

República Bolivariana de Venezuela  
Universidad Católica Andrés Bello  
Dirección General de Estudios de Postgrado  
Postgrado en Administración de Empresas  
Área: Ciencias Administrativas y de Gestión

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE MAGISTER EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**FACTIBILIDAD ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE UN BANCO DE  
DESARROLLO CON CAPITAL PRIVADO NACIONAL DENTRO DEL  
SISTEMA FINANCIERO VENEZOLANO ORIENTADO A LA PROMOCION,  
DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO DE LAS MICROFINANZAS**

**Autor: Econ. Reinaldo López Alvarez**  
**Tutor: Dr. Darío Rico López**

Caracas, Noviembre de 2005

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>RESUMEN</b> .....	<b>8</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>9</b>
<b>CAPITULO Nº 1: EL PROBLEMA</b> .....	<b>10</b>
<b>1.1 Justificación del Problema</b> .....	<b>10</b>
<b>1.2 Formulación del problema</b> .....	<b>12</b>
1.2.1 Planteamiento del Problema .....	15
1.2.2 Preguntas Específicas .....	15
<b>1.3 Objetivos de la Investigación</b> .....	<b>15</b>
1.3.1 Objetivos Generales.....	15
1.3.2 Objetivos Específicos.....	15
<b>1.4 Alcances y Limitaciones</b> .....	<b>16</b>
1.4.1 Alcances.....	16
1.4.2 Delimitación.....	16
<b>1.5 Antecedentes Empíricos</b> .....	<b>17</b>
<b>CAPITULO Nº 2: MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>20</b>
<b>2.1 Concepto y Desarrollo de los Sistemas Financieros</b> .....	<b>20</b>
2.1.1 Funciones Básicas de un Mercado Financiero .....	21
2.1.2 Características de los Mercados Financieros .....	22
<b>2.2 Método CAMELS aplicado a la banca de desarrollo</b> .....	<b>23</b>
2.2.1 Análisis de los activos .....	24
2.2.1.1 Disponibilidades .....	25
2.2.1.2 Cartera de Créditos .....	25
2.2.1.3 Activos Fijos (Bienes de Uso) .....	27
2.2.1.4 Otros activos.....	27
2.2.1.5 Análisis de los Pasivos .....	27
2.2.1.6 Captaciones del Público .....	28
2.2.1.7 Otros Financiamientos Obtenidos, Otras Obligaciones y Otros Pasivos.....	28
2.2.1.8 Patrimonio .....	28
2.2.1.9 Estado de Resultado .....	29
2.2.1.9.1 Ingresos Ordinarios (financieros y no financieros).....	29
2.2.1.9.2 Egresos Totales (financieros y no financieros).....	30
2.2.2 Evaluación de la Suficiencia Patrimonial .....	30
2.2.3 Calidad de Activos.....	31
2.2.4 Indicadores de Gestión y Productividad .....	32
2.2.5 Rentabilidad Patrimonial .....	32
2.2.5.1 Los Ratios de Rentabilidad: El ROA y el ROE .....	33
<b>2.3 Eficiencia Operacional</b> .....	<b>34</b>

<b>CAPITULO Nº 3: MARCO HISTÓRICO .....</b>	<b>35</b>
<b>3.1 El impacto de los microcréditos y las microfinanzas.....</b>	<b>35</b>
3.1.1 CRECER: Crédito con Educación Rural (Bolivia).....	36
3.1.2 La experiencia del Banco Grameen.....	38
3.1.3 Share (India).....	39
3.1.4 Más evidencias de impacto.....	41
3.1.5 La necesidad de enfocarse en los más pobres .....	42
<b>3.2 Tecnologías crediticias para pequeñas y micro empresas en Bolivia .....</b>	<b>44</b>
3.2.1 Características de las empresas pequeñas y microempresas .....	44
3.2.2 El acceso a los servicios financieros por parte de las pequeñas empresas y microempresas.....	45
3.2.3 Tecnologías crediticias adecuadas para la pequeña y microempresa .....	46
3.2.3.1 El concepto de Tecnología Crediticia .....	46
3.2.3.1.1 Criterios de acceso .....	47
3.2.3.1.2 Evaluación de la solicitud y aprobación del crédito .....	47
3.2.3.1.3 Condiciones del crédito.....	48
3.2.3.1.4 Seguimiento y recuperación.....	48
3.2.3.2 Criterios de evaluación de las Tecnologías Crediticias.....	49
3.2.3.3 Tipos de Tecnologías Crediticias .....	50
<b>CAPITULO Nº 4: MARCO SITUACIONAL .....</b>	<b>53</b>
<b>4.1 Marco Legal.....</b>	<b>53</b>
4.1.1 Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2001).....	53
4.1.1.1 La Banca de Desarrollo en Venezuela.....	53
4.1.1.2 Promoción .....	54
4.1.2 Operación de Intermediación .....	55
4.1.2.1 Obligatoriedad de otorgamientos de créditos hacia la actividad microfinanciera.....	55
4.1.2.2 Captación de Depósitos .....	56
4.1.2.2.1 Adquisición de Otras Obligaciones .....	56
4.1.3 Barreras de entrada para la apertura de Bancos de Desarrollo en Venezuela.....	56
4.1.3.1 Objeto y Capital Mínimo de los Bancos de Desarrollo.....	56
4.1.3.2 Capital Mínimo de los Bancos de Desarrollo .....	57
4.1.3.3 Prohibiciones de los Bancos de Desarrollo .....	57
4.1.4 Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras (Reforma).....	58
4.1.4.1 Capital Mínimo Banco Comercial Microfinanciero .....	58
4.1.4.2 Prohibiciones Banco Comercial Microfinanciero .....	58
4.1.4.3 Créditos a la Promoción de la Economía Alternativa.....	59
4.1.5 Ley de Microfinanzas .....	60
4.1.5.1 Definición.....	60
4.1.5.2 Ejecución de la Actividad.....	61
4.1.6 PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL.....	61
4.1.6.1 Promoción .....	61
4.1.6.2 Capacitación.....	61
4.1.6.3 De las Acciones de Apoyo.....	61
4.1.6.4 Difusión de Información.....	62
4.1.7 DEL FINANCIAMIENTO .....	62
4.1.7.1 Fideicomiso para la ejecución de actividades.....	62
4.1.7.2 Lapso de Financiamiento de Créditos.....	62
4.1.7.3 Criterios de Financiamiento.....	62
4.1.7.4 De las Garantías.....	62
4.1.7.5 De las Sociedades de Garantías Recíprocas .....	62

<b>CAPITULO Nº 5: MARCO METODOLÓGICO .....</b>	<b>64</b>
<b>5.1 Tipo de Investigación.....</b>	<b>64</b>
<b>5.2 Investigación Descriptiva .....</b>	<b>64</b>
<b>5.3 Variables de la Investigación .....</b>	<b>65</b>
5.3.1 Definición de las variables de investigación .....	65
5.3.1.1 Cuadro resumen de las variables, con sus dimensiones, subdimensiones e indicadores.....	66
5.3.1.1.1 Sistema Financiero Bancario Venezolano.....	66
5.3.1.1.1.1 Cuota de Mercado (Market Share).....	66
5.3.1.1.1.2 Capital Pagado .....	67
5.3.1.1.1.3 Tipo de Subsistema .....	69
5.3.1.1.1.4 Objeto .....	70
5.3.1.1.1.5 Por Participación Accionaria.....	76
5.3.1.1.1.6 Por Cobertura Geográfica.....	77
5.3.1.1.1.7 Ley General de Bancos Vigente .....	77
5.3.1.1.1.8 SUDEBAN.....	77
5.3.1.1.2 Sistema Microfinanciero.....	78
5.3.1.1.2.1 Microempresario .....	78
5.3.1.1.2.2 Unidad Asociativa .....	78
5.3.1.1.2.3 Servicios Financieros.....	78
5.3.1.1.2.4 Servicios No Financieros.....	79
5.3.1.1.2.5 Microcrédito .....	79
5.3.1.1.2.6 Entes Ejecutores.....	80
5.3.1.1.3 Mercado Potencial de las Microfinanzas en Venezuela .....	80
5.3.1.1.3.1 Economía Formal .....	80
5.3.1.1.3.2 Economía Informal.....	81
5.3.1.1.3.3 Emprendedores .....	81
5.3.1.1.4 Planes de Control Interno Contable y Administrativo .....	81
5.3.1.1.4.1 Objetivos para la administración del sistema de control .....	81
5.3.1.1.4.2 Objetivos del Control Interno .....	81
5.3.1.1.4.3 Controles de Monitoreo .....	82
5.3.1.1.4.4 Tecnología de la Información .....	82
5.3.1.1.4.5 Ambiente Tecnológico .....	82
5.3.1.1.4.6 Niveles de Seguridad.....	83
5.3.1.1.5 Programas Operacionales .....	83
5.3.1.1.5.1 Oficina de Promoción de Microcrédito.....	83
5.3.1.1.5.2 Fuerza de Ventas Puerta a Puerta .....	84
5.3.1.1.5.3 Documentación.....	84
5.3.1.1.5.4 Mantenimiento .....	85
5.3.1.1.5.5 Liquidación y Reclamos.....	85
5.3.1.1.5.6 Soporte Operativo.....	86
5.3.1.1.5.7 Soporte Administrativo.....	86
5.3.1.1.5.8 Gestión y Control .....	86
<b>5.4 Población y Muestra.....</b>	<b>88</b>
5.4.1 Población.....	88
5.4.2 Diseño de la Muestra .....	89
<b>5.5 Fuentes y Técnicas para la Recolección de la Información .....</b>	<b>90</b>
<b>5.6 Fuentes y Técnicas de Recolección de Datos.....</b>	<b>91</b>
5.6.1 Técnica de Presentación de Resultados .....	92

5.6.2	Técnica de Análisis .....	92
5.6.2.1	Del Marco de Trabajo a Desarrollar: .....	93
<b>5.7</b>	<b>Tratamiento y Análisis de la Información .....</b>	<b>93</b>
<b>CAPITULO N° 6 FACTIBILIDAD ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE UN BANCO DE DESARROLLO CON CAPITAL PRIVADO NACIONAL DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO VENEZOLANO ORIENTADO A LA PROMOCIÓN, DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO DE LAS MICROFINANZAS.....</b>		<b>95</b>
<b>6.1</b>	<b>Análisis de la situación económica de Venezuela.....</b>	<b>95</b>
6.1.1	Control de Tasas de Interés .....	98
6.1.2	Imposición de Gavetas Crediticias.....	100
<b>6.2</b>	<b>El Sistema Financiero Bancario Venezolano.....</b>	<b>102</b>
<b>6.3</b>	<b>Cuota de mercado .....</b>	<b>103</b>
6.3.1	Sistema de Bancos Grandes .....	103
6.3.2	Sistema de Bancos Medianos.....	104
6.3.3	Sistema de Bancos Pequeños.....	105
<b>6.4</b>	<b>Capital Pagado.....</b>	<b>107</b>
6.4.1	Bancos Universales .....	107
6.4.2	Bancos Comerciales .....	108
6.4.3	Entidad de Ahorro y Préstamo .....	108
6.4.4	Bancos de Inversión.....	109
6.4.5	Bancos Hipotecarios .....	109
6.4.6	Arrendadoras Financieras.....	110
6.4.7	Fondos de Mercado Monetario .....	110
<b>6.5</b>	<b>Objeto .....</b>	<b>111</b>
6.5.1	Banco Universales y Comerciales .....	111
6.5.2	Entidades de Ahorro y Préstamo .....	113
6.5.3	Resto del Sistema .....	115
<b>6.6</b>	<b>Indicadores Financieros .....</b>	<b>117</b>
6.6.1	Solvencia Financiera .....	117
6.6.2	Morosidad Bruta .....	118
6.6.3	Gastos de Transformación .....	119
6.6.4	Retorno sobre los Activos (Return on Assest) – Retorno sobre el Patrimonio (Return on Equity) .....	119
<b>6.7</b>	<b>Mercado Potencial de las Microfinanzas en Venezuela .....</b>	<b>122</b>
6.7.1	Proyecciones de Crecimiento .....	124
6.7.2	Mercado Actual en el Sistema Financiero .....	125
6.7.3	Barreras de Entrada.....	130
<b>6.8</b>	<b>Información de la Competencia .....</b>	<b>130</b>
6.8.1	Identificación de los Competidores .....	130
<b>6.9</b>	<b>Competidores Directos .....</b>	<b>132</b>
6.9.1	Ubicación.....	132
6.9.2	Características y Estrategias .....	134

6.9.3	Productos .....	137
6.9.4	Indicadores de Desempeño .....	140
6.9.5	Bases para el Negocio de Microcréditos .....	142
<b>6.10</b>	<b>Estrategias de Mercado .....</b>	<b>143</b>
6.10.1	Segmentación de Mercado .....	143
<b>6.11</b>	<b>Expansión Geográfica.....</b>	<b>144</b>
<b>6.12</b>	<b>Canales de Distribución.....</b>	<b>145</b>
<b>6.13</b>	<b>Líneas de Servicios .....</b>	<b>146</b>
<b>6.14</b>	<b>Rentabilidad .....</b>	<b>147</b>
<b>6.15</b>	<b>Publicidad y Promoción.....</b>	<b>148</b>
<b>6.16</b>	<b>Programas del Área de Tecnología, Recursos Humanos, Administración y Operaciones .....</b>	<b>150</b>
6.16.1	Programa del Área de Tecnología.....	150
6.16.2	Programa de Recursos Humanos .....	150
6.16.3	Programa Administrativo .....	152
6.16.4	Programa Operativo.....	153
<b>6.17</b>	<b>Plan de Negocios.....</b>	<b>155</b>
<b>6.18</b>	<b>Premisas Externas .....</b>	<b>155</b>
6.18.1	Premisas Macroeconómicas.....	155
<b>6.19</b>	<b>Premisas Internas.....</b>	<b>156</b>
6.19.1	Disponibilidades.....	156
6.19.2	Inversiones y Cartera de Crédito .....	156
6.19.3	Proyección de la Base de Clientes .....	157
6.19.4	Morosidad de Cartera .....	158
6.19.5	Bienes de Uso.....	159
6.19.6	Otras Cuentas del Activo .....	159
6.19.7	Captaciones del Público .....	160
6.19.8	Otros Financiamientos Obtenidos .....	161
6.19.9	Capital y Solvencia .....	162
6.19.10	Ingresos Financieros.....	163
6.19.11	Gastos Financieros .....	163
6.19.12	Gastos de Transformación .....	164
6.19.13	Ingresos y Gastos Operativos .....	165
6.19.14	Rentabilidad .....	166
6.19.15	Estados Financieros Proyectados .....	167
6.19.15.1	Balance General .....	167
6.19.15.2	Estado de Resultados .....	169
	<b>CAPITULO Nº 7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>170</b>
<b>7.1</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>170</b>
<b>7.2</b>	<b>Recomendaciones .....</b>	<b>172</b>

