administrativos directos que permitan mantener bajos los costos fijos.
2. Uso del carácter de la persona en lugar de la presentación de colaterales como la base principal sobre la cual se evalúa la elegibilidad para un crédito.
3. Interacciones frecuentes con los clientes y respuesta rápida ante atrasos en los pagos.
4. Proporcionar asistencia básica en la creación o desarrollo de habilidades de negocios y financieras.
5. Aunque existe desacuerdo en este último punto; muchas organizaciones consideran la asistencia en el fomento de estas habilidades o destrezas vitales para su misión, mientras que otras consideran que proporcionarlas es costoso y que está bastante alejado de la misión inmediata de las mismas.

Frecuentemente leemos en la prensa declaraciones de algún ente gubernamental, exigiendo que se creen microempresas para transformar a los desempleados en empresarios, o por el contrario que se elimine la economía informal que tanta pobreza significa, o que se le den créditos subsidiados a los “artesanos”, o que se apruebe una ley especial que proteja a la microempresa.

Sin embargo, muchas veces se confunden los niveles de pobreza de la población con la existencia de microempresas y de la economía informal; los encuestadores que visitan los barrios reportan niveles bajísimos de ingresos declarados de las familias y los niveles de pobreza supuestamente superan el 80%, pero en las casas se ven televisores, electrodomésticos y la gente se viste muy bien. ¿Qué es lo que pasa en realidad?.

Lo que pasa es que no entendemos lo que estamos bien viendo e intentamos encasillar esta nueva realidad dentro de las categorías que nos resultan familiares pues provienen de las formas de organización y de producción que conocemos. No existen estadísticas confiables, hay pocos intentos serios de los medios gubernamentales y reguladores de entender cómo funciona ese mundo que hoy, en Venezuela, genera empleo para más del 55% de la población y que resulta ser una comprobación más de que la economía de mercado existe y funciona, lo que quizás explique un poco por qué ciertos ambientes políticos y académicos insisten en presentarla como problema y no como la oportunidad que realmente es.

Así pues, no es sorprendente que la banca privada sea un poco renuente, por decir lo menos, a invertir en este sector, y que sea extremadamente cautelosa en considerar involucrarse en una actividad que percibe como riesgosa, sobre todo si los intermediarios financieros tradicionales encuentran otras vías más fáciles, o en todo caso conocidas, de colocar sus fondos.

En el caso de estudio y por los resultados del análisis es importante indicar que no sólo se están aplicando las mejores prácticas en materia de microcrédito, vale decir todo lo que se refiere a cómo seleccionar a los clientes y cómo hacerle seguimiento al uso y recuperación del crédito, sino que BanGente incorpora algunos conceptos novedosos en materia de organización, con el objeto de minimizar lo que probablemente es el problema mas fuerte de este negocio, como es el de los costos operativos.

En efecto, ya está probado que el microcrédito funciona, es rentable y muy sano, pero hay que desarrollar formas nuevas para reducir sus costos de operación. En el caso de BanGente, utilizando fuertemente el “outsourcing” que provee por contrato el Banco del Caribe, lo que permite concentrarse en los aspectos medulares del negocio, así como haciendo uso extenso de la infraestructura que proveen gratuitamente las organizaciones de la sociedad civil y de las facilidades de transporte y comunicaciones existentes en las grandes ciudades para poder estar cerca del cliente a bajo costo.

CAPITULO VI. BIBLIOGRAFÍA

II Foro Interamericano de la Microempresa. Buenos Aires. 1999

Bangente y la economía informal. Juan Usler. Presentación de análisis Microfinanzas en Venezuela

Banco Central de la Reserva de Perú. Estructura del mercado de créditos y tasas de interés; una aproximación al segmento de las microfinanzas. Centro de estudios económicos. 2005

CAF y Microfinanzas. Una Alianza en crecimiento. Editores, Direcciones de Pymes y Microfinanzas. Mayo 2005

FMI. Microfinance: A View from the Fund. Prepared by the Monetary and Financial Systems Department With contributions from the African, Policy Development and Review, and Research Departments Approved by Stefan Ingves. 2005

Informe Segundo Semestre 2005 de BANGENTE, realizado por Espiñeira , Sheldon y Asociados.

Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras, dictada por el Ejecutivo Nacional mediante Decreto Ley No.1526 de fecha 03 de Noviembre de 2001, publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria N.5555 de fecha 13 de Noviembre de 2001 y la cual entró en vigencia el 01 de Enero de 2002

Los NO de la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras. Grupo Financiero Bancaribe. Banco del Caribe. Caracas- Venezuela Marzo 2002

Microempresa. Informe de avances de las regulaciones bancarias sobre las microempresas. Volumen 1. Nro 2. 1998

Red Centroamericana de Microfinanzas. Servicios Financieros Rurales en Centroamérica con énfasis en las actividades rurales. 2005

www.bcv.org.ve

www.sudeban.org.ve

www.asobanca.org.ve

www.iadb.org

www.worldbank.org

<http://www.asobanca.com.ve/comites.asp?id=200411>

<http://www.cambiocultural.com.ar/investigacion/microcredito.htm>

<http://www.microfinanzas.org/>

<http://www.caf.com/view/index.asp?ms=11&pageMs=13593>

<http://www.microfinance.com/Castellano/indice.html>

<http://www.sbs.gob.pe/PortalSBS/Microfinanzas/>

<http://www.sosfaim.be/esp/zoom.html>

<http://www.remesasydesarrollo.org/17.0.html>

http://www.cgap.org/docs/OperationalNote_01_Spanish.pdf

<http://www.drop-in-the-ocean.org/que%20son%20las%20microfinanzas.htm>

<http://www.economia.gob.mx/?P=714&gpo=1&lenguaje=0>

http://www.accion.org/pubs/file_download.asp?f=6

<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/14029/P14029.xml&xsl=/ues/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>

<http://www.eclac.cl/publicaciones/Comercio/2/LCL1982PE/lcl1982e.pdf>

<http://www.fundacionmendoza.org.ve/links/bangente.html>

http://www.alide.org.pe/pro_pasantia_Public%20Tecnicas.asp