<b>CAPITULO N° 8: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....</b>	<b>173</b>
<b>8.1 Fuentes Bibliograficas .....</b>	<b>173</b>
<b>8.2 Publicaciones Periódicas .....</b>	<b>176</b>
<b>8.3 Otras Referencias.....</b>	<b>176</b>
<b>8.4 Fuentes Electrónicas .....</b>	<b>176</b>
<b>8.5 Charlas y Conferencias.....</b>	<b>177</b>

**República Bolivariana de Venezuela  
Universidad Católica Andrés Bello  
Dirección General de Estudios de Postgrado  
Postgrado en Administración de Empresas  
Área: Ciencias Administrativas y de Gestión**

**FACTIBILIDAD ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE UN BANCO DE  
DESARROLLO CON CAPITAL PRIVADO NACIONAL DENTRO DEL SISTEMA  
FINANCIERO VENEZOLANO ORIENTADO A LA PROMOCIÓN, DESARROLLO Y  
FINANCIAMIENTO DE LAS MICROFINANZAS**

**AUTOR: LÓPEZ ALVAREZ, REINALDO CARLOS  
AÑO: 2005**

**RESUMEN**

El estudio tiene como objetivo fundamental evaluar si es factible económicamente la creación de una banco de desarrollo microfinanciero en el sistema financiero nacional. Entre los objetivos específicos del presente estudio se demostró que si existe un mercado potencial para las microfinanzas en Venezuela, a través de la evaluación de la competencia directa del banco propuesto se realizó un plan de negocios para el banco propuesto, adicionalmente se plantearon los programas operacionales y de control para la apertura de un banco de desarrollo privado en el sistema financiero venezolano. Tomando lo descrito en el marco teórico e histórico el lector encontrará la definición, alcance y desarrollo de los sistemas financieros, manejo de indicadores de desempeño y gestión de las instituciones financieras, experiencias de implementación como línea de negocio bancario, el financiamiento de la actividad microempresarial en los sistemas financieros en Latinoamérica y en otros países del mundo y el planteamiento de las tecnologías crediticias para el financiamiento hacia la actividad microempresarial. En el marco situacional como marco legal se explican las pautas regidas por la Ley de Bancos Vigente para la constitución de un banco de desarrollo en Venezuela. También se plantea la Ley de Microfinanzas, en la cual se definen quienes son los microempresarios, como se pueden constituir, características de los créditos que se otorgarían hacia ese sector productivo, etc. Posteriormente en el siguiente capítulo se planteó bajo que metodología de la investigación se realizó el levantamiento de información en la investigación la cual consistió básicamente en un estudio descriptivo. La especificación de la población abarcó la totalidad de los subsistemas que integran el sistema financiero venezolano al 30/06/2005 y la muestra se definió tomando como prueba piloto la gestión del único banco de desarrollo microfinanciero privado (Bangente) operativo al 30/06/2005. Las técnicas e instrumentos a utilizar para la recolección de la información fueron la revisión sistemática de fuentes primarias y secundarias y entrevistas bajo una guía de entrevistas, la cual permitió recabar información acerca de las variables en estudio.

**Palabras Claves:** Factibilidad, Banco de Desarrollo, Microcréditos, Microfinanzas.



## INTRODUCCIÓN

Este trabajo especial de grado esta estructurado en siete capítulos; 1.-El Problema, 2.-Marco Teórico, 3.-Marco Histórico, 4.-Marco Situacional, 5.-Marco Metodológico, 6.-Factibilidad del Proyecto, 7.- Conclusiones y Recomendaciones y 8.- Referencias Bibliográficas

En la introducción se exponen las razones que motivan el desarrollo de la investigación, así como el problema concreto que la genera y las preguntas específicas que se desencadenan de la pregunta originante. Sobre la base del problema observado y expuesto, se desprenden los objetivos de la investigación, tanto generales como específicos. También en este capítulo se presentan los antecedentes referentes a la capacidad del mercado de absorber un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado nacional orientado a la promoción, desarrollo y financiamiento de las microfinanzas.

Para conseguir la solución al problema se plantea en el segundo capítulo el marco teórico, el cual se fundamenta en el concepto y desarrollo del sistema financiero sus funciones y características, como segundo punto se plantea el Método CAMELS con el objeto de crear un marco general de evaluación de la viabilidad financiera de las instituciones financieras y finalmente se plantea cuales son los requisitos necesarios para lograr la eficiencia operacional de la banca de desarrollo. En el tercer capítulo se desarrolló el marco histórico en donde se relatan las principales prácticas de las microfinanzas en Latinoamérica y en otros países del mundo y la experiencia en Bolivia sobre las tecnologías crediticias para el financiamiento de las microfinanzas.

Después del marco teórico y el histórico se presenta un capítulo sobre el marco situacional y dentro de la misma se plantea el marco legal en donde se detallan las pautas y normativas contempladas en la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras vigente, para la puesta en marcha de un banco de desarrollo privado dentro del sistema financiero nacional. Adicionalmente se plantea la Ley de las Microfinanzas en donde se especifican las pautas generales de la actividad microempresarial en Venezuela, la cual será la base del modelo de negocios que deberá regir la institución financiera que se planea crear.

Seguidamente se presenta un capítulo sobre la metodología a emplear para desarrollar la investigación, la cual tiene un carácter descriptivo. Se definirá la población a estudiar y se presentará el diseño muestral para ahondar en la exposición de las variables de la investigación, sus definiciones, dimensiones, subdimensiones e indicadores. Posteriormente en los capítulos restantes se plantean las técnicas de análisis y recolección de datos, la presentación de resultados, las conclusiones y recomendaciones del presente estudio.

## CAPITULO N° 1: El Problema

### 1.1 Justificación del Problema

La inclusión del sector informal de la economía y la búsqueda del desarrollo de la capacidad emprendedora se han convertido en el objetivo económico, financiero y social del mercado latinoamericano.

Las microfinanzas son de vital importancia para millones de personas de bajos ingresos que dependen del mismo para financiar sus actividades empresariales. Las microempresas constituyen entre el 70% y el 80% de todos los negocios en América Latina, emplean un porcentaje similar de la población económicamente activa y contribuyen entre el 20% y el 40% a la producción de la región.<sup>1</sup> Dada la importancia del sector, tanto en términos de producción como de empleo, es probable que cualquier incremento en los flujos financieros hacia el sector cause un impacto notorio en los niveles de pobreza y la economía nacional en conjunto. Según Beatriz Marulanda y Maria Otero, la cartera de créditos destinada hacia las microfinanzas en América Latina alcanzó al 31/12/2004 los 2.800 MM de USD.

Glenn Westley realizó un estudio sobre el mercado potencial de las microfinanzas titulado: **“Can Financial Market Policies Reduce Income Inequality”** en el año 2001, (Westley, 2001), dicho estudio plantea que las microempresas son aquellas que están constituidas con por lo menos de 3 empleados. Westley afirma la existencia de más de 17 millones de clientes potenciales al cierre del año 1999, de los cuáles según Beatriz Marulanda y Maria Otero al cierre del año 2004 se han atendido 2,2 millones de clientes<sup>2</sup> (Ver Cuadro N° 1). No obstante, dentro del mercado potencial el sector informal es de difícil cuantificación y la cantidad de clientes pudiese ser mucho más extensa.

La falta de acceso a servicios de crédito constituye para las microempresas un obstáculo importante en su desarrollo y sostenibilidad. Varios estudios indican que las empresas más pequeñas que desean crédito bancario se enfrentan a restricciones de crédito considerables y que lo reciben con menor frecuencia que las empresas más grandes<sup>3</sup>.

También se ha discutido que muchas personas desean comenzar un negocio propio, pero que no lo hacen por falta de crédito para financiar sus operaciones iniciales o subsiguientes.<sup>4</sup> El hecho de que las empresas más pequeñas se

---

<sup>1</sup> Tor Jansson, Ramón Rosales y Glenn Westley, (2003). Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas; Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Washington, D.C.

<sup>2</sup> Encuesta Microfinanzas en 10 años, ACCION International, MixMarket, CGAP, IMI

<sup>3</sup> Esto se refiere a estudios realizados en Ecuador, Guatemala, Guyana, Honduras, República Dominicana y Trinidad y Tobago.

<sup>4</sup> Vainrub, R. y Arévalo, G. (Mayo 2004), Global Entrepreneurship Monitor, Venezuela 2003, Editorial Arte

enfrenten a restricciones crediticias respalda el argumento de que habrá aumentos en el producto, el ingreso y el empleo de las mismas en la medida que estas restricciones disminuyan. Si bien los microempresarios demandan una diversidad de servicios financieros, tales como cuentas corrientes y de ahorro, giros, transferencias e incluso remesas y pagos internacionales, su necesidad principal está vinculada al acceso a créditos de corto y mediano plazo para financiar sus actividades productivas y comerciales.

**Cuadro N° 1: Cobertura del Mercado Potencial de las Microfinanzas en la Región (\*)**

Países	Tamaño estimado del mercado de microempresas al cierre del año 1999 (1)	Mercado atendido de microempresas al cierre del año 2004 (2)	Cobertura (%)
Bolivia	681.160	379.713	55,7%
Chile	603.590	168.799	28,0%
El Salvador	333.590	89.427	26,8%
Paraguay	493.660	82.658	16,7%
Perú	3.433.095	642.560	18,7%
Colombia	3.250.900	442.109	13,6%
Rep. Dominicana	696.090	70.602	10,1%
México	5.136.950	347.874	6,8%
Guatemala	710.855	42.491	6,0%
Honduras	445.590	17.356	3,9%
Venezuela	1.623.635	13.368	0,8%
<b>Total</b>	<b>17.409.115</b>	<b>2.296.957</b>	<b>13,19%</b>

(\*)Nota: Se excluyó el mercado en Nicaragua pues utilizando las cifras de Westley y comparándolas con las recopiladas en este estudio, arrojaría una cobertura del 98% lo cual según los conocedores de ese mercado está lejos de ser cierto. Se requiere entonces mejorar la definición de mercado potencial en ese país para tener una mejor idea de la cobertura real lograda por las microfinancieras.

En términos históricos, el desarrollo del sector microfinanciero en Latinoamérica ha tenido una evolución importante. En primer lugar, existe un crecimiento acelerado del sector en los países pequeños y medianos de la región, los cuales concentran el 30% de la actividad microfinanciera. En segundo lugar, dicho crecimiento es producto de la entrada de instituciones reguladas al negocio microfinanciero, donde el 74% de los préstamos son atendidos por ellas.<sup>5</sup>

Cabe destacar que el proceso acontecido en Latinoamérica ha marcado pauta para el crecimiento de las microfinanzas en Venezuela como consecuencia de:

- Existencia de un gran número de personas en el sector informal de la economía que no es bancarizable bajo otros medios

<sup>5</sup> Ibid

- Necesidades de capital para el microempresario que no tiene acceso a la banca tradicional<sup>6</sup>
- Existencia de gran cantidad de jóvenes con capacidad de generar negocios propios<sup>7</sup>
- Existencia de empresas pequeñas con necesidades de financiamiento oportuno

Por otra parte la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras a través de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras Vigente (2001)<sup>8</sup>, exige para la promoción y apertura de instituciones en Venezuela **“un estudio económico que justifique su establecimiento e incluya los planes de negocio y los programas operacionales que demuestren la viabilidad de dichos planes....”**

Lo antes expuesto, lleva a considerar la importancia de ejecutar la presente investigación, destinada a evaluar la factibilidad económica para la creación de un banco de desarrollo microfinanciero dentro del sistema financiero venezolano, a fin de promocionar, desarrollar y financiar las microfinanzas en Venezuela.

## 1.2 Formulación del problema

Al cierre del segundo semestre del año 2005 dentro del mercado financiero bancario nacional, según la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN), existe un banco de desarrollo microfinanciero privado y uno público, a través de una observación no sistemática el banco con capital privado (BANGENTE) ha mantenido una trayectoria exitosa en el mercado financiero nacional, sin embargo una entidad financiera privada destinada exclusivamente para la actividad microempresarial limita solamente a una pequeña parte del mercado en cuanto a las necesidades de desarrollo y promoción de la microfinanzas en Venezuela (Ver Justificación del Problema).

Al 30 de junio de 2005, tomando en cuenta la totalidad de las instituciones financieras bancarias en Venezuela se destinaron (Bs. 1.010.625 MM) hacia la actividad microempresarial, la cual representó un 3,68%<sup>9</sup> del total de la cartera de crédito bruta del sistema financiero bancario nacional.

En el siguiente gráfico se observa que a pesar de que existe un déficit de 14%, de colocaciones de parte de la banca privada hacia la actividad microempresarial, en forma consolidada, la cartera microfinanciera se encuentra

<sup>6</sup> Zañoni, W., (2005), Buhoneros en Caracas, CEDICE

<sup>7</sup> Vainrub, R. (Octubre-Diciembre 2004); ¿Cómo es el emprendedor venezolano?; Debates IESA, Volumen X, Número 1, Caracas, pp 64-66

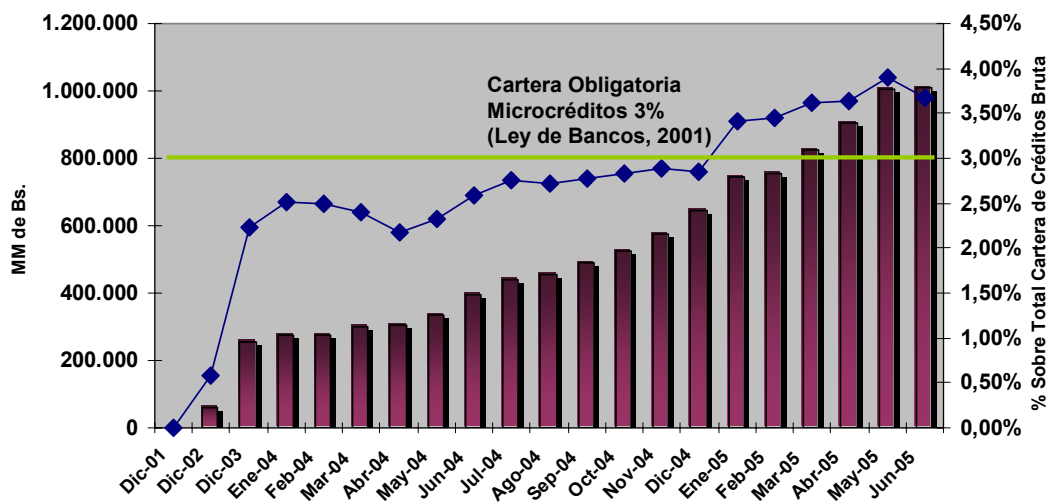
<sup>8</sup> Artículo N° 7, Numeral 6

<sup>9</sup> Según Boletín de Prensa de la SUDEBAN ([www.sudeban.gov.ve](http://www.sudeban.gov.ve)) y Cálculos propios

por encima del 3%. Esto es consecuencia de que hay algunos bancos que exceden en más del 3% su cartera de colocaciones hacia los microcréditos (Ver Grafico N° 1).

**Grafico N° 1: Evolución de la distribución porcentual de la cartera de créditos microfinanciera Vs. Montos otorgados en MM de Bs., desde Dic-02 hasta Jun-05**

Evolución de la distribución % del sistema bancario nacional de las colocaciones hacia las microfinanzas sobre el total cartera de crédito bruta Vs. Montos colocados hacia la actividad microempresarial en MM de Bs.



Fuente: SUDEBAN y Cálculos Propios

En el siguiente cuadro se pueden apreciar las instituciones financieras que al cierre del primer semestre de 2005 no han colocado la cartera de crédito establecida legalmente para las microfinanzas:

**Cuadro N° 2 : Bancos con déficit en sus colocaciones hacia la actividad microempresarial en Venezuela al 30/06/2005**

<b>Banca Privada</b>	<b>Déficit en la colocación hacia la actividad Microfinanciera (3%) (MM de Bs.)</b>
MERCANTIL	(22.169)
OCCIDENTAL DE DESCUENTO	(4.469)
FEDERAL	(1.137)
BOLIVAR	(988)
NACIONAL DE CRÉDITO	(879)
CENTRAL	(513)
SOFITASA	(301)
GUAYANA	(1.986)
CARONI	(1.405)
PROVIVIENDA	(2.867)
BANORTE	(260)
ABN AMRO BANK	(614)
CONFEDERADO	(331)
HELM BANK DE VENEZUELA	(356)
BANVALOR	(507)
INVERUNIÓN	(147)
<b>Total Banca Privada</b>	<b>(38.929)</b>

<b>Entidades de Ahorro y Préstamo</b>	<b>Déficit en la colocación hacia la actividad Microfinanciera (3%) (MM de Bs.)</b>
MI CASA	(1.714)
BANPLUS	(952)
<b>Total Entidad de Ahorro y Préstamo</b>	<b>(2.666)</b>
<b>Total Déficit en MM de Bs.</b>	<b>(41.595)</b>

Fuente: SUDEBAN, Cálculos Propios

Por otra parte es importante destacar que al cierre del tercer trimestre del año 2005 se discute en la asamblea nacional la reforma de la Ley de Bancos y Otras Instituciones Financieras. Entre las modificaciones que se proponen esta la de incrementar de un 3%<sup>10</sup> hasta un 10% sobre el total de la cartera de créditos bruta del sistema el otorgamiento de créditos hacia el sector microempresarial.

Las microempresas emplean a más del 45% de la población económicamente activa en Latinoamérica<sup>11</sup>, sin embargo, en Venezuela únicamente el 0,1% de ellas son atendidas con productos financieros<sup>12</sup>.

Con base en lo expuesto se plantea la siguiente pregunta:

<sup>10</sup> Según Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2001)

<sup>11</sup> Berger, Marguerite. (2001). Microfinance, an Emerging Market Within the Emerging Markets. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C.

<sup>12</sup> Westley (2001)

### **1.2.1 Planteamiento del Problema**

¿Es factible económicamente la creación de un banco de desarrollo con capital privado nacional dentro del sistema financiero venezolano orientado a la promoción, desarrollo y financiamiento de las microfinanzas?

### **1.2.2 Preguntas Específicas**

- 1) ¿Existe mercado potencial para la creación de un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado nacional dentro del sistema financiero venezolano?
- 2) ¿Es posible evaluar la gestión operativa de la competencia con el objeto de crear y desarrollar un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado nacional dentro del sistema financiero nacional?
- 3) ¿Es posible demostrar a través de un plan de negocios la viabilidad financiera para la creación de un banco de desarrollo con capital privado nacional dentro del sistema financiero venezolano?
- 4) ¿Cuales serian los planes de control interno contables y administrativos para crear y desarrollar un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado nacional dentro del sistema financiero venezolano?

## **1.3 Objetivos de la Investigación**

### **1.3.1 Objetivos Generales**

- 1) Evaluar la factibilidad económica de la creación de un banco de desarrollo microfinanciero privado en el sistema financiero venezolano

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

1. Describir la experiencia mundial sobre la actividad microempresarial
2. Analizar las capacidades del mercado para atender las necesidades financieras de la microempresa en Venezuela a través de la Banca Pública Nacional
3. Analizar la oferta de productos para el financiamiento al microempresario en Venezuela

4. Evaluar la gestión de desempeño de la competencia directa con el objeto de promocionar y constituir un banco de desarrollo privado dentro del sistema financiero venezolano
5. Evaluar la viabilidad financiera del banco a través del desarrollo de un plan de negocios

## **1.4 Alcances y Limitaciones**

### **1.4.1 Alcances**

La investigación se focalizó en evaluar la factibilidad económica para la creación de un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado dentro del sistema financiero nacional, para ello es de suma importancia relatar la experiencia del financiamiento de la actividad microempresarial en Latinoamérica y parte del mundo. Se realizó un estudio de la oferta y demanda de las microfinanzas en Venezuela la cual incluyó un estudio piloto a través del Banco de la Gente Emprendedora<sup>13</sup>, con el objeto de crear un plan de negocios para determinar la viabilidad financiera de la institución financiera que se planea aperturar dentro del sistema financiero nacional. Dicho plan de negocios contempla la realización de la estimación de los estados financieros de la institución financiera para los próximos diez (10) semestres, iniciando operaciones desde Dic.-2005 hasta Jun.-2010.

### **1.4.2 Delimitación**

El estudio realizado se basó en el análisis financiero semestral de los balances de publicación del único banco de desarrollo microfinanciero venezolano publicado por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras durante el periodo comprendido entre Diciembre -1998<sup>14</sup> hasta el cierre del primer semestre del año 2005 como base para el estudio financiero. Adicionalmente se realizó un estudio de mercado del Sistema Microfinanciero Venezolano el cual abarcó geográficamente la ciudad de Caracas, como la sede principal de las instituciones financieras dedicadas al desarrollo y fomento del financiamiento de la actividad microempresarial en Venezuela al cierre de Junio de 2005.

La información estadística fue limitada y relacionada a la demanda y oferta de productos financieros microfinancieros sin embargo se ubicó la información más actualizada al momento de realizar las agrupaciones y organizaciones que desarrollan las microfinanzas en Venezuela.

---

<sup>13</sup> Competencia Directa

<sup>14</sup> Fecha en que comenzó a operar el primer banco comercial de apoyo a la microempresas en Venezuela (BANGENTE)



## 1.5 Antecedentes Empíricos

El gobierno nacional con el firme propósito de controlar la pobreza, la creación de nuevos empleos y la reincorporación del 50% de la población económicamente activa hacia el sector formal de la economía (Según el Instituto Nacional de Estadísticas, 2000), promulgó el 13 de Noviembre de 2000 la LEY DE CREACIÓN, ESTIMULO, PROMOCIÓN Y DESARROLLO DEL SISTEMA MICROFINANCIERO. El presente Decreto Ley tiene por objeto crear, estimular, promover y desarrollar el sistema microfinanciero orientado a facilitar el acceso a los servicios financieros y no financieros, en forma rápida y oportuna, a las comunidades populares y autogestionarias, las empresas familiares, las personas naturales autoempleadas o desempleadas y cualesquiera otras formas de asociación comunitaria para el trabajo, que realicen o tengan iniciativas para desarrollar una actividad económica, a objeto de integrarlas en la dinámica económica y social del país.

El ejecutivo nacional, con el objeto de orientar al sistema financiero nacional hacia la actividad microfinanciera en Venezuela, también aprueba la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, vigente igualmente el 13 de Noviembre de 2000, publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.555 el 13 de Noviembre de 2001, según el artículo No. 24, plantea lo siguiente:

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

Sin embargo al cierre del primer semestre del año 2005, varias instituciones financieras no han cumplido con la obligación de destinar el tres por ciento (3%) de total de la cartera de créditos hacia la actividad microfinanciera en Venezuela, **(según la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras)** las causas de esta situación se presumen fueron las siguientes:

1) El manejo, control y administración de la cartera crediticia de los bancos universales y comerciales exige ciertos parámetros de regulación, control y riesgo para la recuperación de los préstamos otorgados a su cartera de clientes. La Banca en Venezuela es dinámica en cuanto a la colocación de dinero a

unidades deficitarias de fondos, dichas colocaciones deben ser de alta calidad, y sus costos para gerenciar dicha cartera deben ser eficaces, debido a que la competencia es muy alta en este sector.<sup>15</sup>

2) La mayoría de los bancos comerciales y universales otorgan créditos hacia operaciones menos riesgosas y rentables. Es importante destacar que la administración, manejo y control de la cartera de créditos dirigida hacia la actividad microempresarial, **(según análisis y evaluaciones realizadas sobre los estados financieros del banco de desarrollo que opera en Venezuela al cierre de Junio de 2005)** son costosas<sup>16</sup>, debido a que el banco de desarrollo para poder realizar adecuada y eficientemente estas operaciones debe implementar un sistema totalmente diferente al tradicional en lo que se refiere la recuperación de los créditos otorgados.

Es importante destacar que el gobierno nacional a través de la creación de un (1) Banco de Desarrollo<sup>17</sup>, cuatro (4) Bancos con Leyes Especiales<sup>18</sup> y dos (2) Bancos de Desarrollo Microfinancieros (Banco del Pueblo Soberano y Banco de Desarrollo de la Mujer) bajo una figura legal de carácter autónoma, fueron constituidos y otros adaptados con el firme propósito de desarrollar, promocionar y financiar las microfinanzas en Venezuela. Esta iniciativa del sector gubernamental ha cubierto una parte de las carencias hacia la actividad microempresarial en Venezuela.

También está presente el hecho de que existe en Venezuela un banco de desarrollo privado (Bangente) el cual ha mantenido una trayectoria exitosa en el mercado financiero nacional **(según evaluación financiera del mismo)**, sin embargo una sola entidad financiera privada destinada exclusivamente para la actividad microempresarial ayuda solamente a una pequeña parte de las necesidades de desarrollo y promoción de la microfinanzas en Venezuela ante la magnitud de la demanda que presenta el mercado.

El proyecto de reforma de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, la cual se discute aún en la asamblea nacional al cierre del primer semestre del año 2005, plantea incrementar el otorgamiento de créditos hacia la actividad microempresarial en Venezuela de un 3% a 10% del total de la cartera de crédito bruta del sistema financiero bancario nacional.

Según el artículo N° 28 de la Ley General de Bancos propuesta plantea lo siguiente:

---

<sup>15</sup> Propios del Investigador

<sup>16</sup> Ibid

<sup>17</sup> Banco de Desarrollo Social y Económico (BANDES)

<sup>18</sup> Banco Industrial de Venezuela, Instituto Municipal de Crédito Popular, Banco Nacional de Ahorro y Préstamo y el Banco de Comercio Exterior

**“Artículo 28.** Los bancos universales, bancos comerciales y entidades de ahorro y préstamo deberán conceder préstamos y créditos o realizar colocaciones, según la capacidad del prestatario, a la pequeña y mediana empresa, comercial y/o industrial, establecidas o por establecerse, que tengan por objeto crear, estimular, promover y desarrollar la microempresa y/o la empresa asociativa o cooperativa de economía alternativa del país, para atender la economía popular y alternativa, por un monto no inferior al diez por ciento (10%) del monto de la cartera crediticia al cierre del ejercicio semestral anterior, de conformidad con las certificaciones que al efecto suministre la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras. Los préstamos deberán ser otorgados a tasas preferenciales iguales al ochenta por ciento (80%) de la tasa activa ponderada de los seis bancos con las mayores carteras crediticias según certificación del Banco Central de Venezuela que las deberá publicar periódicamente.

*El Ejecutivo Nacional, mediante Resolución podrá modificar el porcentaje previsto en el presente artículo, así como la metodología para su cálculo.”*

Es importante destacar que la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras a través de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras Vigente (2001)<sup>19</sup>, exige para la promoción y apertura de instituciones en Venezuela la realización de un estudio económico que justifique su establecimiento e incluya los planes de negocio y los programas operacionales que demuestren la viabilidad de dichos planes, según el artículo N° 7 numeral 6.

---

<sup>19</sup> Artículo N° 7, Numeral 6

## **CAPITULO Nº 2: MARCO TEÓRICO**

Existen diversos autores que plantean la necesidad de desarrollar y fomentar la actividad microfinanciera como base para la solución al problema de la alta tasa de desocupación existente en la población económicamente activa, para acabar con la pobreza y desarrollar los distintos proyectos que la banca tradicional contempla como actividades poco rentables. La experiencia en Latinoamérica específicamente en Bolivia, con el desarrollo del sistema microfinanciero ha resultado de manera exitosa económicamente y social, parte del aprendizaje adquirido sobre esta línea de negocios (Microfinanzas) se ha puesto en práctica en otros países (*Ver Marco Histórico*) exigiéndose la implementación de la misma en otros países, como Venezuela. Sin embargo será de suma importancia puntualizar; como opera, bajo que conceptos se define, como se implementará y desarrollará.

Adicionalmente será de suma importancia conocer y comprender qué es la banca de desarrollo, desde un punto de vista cualitativo y cuantitativo, para ello se aplicará un sistema de calificación bancaria conocida bajo el método CAMELS, el cual se planteará y se desarrollará. Por último, se plantea la realización del análisis de la eficiencia operacional de los bancos de desarrollo, la cual será expresada a través de criterios similares a los de cualquier otro tipo de banco.

### **2.1 Concepto y Desarrollo de los Sistemas Financieros**

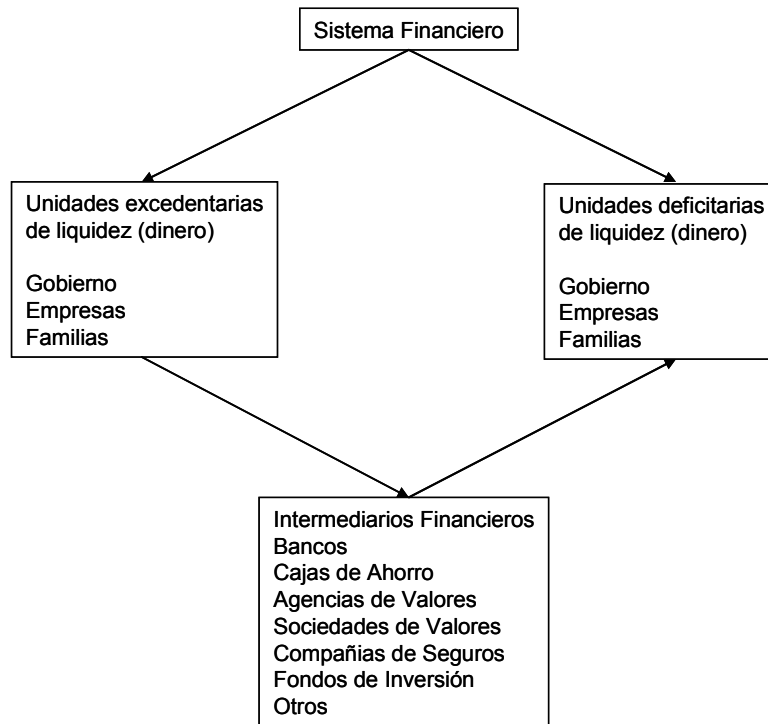
Los sistemas financieros según Barquero y Huertas (2001), son los canalizadores del excedente de ahorro de las unidades excedentarias de liquidez monetaria hacia las unidades deficitarias de liquidez monetaria a través de los intermediarios financieros.

Para canalizar el ahorro de las unidades excedentarias de liquidez (dinero) hacia las deficitarias hace falta un mercado organizado donde por medio de los intermediarios financieros se consiga poner en contacto a dichos colectivos.

La ventaja de dirigirse a un mercado organizado por ambas partes es la maximización del tiempo, donde además se encontrará transparencia y operatividad, y como costo tendrán que soportar ambas partes la comisión que cobren los intermediarios por la gestión.

Las unidades deficitarias emiten en los mercados primarios unos títulos financieros dirigidos a las unidades excedentarias que desean prestar su liquidez a cambio de un rendimiento (interés). Una vez que se negocian los títulos emitidos se comienza hablar de los mercados secundarios.

**Figura N° 1: Diseño de los Mercados y Sistemas Financieros**



Fuente: Barquero, J. y Huertas F. (2001). *Manual de Banca, Finanzas y Seguros*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona-España.

### 2.1.1 Funciones Básicas de un Mercado Financiero

- ✓ Poner en contacto a los agentes que intervienen en los mercados financieros, bien se trate de individuos o empresas que participan directamente, o de agentes especializados o intermediarios financieros.
- ✓ Ser un mecanismo apropiado para la determinación del precio de los activos financieros
- ✓ Proporcionar liquidez a los activos, ya que en la medida en que se amplie y se desarrolle el mercado de un activo se logrará una mayor facilidad para convertirlo en dinero sin pérdida. Cuanto mayor sea el mercado, mayor será la oferta y la demanda y por tanto más líquido será el activo
- ✓ Reducir los plazos y costos de intermediación, al ser el cauce adecuado para el rápido contacto entre oferentes y demandantes, que participan en dichos mercados.

Cuanto mayor sea el contacto entre estos agentes, menores serán los costos operativos.

### **2.1.2 Características de los Mercados Financieros**

- a) Que sea un mercado perfecto: Es un mercado en que exista movilidad perfecta de los factores que puedan acceder al mercado. Los compradores y vendedores conocen todas las ofertas y demandas y demás condiciones del mercado. Todos los agentes que lo deseen pueden participar libremente y los precios se fijan en función de la oferta y la demanda, sin intervenciones ajenas que desvirtúen su libre formación. Debido a que esta perfección no se logra es que existen las instituciones financieras.
- b) Que sea un mercado amplio: Que exista un gran volumen de activos que se intercambien
- c) Que sea un mercado transparente: Es decir, que sea barato y de fácil acceso a la información del mismo
- d) Que sea un mercado libre: Que no existan limitaciones de compradores y vendedores
- e) Que sea un mercado de amplia capacidad: Cuantas más ordenes de compra y venta, más activos habrá y por tanto permitirá hacer muchas operaciones. Tiene la ventaja de que en épocas de crisis las cotizaciones suben y bajan. Esto es posible porque el mercado es amplio.
- f) Que sea un mercado flexible: El mercado puede tener oscilaciones al alza o la baja. La flexibilidad hace que se pueda asimilar las variaciones y que todo vuelva al cauce normal

## 2.2 Método CAMELS aplicado a la banca de desarrollo

Los bancos de desarrollo al igual que el resto de las instituciones financieras deben observar las reglas en materia de: calificación de la cartera, constitución de provisiones adecuadas a la modalidad de los créditos, concentración de riesgos y reestructuración de créditos.

El sistema CAMELS fue seleccionado entre varios métodos de calificación de riesgo bancario debido a que evalúa de forma integral a la institución financiera bajo las principales cuentas del Activo, Pasivo y Capital de una manera sistemática y operativa.

El sistema CAMELS, otorga un marco general para la evaluación de la viabilidad financiera de las entidades bancarias, como también para el cumplimiento de las normas prudenciales. Es además, un sistema de calificación que considera características y funciones, incluyendo factores cualitativos y cuantitativos, comunes a todas las categorías de las entidades.

El método CAMELS en atención a los criterios utilizados en la calificación

<b>C</b> Capital Adequacy
<b>A</b> Assets Quality
<b>M</b> Management
<b>E</b> Earnings
<b>L</b> Liquidity
<b>S</b> Sensitibily to Risks

El método CAMELS tiene como objeto realizar la evaluación mediante criterios claros y homogéneos de todas las entidades de crédito en cuanto a la calidad de la estructura financiera del balance, calidad operativa general y grado de cumplimiento de la normativa.

El sistema de clasificación genera una calificación global por institución, en función de los resultados en la evaluación de seis criterios diferentes:

**Capitalización (Capital Adequacy):** Indica la fortaleza del capital en relación a los activos en riesgo, al volumen de activos morosos, niveles históricos de crecimiento, planes de expansión comercial, planes de inversiones en activos fijos, etc. Básicamente, muestra la capacidad autónoma para absorber pérdidas o desvalorizaciones del activo, sin que se vean afectados los depósitos del público.

**Calidad de los activos (Asset Quality):** Indica los niveles, distribución y severidad de los activos morosos, la idoneidad de los fondos de provisiones y la

capacidad de la gerencia en la administración y recuperación de activos en mora. También, se considera el grado de concentración de riesgos y la fortaleza de los procedimientos de aprobación y administración de riesgos.

**Capacidad de la gerencia (Management):** El desempeño de la gerencia, debe ser evaluado en relación a todos los factores considerados necesarios para operar la entidad, dentro de prácticas bancarias aceptadas, de manera segura y sólida. La gerencia se califica con respecto a:

- La eficiencia microeconómica
- El manejo de los gastos de explotación (administrativos)
- Competencia técnica, liderazgo y capacidad administrativa
- Grado de cumplimiento de la normativa legal vigente
- Capacidad para planificar y responder a circunstancias de cambio
- Adecuación y cumplimiento respecto a las políticas internas

**Beneficios y Rentabilidad (Earnings):** Indica la capacidad de generar resultados de naturaleza recurrente en cantidades suficientes, para cubrir pérdidas crediticias esperadas y a la vez generar reservas disponibles para mantener niveles esperados de crecimiento. Vale señalar, que la condición fundamental para que una entidad financiera sea solvente, es que necesariamente sea rentable.

**Liquidez (Liquidity):** Indica la capacidad que tiene un banco, para responder con fondos propios a todas sus obligaciones de carácter contractual, especialmente sus compromisos de préstamos e inversiones, así como para enfrentar la demanda de retiros de sus depósitos y vencimientos de sus pasivos, todo esto, en el curso normal de sus operaciones y a un costo razonable.

**Sensibilidad al Riesgo (Sensibility to Risks):** Evalúa la sensibilidad de las operaciones activas del banco, frente a escenarios alternativos de la economía del país. La sensibilidad se califica respecto al riesgo cuantificable y no cuantificable.

Al momento de evaluar los principales aspectos fundamentales de la calidad financiera intrínseca del banco de desarrollo microfinanciero (**Capital adequacy, Asset quality, Management, Earnings, Liquidity, Sensibility to Risks**), resulta relevante examinar la calidad de los diferentes rubros que componen los estados financieros (balance general y estado de ganancias y pérdidas).

### 2.2.1 Análisis de los activos

Una primera fase empezaría por distinguir aquellos activos que son generadores de ingresos “activos rentables o productivos” créditos vigentes, inversiones en valores, prestamos interbancarios, etc.), de aquellos que no lo son (cartera



morosa, activo fijo, bienes realizables, activos eventuales o bienes recibidos en pagos, etc.)

El análisis de la evolución de los distintos componentes del activo nos pueden indicar, el grado de aceptación de los clientes, una política de agresividad o mayor penetración de mercado, o bien si se debe a una situación coyuntural no repetible en el futuro, que es importante capturar y evaluar. Nuevamente deben efectuarse comparaciones con las variaciones promedio de la industria y con el subsistema

A continuación se detallan los principales elementos de análisis de los principales componentes de los estados financieros de un banco:

### **2.2.1.1 Disponibilidades**

Las disponibilidades a menudo tienen que ver con la necesidad de contar con los fondos necesarios para cumplir con las normas de encaje y con el movimiento diario de caja (entre ellos, la demanda de retiros de los depositantes).

En este punto existe una dicotomía de puntos de vista, toda vez que en rigor los saldos en fondos disponibles debieran corresponder a las necesidades de contar con los fondos necesarios para dar cumplimiento al encaje legal o técnico; no obstante, saldos por encima de esos estándares mínimos representan ineficiencia, por la inmovilización de recursos que ello implica, comparativamente con la posibilidad de utilización de esos fondos en el otorgamiento de créditos, por ejemplo. En contraposición, una mayor cantidad de recursos líquidos, por sobre los mínimos exigidos representará una mejor posición de liquidez sin caer en fondos ociosos.

En todo caso se debiera efectuar un análisis global de la forma como el banco está dando cumplimiento al encaje<sup>20</sup> y, en términos generales, conocer la política de manutención de recursos líquidos disponibles

### **2.2.1.2 Cartera de Créditos**

Quizás sea esta el área que merezca la principal preocupación, dado el impacto que tiene este rubro, tanto sobre los resultados operacionales y la rentabilidad, como sobre la solvencia y la base patrimonial de la institución financiera que será analizada.

El análisis de la cartera de créditos deberá considerar los siguientes aspectos:

---

<sup>20</sup> Según las disposiciones del Banco Central de Venezuela

- Análisis de la evolución de la cartera de créditos (tasa de crecimiento y cuota de mercado) en contexto con el mercado de créditos
- Análisis de la estructura y evolución de cada rubro de la cartera (vigente, reestructurada, vencida, etc.), para observar aumentos o disminuciones relevantes (movimientos atípicos) que se alejen considerablemente del normal funcionamiento de la industria
- Observar la participación de mercado global y por tipo de productos de créditos.
- Vincular el comportamiento de la cartera con el comportamiento de los estratos socioeconómicos atendidos (por ejemplo, microcréditos).
- Analizar las metas operativas alcanzadas (volumen de cartera) en contexto a lo formulado en los planes estratégicos de negocios.
- Posicionamiento e imagen en el mercado de créditos
- Evaluar la concentración de la cartera. Por principio, toda concentración de la actividad crediticia (por regiones, sectores económicos, grupos familiares o personas) va acompañando de mayores riesgos potenciales. Por tanto, el análisis de la calidad de la cartera debería considerar el grado de concentración en: Carteras de fideicomisos, Personas naturales o jurídicas, Directores o funcionarios de la institución, Grupos económicos o sectores económicos y Regiones administrativas, etc.
- Focalizar la atención en los sectores con problemas, evaluando el impacto en la institución e identificar eventualmente problemas en sub-sectores dentro del mismo. Ejemplo agricultura y sub-sector del banano.
- Evaluar la calidad de las garantías

La intermediación crediticia constituye la médula de la actividad bancaria tradicional; sin embargo, muchas veces debido a políticas definidas por la administración del banco, ya sean de mayor o menor aversión al riesgo, las entidades invierten una proporción importante de los fondos prestables, en títulos emitidos por el Banco Central, avalados por la nación, por otras instituciones descentralizadas de la República o emitidos por otras instituciones públicas o privadas (acciones, bonos financieros y papeles comerciales).

Los principales elementos a analizar son los siguientes:

- ◆ Además de su evolución, interesará conocer su estructura, toda vez que, en la medida que su composición está concentrada en papeles de fácil liquidación o realización, ello representará una menor preocupación por eventuales pérdidas que pudiesen producirse (sobre todo, aquellas pérdidas vinculadas al riesgo de liquidez)
- ◆ Deberá cuantificarse el monto invertido en entidades relacionadas y la calidad de dichas inversiones (si están registradas a su valor en libro o de mercado)

- ◆ Por último, en esta área interesará revisar la cuantía y comportamiento de los reportos y su eventual utilización como fuente de evasión de los encajes.

### **2.2.1.3 Activos Fijos (Bienes de Uso)**

Si bien el activo fijo no es un área que represente grandes riesgos financieros (por no constituir activos contingentes de riesgo de pérdida), es importante observar su evolución, por las inmovilizaciones (activos no rentables) que estas inversiones suponen (apertura de nuevas sucursales y agencias, planes de reconversión tecnológica, etc.). En ocasiones una actitud agresiva de mercado puede llevar implícito un plan de apertura de sucursales que se aleje de sanas políticas financieras (políticas de desarrollo de mercado).

El análisis deberá concentrarse en la racionalidad de la estructura y de la variación en los saldos que muestren los activos fijos, vinculando dicha evolución a la dinámica del subsistema y del mercado financiero

Adicionalmente deberá contrastarse lo anterior, con los límites establecidos en las normas prudenciales emitidos por la SUDEBAN.

Asimismo, y en caso de existir, debe ponerse atención a los incrementos por reevaluación de activos fijos y su eventual incidencia en la conformación del patrimonio para efectos de la determinación de la adecuación del capital.

### **2.2.1.4 Otros activos**

En este rubro normalmente se registran otras cuentas por cobrar o de dudosa cobrabilidad que puedan implicar pérdidas diferidas (gastos diferidos, activos eventuales o bienes recibidos en pagos, etc.)

De ser posible, debe hacerse un esfuerzo por obtener la mayor apertura de este rubro, de manera de cuantificar posibles pérdidas que erosionen la base patrimonial y la solvencia de la institución financiera.

### **2.2.1.5 Análisis de los Pasivos**

Al igual que en el caso de los activos, el análisis de los pasivos debe estar primeramente dirigido a observar su composición, es decir, la participación relativa de las distintas fuentes de financiamiento u origen de fondos, que están relacionados a su vez con el costo de fondos y la permanencia de los mismos en la institución.

El poder observar la estructura de endeudamiento, permite definir los costos. De la misma forma, el conocer la estructura, permite caracterizar su volatilidad o grado de permanencia. En términos generales, una proporción importante de pasivos de alta exigibilidad, presagia potenciales problemas de liquidez (aunque este aspecto será evaluado en el módulo de liquidez).

Será importante observar el cumplimiento de los planes estratégicos (en caso de que los haya), la mezcla de fondos por plazo y vencimiento y sus comparaciones con el subsistema y el promedio de la industria.

#### **2.2.1.6 Captaciones del Público**

Debe desagregarse la base de depósitos por su origen:

- Del público
- De origen oficial
- Del mercado interbancario
- De filiales y empresas relacionadas (si aplica)

Debe evaluarse la capacidad de cada entidad para obtener fondos del mercado. Este análisis necesariamente exige y supone entender y conocer el mercado financiero del país que se trate, su grado de competencia interbancaria y el nivel de las tasas de interés del mismo.

#### **2.2.1.7 Otros Financiamientos Obtenidos, Otras Obligaciones y Otros Pasivos**

En este punto se debe evaluar el resto de los pasivos asumidos, su composición y evolución, el grado de acceso a fuentes alternativas de fondos; de otras entidades (Banco Central, mercado interbancario), operaciones de redescuento, anticipos, reporto, líneas de crédito internas y externas, etc.

#### **2.2.1.8 Patrimonio**

La calidad de la base patrimonial, es uno de los elementos fundamentales que caracterizan la autonomía financiera de una entidad bancaria

Una base sólida de capital, otorga a la administración de una entidad, los recursos financieros para tomar decisiones prudentes en cuanto a:

- Otorgar créditos y Operaciones Contingentes.
- Para absorber pérdidas y desvalorizaciones del activo (pérdidas esperadas y no esperadas).
- Potenciar el grado de endeudamiento y apalancamiento financiero (crecimiento de mercado etc.)

- Para realizar nuevas inversiones.
- Expandir la red de sucursales y agencias de la entidad.
- Replanteamiento de la plataforma tecnológica y los sistemas de información.
- Para realizar otras inversiones en activos fijos (bienes de uso, bienes realizables, etc.)
- Para tener acceso a fuentes alternativas de fondos (otros financiamientos)
- Para constitución de reservas (políticas de saneamiento de activos) por valuación de la cartera (créditos e inversiones), etc.

Se deben hacer esfuerzos por determinar si existe suficiencia en calidad y en cantidad en la base patrimonial de las instituciones, para hacer frente a las demandas de capital que exigen los puntos anteriores.

### **2.2.1.9 Estado de Resultado**

El análisis de los resultados operacionales, supone el más completo entendimiento de cómo las instituciones financieras generan sus ingresos ordinarios y recurrentes y al mismo tiempo como se causan sus gastos. En este sentido, debemos evaluar la racionalidad de dichos resultados, tanto en el contexto de la normativa prudencial vigente y por supuesto prestando atención a criterios financieros de común aceptación.

Las áreas a investigar serian:

#### **2.2.1.9.1 Ingresos Ordinarios (financieros y no financieros)**

- Ingresos por créditos
- Ingresos por inversiones
- Por disponibilidades, etc.
- Cuál es su recurrencia y temporabilidad
- Como es su evolución histórica (su tendencia) y su comparación con el subsistema (sobre todo como % del ATP(Activo Total Promedio))
- Como se relaciona la rentabilidad media del activo rentable (tasa activa promedio ponderada de las operaciones de crédito e inversiones) con el promedio del mercado?,cuanto agrega esta tasa a la rentabilidad patrimonial?
- Como se descompone el margen financiero (su dependencia del spread).
- Cuál es el diferencial entre los resultados financieros reales y los proyectados en el plan de negocio?.
- Existen ingresos por comisiones y servicios?, cuál es su importancia relativa?. cuál es el diferencial con el subsistema?

- Cuál es el impacto de los ingresos extraordinarios.
- Como califican la capacidad de estas instituciones para generar ingresos permanentes
- El análisis de los resultados operacionales debe ir acompañado necesariamente de un análisis de la estructura de los activos y pasivos

#### **2.2.1.9.2 Egresos Totales (financieros y no financieros)**

- ✓ Cuáles son las determinantes fundamentales de los egresos financieros de las instituciones:
  - Por captaciones del público
  - Por otros financiamientos
  - Por otras obligaciones, etc.
- ✓ Como es su evolución histórica (su tendencia) y su comparación con el subsistema (sobre todo como % del ATP)
- ✓ Como se relaciona el costo promedio del pasivo oneroso (tasa pasiva promedio ponderada) con el promedio del mercado? Cuanto representa esta tasa de la rentabilidad patrimonial?
- ✓ Cuál es la importancia relativa de los gastos de transformación, su evolución histórica y su impacto en la cascada de resultados (este punto debe ser desarrollado en el modulo de gestión administrativa)

#### **2.2.2 Evaluación de la Suficiencia Patrimonial**

La medición de la solvencia tiene gran importancia para fines analíticos, y por ello requiere, para propósitos de exactitud de los indicadores, un alto grado de homogeneidad y desglose en los estados financieros de las instituciones financieras bancarias.

La solvencia de una entidad bancaria, calculada como la relación entre el patrimonio y el activo total, mide la capacidad autónoma de cada institución para absorber pérdidas ó desvalorizaciones del activo, es decir, que cualquier deterioro en la calidad de los mismos sea cargado contra los recursos propios y no afecte los depósitos del público

Los indicadores de solvencia son los que mejor hablan de la fortaleza de una entidad bancaria y de su capacidad para hacer frente a sus compromisos financieros. A menudo éstos miden la relación existente entre el valor económico de sus activos y el valor de sus pasivos exigibles que en definitiva determinan la capacidad que tiene una institución financiera para enfrentar eventuales pérdidas con sus recursos propios

La solvencia de una entidad bancaria, calculada como la relación entre el patrimonio y el activo total, mide la capacidad autónoma de la institución para

absorber pérdidas o desvalorizaciones del activo, es decir, que cualquier deterioro en la calidad de los mismos sea cargado contra los recursos propios y no afecte los depósitos del público y otros acreedores.<sup>21</sup>

$$\text{Solvencia} = \text{Total Activo} / \text{Patrimonio} + \text{Gestión Operativa}$$

### 2.2.3 Calidad de Activos

El objetivo central de la política financiera desarrollada por las autoridades de supervisión y control, consiste en establecer criterios que aseguren que el valor contable de los activos de las instituciones es, en todo momento o de corte en corte es similar a su valor de mercado. En esa dirección apuntan las regulaciones prudenciales, cuyo propósito básico es el de homogeneizar los criterios de valuación de los activos y establecer con claridad los principios del devengo de intereses y demás conexiones, entre el balance general y el estado de ganancias y pérdidas.

**Cartera de Crédito Bruta:** Se refiere al total de la Cartera de Crédito de una institución financiera (comercial, consumo, vivienda, microempresa y reestructurada) sin incluir la provisión para créditos incobrables

**Cartera de Crédito Neta:** Se refiere al total de la Cartera de Crédito de una institución financiera (comercial, consumo, vivienda, microempresa y reestructurada) incluyendo la provisión para créditos incobrables

**Cartera Improductiva Neta:** Son aquellos préstamos que no generan renta financiera a la institución, los cuales pueden estar clasificados en:

- ✓ (+)Cartera de Crédito que no devenga intereses
- ✓ (+)Cartera de Crédito Vencida
- ✓ (+)Cartera de Crédito entregada en fideicomiso mercantil
- ✓ (-) Provisión para cuentas incobrables

**Índice de Morosidad Neta:** Cuantifica el porcentaje de la Cartera Improductiva en relación con la Cartera de Crédito Neta

**Índice de Morosidad Bruta:** Cuantifica el porcentaje de la Cartera Improductiva, sin incluir la provisión para cuentas incobrables, en relación con la Cartera de Crédito Bruta

**Porcentaje de Activos Improductivos Brutos:** Coeficiente que relaciona los activos improductivos brutos, sin incluir las provisiones por crédito e inversiones, de una institución financiera en función de los activos totales de la misma

---

<sup>21</sup> Según disposiciones exigidas en Basilea I (12%)

**Activos Improductivos Netos como porcentaje del Activo Total:** Coeficiente que relaciona los activos improductivos netos de una institución financiera en función de los activos totales de la misma

#### **2.2.4 Indicadores de Gestión y Productividad**

Debido a los procesos recesivos que han vivido nuestros países en los últimos años y dado los impactos que este entorno ha tenido en los sistemas bancarios nacionales, resulta obvio suponer que la industria bancaria ha concentrado buena parte de sus esfuerzos de gestión en aplicar políticas de capitalización de recursos propios y de saneamientos de activos orientado a mejorar la calidad de la solvencia del balance y por supuesto la calidad de los activo, pero muchas veces descuidando sus principales indicadores de gestión administrativa y de productividad

Es una realidad que en los últimos años los gastos administrativos han crecido sostenida y exponencialmente, superando a los promedios observados en otros mercados y economías de igual o similar desarrollo económico relativo y generando serias distorsiones en el mercado de fondos prestables.

Quizás, la consecuencia más importante del constante aumento en los gastos administrativos, sea el problema de la sobre absorción del margen financiero de la banca como porcentaje del balance medio, por parte de estos gastos no financieros

Al ser estos gastos de transformación (como también se les conoce), mayores al margen que resulta de la actividad de intermediación financiera (captar depósitos y otorgar crédito e inversiones en valores), es comprensible que el margen operacional (excluidos los gastos de administración) de buena parte de nuestros sistemas bancarios, produzca pérdidas económicas en la actualidad

Estas pérdidas, se han ido más que compensando, con la ampliación del diferencial (spread) de tasas activas y pasivas y en otros casos, con la contabilización de mayores ingresos por comisiones y servicios, todo lo anterior en detrimento del usuario del servicio bancario, quien debe pagar una mayor tasa activa por los créditos que solicita y recibir una menor remuneración por sus ahorros, aunado al gravamen de tener que pagar mayores comisiones por servicios bancarios.

#### **2.2.5 Rentabilidad Patrimonial**

El objetivo es evaluar cuan habilitada está una entidad bancaria para fabricar resultados operacionales de naturaleza recurrente que le permitan:



- ✓ Financiar las políticas de saneamiento de pérdidas esperadas y no esperadas (gastos por incobrabilidad y desvalorización de activos financieros);
- ✓ Financiar los procesos de amortización de bienes adjudicados en pagos (activos eventuales y demás bienes realizables) y cargos diferidos (entre los que puedan estar plusvalías mercantiles y pérdidas diferidas acordadas en planes de regularización financiera con el organismo de supervisión);
- ✓ Financiar la expansión de la base patrimonial, es decir, soportar los niveles de crecimiento del apalancamiento financiero y el endeudamiento bancario;
- ✓ Repartir dividendos atractivos a los accionistas que compensen su costo de capital (costo de oportunidad del capital), sin sacrificar los objetivos financieros y estratégicos de un sano proceso de capitalización de utilidades

### 2.2.5.1 Los Ratios de Rentabilidad: El ROA y el ROE

La rentabilidad de un banco puede definirse como el retorno que los accionistas obtienen de la inversión que han realizado en la entidad.

Los principales componentes del **ROE** (Return on Equity) son el **ROA** (Return on Asset) y el **Apalancamiento Financiero**, medidas que pueden relacionarse a través de la metodología Dupont<sup>22</sup>

$$\text{ROE} = \text{ROA} * \text{Ratio de Apalancamiento o Endeudamiento}$$

De acuerdo con la expresión anterior, la rentabilidad para el accionista es producto tanto de las condiciones operativas (medidas por el ROA), como del apalancamiento (medido por el Ratio de Endeudamiento). En la medida en que se mantenga el nivel de solvencia de una entidad, a mayor rentabilidad sobre activo corresponderá una mayor rentabilidad sobre los recursos propios. De igual modo, para un mismo nivel de ROA, el ROE será tanto mayor como más apalancada esté la entidad bancaria.

De lo anterior se deduce que la rentabilidad y la solvencia son dos objetivos básicos, pero contradictorios; un mayor nivel de una, implica un menor nivel de la otra y viceversa.

El reforzamiento de la solvencia supone en principio una depresión de la rentabilidad patrimonial, alternativamente utilizar el apalancamiento financiero para crear mayor rentabilidad puede aumentar los riesgos potenciales de insolvencia bancaria.

---

<sup>22</sup> Esta relación es conocida como la fórmula Dupont por haber sido utilizada y difundida por la dirección financiera de la empresa química que lleva el mismo nombre.

Sin embargo, la condición fundamental para que una entidad financiera sea rentable en el largo plazo es que necesariamente sea solvente.

El principio que establece la relación inversa entre la solvencia y la rentabilidad no necesariamente debe cumplirse, ya que el comportamiento de la misma obedece a factores de distinta naturaleza.

Un aumento del patrimonio tiene un efecto directo negativo sobre la rentabilidad, pero puede tener un efecto indirecto positivo sobre la misma. Esto, siempre y cuando, el aumento del patrimonio sea invertido todo o buena parte de él, en el financiamiento de activos rentables, lo cual aumentará la proporción de los activos productivos en el balance total ó disminuirá la proporción de los pasivos onerosos, incrementando las ganancias en el negocio de intermediación financiera, en el margen de beneficio total y por ende en la rentabilidad patrimonial (ROE).

### **2.3 Eficiencia Operacional**

La eficiencia operacional de los bancos de desarrollo se expresa a través de criterios similares a los de cualquier otro tipo de banco. El indicador que mide este tipo de eficiencia es la tasa de rentabilidad obtenida sobre su capital (ROE), la cual a su vez, depende de la rentabilidad obtenida sobre sus activos (ROA) y de la relación entre estos y el capital.

La rentabilidad de una institución financiera depende de los siguientes factores:

- ✓ Calidad de la cartera de créditos
- ✓ Costos de administración del banco en relación con su cartera
- ✓ Estructura y costo del financiamiento

Los costos de los bancos de desarrollo tienen tres componentes principales:

- ✓ Costos financieros
- ✓ Probabilidad de no recuperación de los créditos otorgados (grado de solvencia de la cartera de crédito)
- ✓ Costos de operación del banco

“En los bancos de desarrollo, si bien la eficiencia institucional es la que indica el desempeño en relación a sus objetivos, la eficiencia operacional es la que define su viabilidad, y en consecuencia, el segundo criterio puede considerarse como restricción del primero” (Tami, Felipe, 2003, p 223)

## CAPITULO Nº 3: MARCO HISTÓRICO

Es de suma importancia resaltar el impacto de la actividad microempresarial y los microcréditos como vía para acabar con la pobreza e insertar a la población inactiva y/o desempleada dentro del desarrollo sustentable económico de un país o región. Entre los países e instituciones financieras con experiencias exitosas relacionadas con las microfinanzas se plantearán tres (3) casos particulares, los cuales serían: el Banco Crecer (Bolivia), el Banco Grameen (o Banco de los Pobres) de Bangladesh y el Share Microfin Limited ambos ubicado en la India. Como segundo punto, se plantearán los lineamientos básicos para el manejo de las colocaciones hacia la actividad microfinanciera, tecnologías crediticias a emplear, criterios de acceso a esas colocaciones, entre otros puntos relevantes, tomando como referencia la experiencia en Bolivia<sup>23</sup>, para el otorgamiento de microcréditos.

### 3.1 El impacto de los microcréditos y las microfinanzas<sup>24</sup>

Las microfinanzas buscan un equilibrio entre los objetivos financieros y sociales. Hay quienes piden, incluso, que las IMFs lleven una cuenta "doble" de pérdidas y ganancias para mostrar su desempeño en cada una de estas áreas. Un problema conexo es la necesidad de desarrollar instrumentos y políticas para determinar en qué medida llegan a los pobres y con qué impacto. En este campo aún no hay estándares equivalentes a los utilizados para evaluar los resultados financieros cotidianos.

Dos casos exitosos han sido mencionados recientemente como ejemplo de que las instituciones microfinancieras pueden lograr su doble propósito: CRECER, de Bolivia, y Share, que trabaja en la región de Andhra Pradesh, en La India.

Según *Anton Simanowitz*, coordinador del programa global de investigación-acción *Imp-Act* ([www.imp-act.org](http://www.imp-act.org)), estas dos organizaciones demuestran que "los pobres son bancarizables": trabajan con clientes en situación de extrema pobreza -según las definiciones internacionales, nacionales y locales-; tienen un impacto significativo sobre el nivel de vida de la mayoría de sus clientes, logrado un 100% de autosuficiencia financiera, y obtuvieron la aprobación (investment grade) de reconocidas agencias calificadoras<sup>25</sup>.

---

<sup>23</sup> Según Westley (2001), Bolivia es el país con mayor acceso de créditos hacia la actividad microempresarial en comparación con los países de la región.

<sup>24</sup> [www.cambiocultural.com.ar/investigacion/microcredito4.htm](http://www.cambiocultural.com.ar/investigacion/microcredito4.htm)

<sup>25</sup> **Anton Simanowitz**: *Ensuring Impact: Reaching the Poorest While Building Financially Self-Sufficient Institutions, and Showing Improvement in the Lives of the Poorest Families*. Microcredit Summit, New York, 10-13 November 2002. **Susy**

### 3.1.1 CRECER: Crédito con Educación Rural (Bolivia)

La asociación civil boliviana CRECER (Crédito con Educación Rural) brinda servicios financieros a 37 mil mujeres indigentes en más de mil comunidades rurales y urbanas marginales de su país. Los préstamos están integrados con acciones de capacitación en salud, nutrición, autoestima, negocios y manejo de asociaciones comunales. La entidad se basa en el sistema de banca comunal o "village banking".

En 1990, con el objetivo de aplicar su programa en Bolivia, "Freedom from Hunger"<sup>26</sup> se inició CRECER, ahora una organización independiente que ha establecido también otras alianzas, entre ellas con Plan Internacional, que se dedica a la ayuda a la niñez en 45 países<sup>27</sup>.

Bolivia es el país más pobre en Sudamérica. Tiene 8,3 millones de habitantes, el 83% con necesidades básicas insatisfechas. La mortalidad infantil es de 75 por mil y la materna de 390 por cada 100 mil nacidos vivos. Los mayores índices de indigencia se encuentran en las áreas rurales de este país.

CRECER sitúa a la mujer boliviana en condición de pobreza como centro de su acción, al considerar que se ve "triplemente marginada" por ser pobre, vivir en el área rural (o provenir de ella) y debido al rol que le asigna la sociedad.

Subraya que las mujeres de sus comunidades destinatarias se caracterizan por la falta de autodeterminación, pero que "son atraídas por nuestros servicios porque llegamos al lugar donde ellas viven, respetamos su cultura" y "les hablamos en su propio idioma": quechua, aymará o español<sup>28</sup>.

Cada asociación comunal está compuesta por grupos de 15 a 30 mujeres que se dan su reglamento interno y se organizan para participar de los módulos educativos, administran los recursos financieros y cumplen con la devolución de los empréstitos, que se otorgan a la asociación sin garantías reales.

Las socias son garantes solidarias y mancomunadas y seleccionan ellas mismas a sus miembros. CRECER no analiza la capacidad de pago de la socias ni de

---

**Cheston and Lisa Kuhn:** *Empowering Women through Microfinance*. Microcredit Summit, New York, 10-13 November 2002. Una versión abreviada de estos dos papers se encuentra en [www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org). Ver también: **Anton Simanowitz:** *Ensuring impact: demonstrating poverty outreach and impact*, en [www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org).

<sup>26</sup> Traducción en español: "Liberación del Hambre"

<sup>27</sup> [www.plan-international.org](http://www.plan-international.org)

<sup>28</sup> Ver [www.CRECER.org.bo](http://www.CRECER.org.bo). También entrevista al gerente general de CRECER, Robert Ridgley, en **Microcredit Summit Newsletter**, Tomo 2, Número 4, mayo-junio de 1999, disponible en [www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org).

los grupos. El riesgo de insolvencia o mora se controla comenzando con montos muy bajos (14 dólares). El cumplimiento permite acceder a sumas mayores, con incrementos sucesivos de 50% hasta un máximo de 850 dólares. El préstamo promedio es de 157 dólares. Los créditos son en moneda local, con plazos de 4 y 6 meses y tasa de interés de 42% anual.

Al solicitar un microcrédito, las socias deben ahorrar el 10%, que es administrado por la asociación y devuelto a la beneficiaria, si ésta lo prefiere, al finalizar el ciclo de préstamo. Normalmente, este ahorro se incrementa a medida que la socia permanece en el programa.

La asociación paga a CRECER el 50% de su deuda a la mitad del ciclo de préstamo y el saldo a su terminación. Las socias pagan su propio empréstito a la asociación, en cuotas iguales, semanales o quincenales, que incluyen los intereses y un ahorro obligatorio. La mesa directiva de la asociación destina el ahorro obligatorio inicial y las cuotas a microcréditos otorgados a las mismas socias, a una tasa que fluctúa entre el 48% y el 60% anual. Las utilidades de estas operaciones -igual que los ahorros- son de propiedad de las socias.

La metodología de educación no formal para adultos, desarrollada por Freedom from Hunger, se denomina *ORPA: Observación, Reflexión, Personalización y Acción*. Busca que las mujeres aprendan de su propia experiencia y conocimientos de un modo participativo. En 2001 se realizaron casi 37 mil sesiones formativas.

Los módulos de salud, por ejemplo, abordan la prevención de la salud sexual y reproductiva, atención del menor de cinco años, prevención de diarreas, lactancia materna, alimentación complementaria y nutrición, inmunizaciones, higiene y saneamiento básico. La temática de autoestima procura que las mujeres sepan fijar sus propias metas, conocer y exigir sus derechos y tomar decisiones. A través de convenios, las socias tienen acceso a atención médica primaria y especializada en centros de salud estatales y privados a través de convenios.

El patrimonio de CRECER asciende a 2,7 millones de dólares, procedentes de agencias de cooperación, Freedom from Hunger, Plan Internacional Bolivia, Save the Children y Caritas Nederland. Otras entidades internacionales prestan apoyo económico. La entidad se propone llegar a 73.500 socias en el año 2006, con una cartera vigente de 14 millones de dólares.

La organización ha sido calificada por Fitch Ratings y PlaNNet Finance. Con un riesgo crediticio relativamente vulnerable, fue evaluada como una institución de inversión recomendable, con alto nivel de profesionalismo y técnicamente autosuficiente.

Los estudios de impacto realizados por Freedom from Hunger mostraron que el programa Crédito con Educación había aumentado los ingresos del 67% de las socias y mejorado los hábitos de cuidado de la salud, seguridad alimentaria y nutrición de los niños.

Las conclusiones surgen de tres series de sondeos y recopilación de datos antropométricos (talla y peso): dos encuestas de línea de base en 1994 y 1995 y otra de seguimiento en 1997 -con diferentes pares madre-hijo cada vez-, realizadas en 28 comunidades ubicadas en cinco provincias del Altiplano en el departamento de La Paz <sup>29</sup>.

### 3.1.2 La experiencia del Banco Grameen<sup>30</sup>

Una de las experiencias más importantes y difundidas en el ámbito de las microfinanzas es la del Banco Grameen (o Banco de los Pobres) de Bangladesh (India), que otorga créditos a través de un sistema que no está basado en requisitos de garantías reales, sino en la confianza mutua, la responsabilidad y la participación. Grameen demostró que "prestar a los pobres no es algo imposible" sino que, por el contrario, se trata de clientes aún más confiables que los de la banca convencional. Además, el crédito -por pequeño que sea- les brinda la oportunidad de iniciar su emprendimiento y escapar del círculo vicioso de bajos ingresos, bajo ahorro, baja inversión y, por lo tanto, otra vez bajos ingresos.

El fundador de Grameen, el economista Muhammad Yunus, implementó a partir de 1976 un proyecto de investigación para promover servicios bancarios dirigidos a los pobres de las zonas rurales de Bangladesh. Entre los objetivos de la iniciativa se encontraban los de generar oportunidades de autoempleo en una población con altos índices de desocupación y terminar con la acción de los usureros.

Yunus había comenzado prestando dinero de su propio bolsillo a algunas mujeres de Jobra, una pequeña aldea cercana a la Universidad de Chittagong, donde integraba el Departamento de Economía. Luego amplió los créditos con fondos que obtuvo ofreciéndose como garante. Aquellos primeros préstamos se devolvieron en su totalidad. El proyecto se desarrolló con éxito en Jobra entre 1976 y 1979 y, a partir de ese momento, con el apoyo del Banco Central de Bangladesh y otros bancos nacionales, se extendió a varios distritos. El número

---

<sup>29</sup> **Barbara MKNelly y Christopher Dunford**, en colaboración con el Programa de Nutrición Internacional de la Universidad de California, Davis: *Impacto de Crédito con Educación en las Madres y en la Nutrición de sus Niños Pequeños*. Programa CRECER de Crédito con Educación en Bolivia. Freedom from Hunger, diciembre 1999. En [www.ffhtechnical.org](http://www.ffhtechnical.org).

<sup>30</sup> Barbara Mena. (Octubre 2003) [www.accioncultural.com](http://www.accioncultural.com)

de clientes creció de menos de 15.000 en 1980 a casi 100.000 hacia mediados de 1984.

En 1983 el Banco Grameen se convirtió en una institución financiera independiente. A Octubre de 2003, con más de 2,3 millones de prestatarios (94% de los cuales son mujeres), es el banco rural más grande de su país. Sus 1.160 sucursales brindan servicios en 38.951 aldeas, más de la mitad de las que existen en Bangladesh. La devolución de los préstamos, cuyo valor promedio es de US\$ 160, supera el 95%. En los últimos diez años la experiencia del Banco Grameen ha sido replicada en 66 países.

Grameen aplica una metodología propia que comienza por concentrar las actividades exclusivamente en los más pobres, a través de criterios claros de selección de sus clientes. Los créditos, sin garantía, por montos de entre 25 y 300 dólares y una tasa de interés de 20%, se otorgan prioritariamente a las mujeres. Se devuelven en cuotas semanales a lo largo de un año.

La metodología busca reemplazar las garantías que requiere la banca tradicional por la responsabilidad colectiva de grupo. Los destinatarios de los créditos forman grupos homogéneos de 5 miembros, de los cuales inicialmente sólo dos pueden obtener un préstamo. Una vez que éstos reembolsan las seis primeras cuotas semanales más los intereses reciben el crédito otros dos integrantes, canceladas las seis primeras cuotas de estos últimos, es el turno del quinto candidato.

El 5% de los préstamos se destina a un fondo grupal. El monto total de los ahorros grupales en Bangladesh alcanzo en 2003 a 162 millones de dólares.

Grameen cuenta en su país de origen con un amplio sistema de sucursales y centros en los que se desempeñan gerentes y trabajadores bancarios especialmente seleccionados. Este personal visita las aldeas que se hallan en su zona de influencia para difundir los objetivos del banco e identificar posibles candidatos. Los grupos de clientes son objeto de una supervisión rigurosa.

La experiencia del Banco Grameen demostró que el microcrédito es un instrumento efectivo en el alivio de la pobreza. La evolución posterior de este tipo de iniciativas ha conducido a utilizar el instrumento microcredicio dentro de programas más amplios, por ejemplo de desarrollo local, organización comunitaria, actividades de capacitación y estímulo del ahorro por parte de los hogares pobres.

### **3.1.3 Share (India)**

Share Microfin Limited (SML) provee servicios de apoyo financiero a mujeres pobres de la región de Andhra Pradesh (India) para que puedan aplicar sus

destrezas a la generación de ingresos económicos<sup>31</sup>. Esta provincia tiene 80 millones de habitantes, de los cuales el 39% es pobre. La entidad planea llegar a 1,8 millones de hogares en el periodo que se extiende hasta 2007.

La Sociedad para ayudar y concientizar a los pobres rurales por medio de la educación (Share) fue fundada en 1989 como organización filantrópica por M. Udaia Kumar, un especialista en capacitación de emprendedores rurales pobres. Observando el limitado impacto que tenía la instrucción entre los campesinos por su imposibilidad de acceder al crédito, Kumar viajó a Bangladesh para estudiar la experiencia del Banco Grameen.

En 1993 decidió iniciar con Share un programa microfinanciero de dos años. La expansión continuó en los años siguientes, en especial a partir de 1997, pero el status jurídico original era un obstáculo para alcanzar la autosuficiencia financiera, pues las leyes indias no permiten actividades de "lucro" en las instituciones de caridad. También impedía el acceso a fondos comerciales. La entidad se convirtió entonces en sociedad anónima y se registró ante el banco central de la India como compañía financiera no bancaria.

Su capital autorizado es de 3,3 millones de dólares; 1,2 millones fueron aportados por 26 mil mujeres pobres que se hallaban entre sus clientes. Así estas accionistas tienen representantes en el directorio, Share es un caso notable de institución financiera, propiedad de mujeres pobres y está administrada por ellas. Ha establecido alianzas con varias entidades financieras de la India, de banca ética holandesa -Oikocredit y el Fondo Hivos-Triodos creado por el Triodos Bank- y Cordaid, una organización holandesa para el desarrollo inspirada en la doctrina social de la Iglesia Católica. En mayo de 2003, Share tenía 87 oficinas que operaban en 17 distritos. Sus clientes conformaban más de 37 mil grupos. Desde 1993 había desembolsado 49,3 millones de dólares. La tasa de repago y la autosuficiencia financiera eran de 100%.

La metodología de crédito comienza con un sondeo inicial en la aldea y una reunión pública de orientación. A continuación se forman grupos de prestamistas de cinco mujeres. El criterio es que entre los miembros no haya relaciones de parentesco, pero que sean de la misma edad, buenas amigas y procedan de la misma área. Un "centro" se conforma con 35 ó 40 miembros.

Cada agencia de Share trabaja con unas 2.500 mujeres en un radio de 25 kilómetros. Las integrantes del grupo asumen la responsabilidad de aprobar los microcréditos. Su utilización y devolución es objeto de un estrecho seguimiento por parte del staff y el departamento de monitoreo de la institución.

---

<sup>31</sup> [www.sharemicrofin.com](http://www.sharemicrofin.com)



Una evaluación de impacto coordinada por tres universidades británicas -basada en datos de encuesta y focus groups, mostró que el 76,8% de los clientes maduros había mejorado significativamente su nivel de vida en los últimos cuatro años. Más importante aún, el 37% ya no era pobre<sup>32</sup>.

Al examinar las fuentes de los ingresos principales y secundarios del hogar, se observó que los clientes de Share habían utilizado hasta 17 combinaciones para crear vías de superación de la pobreza. La conclusión fue que existen diferentes vías posibles, siempre que el hogar use el apoyo microfinanciero para diversificar las fuentes de ingreso y añadir miembros que contribuyan a su sostén.

Share ha recibido de CRISIL, una de las principales agencias calificadoras de la India, el Rating Microfinanciero 3 (1 es el más alto; 10, el más bajo).

### **3.1.4 Más evidencias de impacto**

Otros estudios de caso exhiben desempeños financieros y sociales de las IMFs similares a los ya comentados. *Littlefield, Morduch y Hashemi* detallan experiencias exitosas en Bangladesh, Ghana, Indonesia, Zimbabwe, Uganda, Honduras, Nepal, Filipinas y Rusia<sup>33</sup>.

Las investigaciones de impacto en esos países muestran que "el acceso a los servicios financieros permite a los pobres incrementar los ingresos familiares, capitalizarse y reducir su vulnerabilidad frente a las crisis que constituyen parte de su vida diaria". También "se traducen en una mejor nutrición y en mejores resultados en materia de salud".

Las familias necesitadas pueden "planificar su futuro y enviar a más hijos durante más tiempo a la escuela". Asimismo "ha aumentado la confianza y la seguridad en sí mismas de las mujeres, permitiéndoles enfrentar adecuadamente las desigualdades de género".

En algunos programas de microfinanzas las mujeres han avanzado hacia el refuerzo de su poder (empoderamiento) político. Clientes de CRECER, Bolivia;

---

<sup>32</sup> **Kanta Singh:** *Poverty Reduction Through Microfinance at Share Microfin Limited*, en [www.enterprise-impact.org.uk](http://www.enterprise-impact.org.uk). La Fundación Ford inició un estudio de evaluación de impacto de 21 instituciones microfinancieras en 14 países en colaboración con el Institute of Development Studies de Gran Bretaña. Share fue elegida como una de las participantes. La investigación comprende un periodo de tres años, comenzando en 2001, y es coordinada por las universidades británicas de Bath, Sheffield y Sussex.

<sup>33</sup> **Elizabeth Littlefield, Jonathan Morduch y Syed Hashemi:** *¿Constituye el microfinanciamiento una estrategia eficaz para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio?* Enfoques N° 24, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Agosto de 2003.

Center for Self-Help Development (CSD), Nepal; Grameen y Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), Bangladesh; y Opportunity Microfinance Bank, Filipinas, se han postulado y accedido a cargos políticos locales. Miembros de Self-Employed Women's Association (SEWA) y Women's Working Forum de la India se organizaron para conseguir mejores salarios y derechos para las trabajadoras informales, impulsar cambios en la legislación y solucionar conflictos vecinales.

Entre las instituciones que trabajan con clientes en situación de pobreza extrema y poseen autosuficiencia financiera, los autores mencionan a BRAC (Bangladesh), que cuenta con un 65% de clientes con ingresos inferiores a un dólar diario y exhibió en el año 2000 un rendimiento sobre activos de 4,3%.

El rendimiento del Centro para la Agricultura y el Desarrollo Rural de Filipinas (CARD), con 70% de clientes pobres, fue en 2001 de 2,3%; el de EMT (Camboya), con 50% de clientes en la misma condición, 2,3%; y el de Nirdhan (Nepal) -dos tercios de usuarios pobres-, 0,4% en el periodo 2001-02.

En conclusión, "el microfinanciamiento constituye un insumo especialmente participativo y no paternalista de desarrollo", pues "equipa a los pobres para ejercer sus propias opciones y salir de la pobreza en forma sostenida y autónoma". Al mismo tiempo, las IMFs bien administradas "proveen servicios financieros en forma sostenible, sin el apoyo de donantes". Las microfinanzas presentan, en consecuencia, el potencial de "un ciclo retroalimentado de sostenibilidad y crecimiento masivo, ejerciendo un profundo impacto en la vida de los pobres, incluso de los extremadamente pobres".

### **3.1.5 La necesidad de enfocarse en los más pobres**

Los ejemplos anteriores, aunque significativos, no son la norma. *La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)* calcula que sólo el 1% de las 7.000 IMFs del mundo son comercialmente sustentables. El resto depende de donaciones y subsidios -que ascendieron en los últimos diez años a 3 mil millones de dólares<sup>34</sup>.

La mayoría de las instituciones microfinancieras no tienen tampoco una gran cobertura entre la población necesitada. *Simanowitz* remarca que en las microfinanzas tradicionales hay mecanismos deliberados y no deliberados que excluyen a los más pobres.

---

<sup>34</sup> **The Virtual Microfinance Market** (UNCTAD): [www.vmm.dpn.ch](http://www.vmm.dpn.ch), consultado el 20/10/2003.

El énfasis puesto hasta ahora en el desempeño financiero e institucional ha comprometido la capacidad de maximizar el impacto social. El desafío es, pues, diseñar programas con mecanismos específicos para incluir a los pobres e impactar sobre su nivel de vida, manteniendo simultáneamente altos estándares financieros.

Las IMFs deberían, según este autor, analizar detenidamente a quiénes llegan o excluyen y porqué; elegir como objetivo a las áreas geográficas más pobres y, dentro de ellas, dirigirse activamente y motivar a los más necesitados. Para conseguir estas metas las IMFs necesitan adoptar una "cultura organizacional de la pobreza", que se refleje en la visión de la institución y en el compromiso del staff de todos los niveles representantes de la organización.

Es indispensable, además, que la investigación de mercados comprenda las necesidades de los clientes y no se limite a escuchar las voces más fuertes. El impacto es función de los productos y servicios correctos y del modo como son entregados. "No es el nivel de pobreza de los clientes potenciales el que determina el acceso y el impacto, sino el diseño de los servicios provistos", subraya Simanowitz.

El diseño de los productos debería basarse en su posibilidad de reducir la pobreza, el riesgo y la vulnerabilidad, no en su atractivo para los clientes. Es necesario que el acceso al crédito esté asociado a la capacidad de repago demostrada con la posibilidad de generar ahorro o utilidades en el emprendimiento. Otros productos financieros y no financieros -ahorro, préstamos de emergencia, fondos para educación, seguros, micropensiones- pueden contribuir a reducir el riesgo y la vulnerabilidad entre los pobres.

Debido a que los clientes pobres son vulnerables y experimentan problemas con frecuencia, es función de las IMFs asesorarlos y ayudarlos a enfrentar sus dificultades en vez de presionarlos para obtener la devolución de cuotas.

Las IMFs necesitan comprender mejor los costos de trabajar con los más pobres -préstamos de pequeños montos, necesidades crecientes de personal, portafolios reducidos, áreas de trabajo remotas-, así como los beneficios: tasas más bajas de salidas y atrasos en los pagos, tasas de penetración más elevadas. Hay que innovar para ser eficientes en los costos, mejorar el impacto y basar la autosuficiencia institucional en la autosuficiencia y el éxito de los clientes.

También se requiere desarrollar sistemas para brindar información transparente sobre el impacto obtenido. Hace falta monitorear e informar sobre el nivel de pobreza de los clientes, las tasas de penetración -proporción de pobres alcanzados en el área- y los grupos que no han sido incorporados. La información sobre el desempeño de los clientes en materia de crédito y ahorro debería desagregarse por los niveles de pobreza.

Posterior al entendimiento de lo que representa un sistema financiero, sus funciones y características básicas así como, las ventajas referidas de favorecer el financiamiento a los sectores con recursos escasos ahora se analizarán específicamente parte de la experiencia en Bolivia según Pedro Arriola Bonjour (2001), específicamente sobre las tecnológicas crediticias aplicadas a la pequeña y micro empresa:

### **3.2 *Tecnologías crediticias para pequeñas y micro empresas en Bolivia***

Las experiencias de las diferentes instituciones de Latinoamérica, muestran claramente que para una exitosa atención a este sector es de vital importancia la existencia de intermediarios financieros eficientes.

Podemos afirmar que una institución es eficiente, sólo si logra conjugar los objetivos de cobertura de mercado (en amplitud, profundidad y calidad) atendiendo a su grupo meta junto con viabilidad económica institucional. Cuando hablamos de viabilidad económica, nos referimos a la capacidad de la entidad de generar un retorno adecuado sobre su capital luego de cubrir sus costos (administrativos, financieros y de riesgo) mediante el ingreso genuino generado por las operaciones de crédito; aún cuando esto signifique que la oferta crediticia a la pequeña y microempresa resulte comparativamente cara.

La viabilidad económica del intermediario financiero es muy importante desde el punto de vista del grupo meta, ya que el acceso al crédito será realmente útil si existe continuidad en el futuro. La falta de una cobertura integral de costos genera la dependencia de la institución crediticia de los subsidios otorgados por donantes y de este modo, la exposición a frecuentes intervenciones externas en la determinación de las políticas institucionales.

#### **3.2.1 *Características de las empresas pequeñas y microempresas***

Los parámetros generalmente más utilizados para tipificar un micro o pequeña empresa son el número de empleados y el volumen total de activos. En el caso de Bolivia, el criterio utilizado por el Instituto Nacional de Estadísticas considera únicamente el primero de los citados, y define como una microempresa a aquella que ocupa de 1 a 4 trabajadores y una pequeña empresa a la que cuenta con 5 a 10 trabajadores.

Debe considerarse como frecuente, el hecho de que en este tipo de empresas trabajen él o los dueños, así como sus familiares, muchas veces sin recibir una remuneración determinada.

Según estudios realizados sobre las pequeñas y microempresas de Bolivia, estas en su mayoría se caracterizan por:

- Un bajo nivel de capitalización,
- Poca división de trabajo y baja productividad,
- Aplicar técnicas que insumen mucho tiempo y trabajo,
- El trabajo directo de sus dueños,
- El empleo de familiares sin pago de salario, y
- Vender para los mercados locales

Para tener una idea de la importancia de las pequeñas y microempresas en Bolivia en la ocupación de mano de obra, podemos mencionar que el 64% de la población económicamente activa trabaja en el sector informal de la economía el cual está compuesto principalmente por la micro y pequeñas empresas.

Otro dato revelador es que las pequeñas y microempresas urbanas emplean el 90% del personal en el sector comercio y el 70% en el sector manufacturero y que en lo últimos años el 90% de los nuevos puestos de trabajo fueron generados en este sector<sup>35</sup>.

### **3.2.2 El acceso a los servicios financieros por parte de las pequeñas empresas y microempresas**

Antes de considerar cuales deberían ser las características de una tecnología financiera que se adecue a los requerimientos de la pequeña y microempresa, es de fundamental importancia analizar primero el acceso a los servicios financieros por parte de estos grupos.

Las principales razones por las cuales las pequeñas y microempresas, en su gran mayoría, no han podido acceder a los servicios financieros, en especial al crédito, en las entidades financieras tradicionales pueden identificarse como las siguientes:

1. La escasez de garantías reales que puedan ser aceptables desde el punto de vista de las instituciones financieras,
2. Los bajos montos de los créditos demandados
3. La informalidad en la que la mayoría opera, y
4. La falta de información financiera confiable.

Por estas razones las pequeñas y microempresas recurrían regularmente a fuentes de financiamiento informal o, en el mejor de los casos, a otras entidades no bancarias tales como cooperativas u organizaciones no gubernamentales

---

<sup>35</sup> Westley (2001)

(ONGs), las cuales lograban satisfacer sólo una parte de su demanda global de servicios financieros, tanto en cantidad como en calidad y diversidad.

Si bien la oferta de servicios proporcionada por las instituciones del sistema financiero formal dirigidos a este sector puede ser insuficientes, especialmente en ciertas zonas geográficas, las experiencias demuestran claramente que el grupo objetivo se encuentra inserto en una red, no siempre fácilmente identificable, de relaciones financieras. La autofinanciación mediante el ahorro, los créditos de familiares y vecinos, la participación en asociaciones de ahorro y crédito, el crédito de proveedores, prestamistas y otros son fuentes permanentes que pueden cubrir la demanda de este sector.

Antes de que existiera una oferta financiera formal para las pequeñas y microempresas sus fuentes de financiamiento podían ser presentadas simplificada de la siguiente manera: normalmente el activo fijo era autofinanciado, es decir se apoya en los ahorros del mismo empresario o los de su familia, esto sigue ocurriendo principalmente en el inicio del negocio. En cambio el capital de trabajo era parcialmente aportado por fuentes externas, en general vinculadas a la empresa y, por lo general, proveedores. El financiamiento de capital de trabajo de una firma con cierta antigüedad tiene comparativamente bajo riesgo, dado que la relación con los proveedores es normalmente de larga data, y resulta imprescindible para asegurar la continuidad de la actividad económica.

La participación de prestamistas se producía normalmente para el financiamiento excepcional. Bajo esta categoría se incluye el aprovechamiento de oportunidades comerciales especialmente ventajosas, así como el apoyo en los casos de emergencia. Este tipo de financiamiento es comparativamente riesgoso, se trata fundamentalmente de crédito de muy corto plazo, con montos relativamente bajos y con una tasa de interés muy alta.

### **3.2.3 Tecnologías crediticias adecuadas para la pequeña y microempresa**

#### **3.2.3.1 El concepto de Tecnología Crediticia**

Es indudable que la tecnología crediticia que se adopte en la entidad financiera es determinante del éxito de la misma, debido a la alta incidencia que ésta tiene sobre la productividad, el nivel de ingresos y gastos, la recuperabilidad de los créditos y el cumplimiento del objetivo de llegar a cierto segmento del mercado.

Las tecnologías de crédito más exitosas han sido desarrolladas a partir de una comprensión clara de los problemas que deben ser superados para ofrecer servicios financieros eficientes a prestatarios de escasos recursos.

En términos generales, el concepto "tecnología crediticia " abarca un espectro de actividades ejecutadas por la entidad crediticia que incluye los criterios de elegibilidad de los prestatarios, el proceso de evaluación y aprobación, la determinación de las condiciones del crédito a conceder, así como el seguimiento y recuperación del mismo. Para ser más precisos, una determinada tecnología crediticia es una interacción específica, una constelación de elementos, tales como prestatarios, mecanismos de selección, montos y plazos, exigencias de garantías y los mecanismos de administración y recuperación del préstamo. El modelo puede incluir aspectos de la estructura organizacional, en el marco de la cual se desenvuelven las operaciones de crédito.

A continuación se presentará lo que, se consideran, son los elementos claves que caracterizan a las tecnologías crediticias orientadas hacia el sector de la pequeña y microempresa:

#### **3.2.3.1.1 Criterios de acceso**

Con el propósito de permitir el acceso al crédito a los pequeños y microempresarios es normal que se consideren todas las solicitudes, aunque los montos requeridos sean pequeños; no se priorice en el momento de analizar el crédito la cobertura y calidad de las garantías, éstas, más que un respaldo económico a la operación, constituyen un elemento de presión psicológica al momento de requerir el pago; no se exija la presentación de estados financieros, generalmente estos clientes no llevan contabilidad formal y es una tarea del oficial de créditos efectuar el levantamiento de datos, que le permitan elaborar información financiera que sirva de base para el análisis; y no sea requisito imprescindible la inscripción en el registro de comercio o en la dirección de impuestos, contar con patente municipal, etc., ya que la mayoría de los microempresarios, especialmente en Bolivia, pertenecen al sector informal. Por supuesto, que este aspecto depende del tamaño de la empresa a financiar.

#### **3.2.3.1.2 Evaluación de la solicitud y aprobación del crédito**

Dada la situación que se presenta con los pequeños, y especialmente con los microempresarios, los cuales no cuentan con información financiera ni con garantías reales "aceptables" bajo el criterio tradicional, se da mayor énfasis al análisis de la capacidad y voluntad de pago. Esta capacidad de pago se determina como producto del análisis de los activos, pasivos y del flujo de caja de la unidad socioeconómica del prestatario, es decir considerando su negocio y su hogar, en base a un levantamiento de datos in situ, visitando tanto el negocio como el domicilio. Es importante destacar la importancia del análisis integral de la unidad socioeconómica, ya que el vínculo entre la unidad familiar y la empresa propiamente dicha es generalmente muy estrecho, por lo cual no existe una separación entre la "caja familiar" y la "caja empresarial".

Es de suma importancia el análisis de la voluntad de pago o la moral del solicitante, una idea sobre este aspecto, que es básicamente subjetivo, se logra si se obtienen referencias del comportamiento comercial y social del empresario.

También pueden percibirse problemas de moral en la entrevista y/o visita de evaluación que efectúa el oficial de créditos.

Al ser el análisis de la capacidad y voluntad de pagos un elemento central de la tecnología crediticia es fundamental contar con personal debidamente calificado, capacitado, experimentado y debidamente entrenado en el otorgamiento de créditos a micro y pequeñas empresas.

En cuanto a la aprobación del crédito es importante que existan niveles superiores al oficial de créditos que sean los autorizados a aprobar las operaciones, obviamente que la jerarquía de los mismos dependerá del monto involucrado en la operación. Esto permite una verificación objetiva de la calidad del análisis y del cumplimiento de las políticas institucionales. Sin embargo, no debe perderse de vista la importancia de la sencillez y agilidad en la tramitación de una operación crediticia, de forma que no pierda oportunidad el financiamiento concedido ni se incrementen los costos de la transacción para el prestatario.

### **3.2.3.1.3 Condiciones del crédito**

La forma de concesión del crédito, la moneda pactada, su plazo y la frecuencia de pago (cuotas semanales, bisemanales o mensuales o a plazo fijo; con o sin período de gracia, con pagos constantes o irregulares, etc. ) son determinados tomando en consideración el giro del negocio del prestatario, sus hábitos de pago y, principalmente, su flujo de caja.

### **3.2.3.1.4 Seguimiento y recuperación**

Si bien dados los montos financiados, en el caso de créditos a pequeñas y microempresas, por razones de costo, generalmente no existe un seguimiento formal y sistemático al crédito mientras el mismo tiene un comportamiento normal, dicho seguimiento sí es fundamental inmediatamente de que un crédito entra en mora. La oportunidad de esta acción es determinante en la recuperación del mismo.

Lo dicho en el párrafo anterior no implica una justificación a la inexistencia total de seguimiento, sino, por el contrario, es prudente practicar una supervisión informal, por ejemplo mediante visitas "de paso" por el negocio del prestatario o llamadas telefónicas, principalmente para hacer notar a éste la "presencia " de la



entidad crediticia y recordarle de sus obligaciones. Diferente es el caso de financiamiento de actividades agropecuarias, en las cuales es normal que transcurran varios meses desde el desembolso de un crédito hasta el momento en el cual debe procederse a su cancelación, aquí se torna más importante la realización de visitas de seguimiento.

Otro aspecto muy importante es que el oficial de créditos asuma una responsabilidad integral en todo el proceso del crédito, desde el procesamiento inicial de la solicitud hasta la recuperación final del monto prestado. En este sentido contribuye bastante la existencia de incentivos, por ejemplo salariales, en función de la eficiencia y resultados de la gestión de aquél. Obviamente que no debe perderse de vista la separación de funciones incompatibles, que es condición fundamental para el buen funcionamiento de un sistema de control interno dentro de una institución financiera bancaria.

### 3.2.3.2 Criterios de evaluación de las Tecnologías Crediticias

Para evaluar la eficiencia de una tecnología crediticia debe analizarse la misma desde dos ópticas: tanto del lado de la demanda, es decir los prestatarios, como por el lado de la oferta vale decir, las instituciones financieras. Una tecnología crediticia puede ser considerada eficiente, desde el punto de vista del prestatario si permite que la concesión de los préstamos se realice rápidamente, sin complicaciones burocráticas, la oferta contempla amplitud y variedad en cuanto a montos, plazos y planes de pagos adecuados, los costos financieros y otros costos de transacción se mantienen a un nivel suficientemente bajo, de forma que el préstamo sea económicamente atractivo.

Resumen de los criterios para evaluar la tecnología crediticia desde el punto de vista del prestatario:

<b>Criterios</b>	<b>Parámetros</b>
<i>Acceso</i>	<i>Garantías, análisis crediticio</i>
<i>Oportunidad</i>	<i>Tiempo de tramitación</i>
<i>Flexibilidad</i>	<i>Montos, plazos, planes de pago</i>
<i>Costos</i>	<i>Intereses, comisiones y costos de transacción</i>

Ahora desde el punto de vista institucional se considera eficiente una tecnología crediticia si posibilita llegar mejor al grupo meta a los más bajos costos administrativos y con el menor riesgo posible.

Resumen de los criterios para evaluar la tecnología crediticia desde la perspectiva institucional:

<b>Criterios</b>	<b>Parámetros</b>
Productividad	Personal Operativo / Personal Administrativo; Número de préstamos por empleados; Monto de cartera por empleado
Eficiencia Económica	Costos Administrativos / Cartera Promedio; Costos por incobrables / Cartera Promedio

### **3.2.3.3 Tipos de Tecnologías Crediticias**

Pasando ahora a lo que es la experiencia, podemos distinguir dos tipos de tecnologías crediticias aplicadas en el financiamiento de la micro y pequeña empresa en los países en vías de desarrollo. Estos dos modelos pueden ser identificados esquemáticamente como "Tecnología individual" y "Tecnología grupal". Cada uno de ellos adopta, a su vez en la práctica, diversas formas. En concreto, existen cinco tipificaciones suficientemente representativas como para justificar su inclusión en la breve caracterización realizada a continuación:

#### **Tecnología individual**

- Tecnología bancaria convencional
- Tecnología crediticia no convencional

#### **Tecnología grupal**

- Grupo como intermediario
- Grupo como garante
- Grupo como red social

Como se ve, existen dos tecnologías crediticias individuales, una de ellas basada en las transacciones entre intermediarios financieros formales, con clientes que cuentan con acceso permanente a la banca tradicional, la cual puede denominarse "tecnología bancaria convencional". Esta se dirige al prestatario individual y a su proyecto de inversión y se caracteriza por la exigencia simultánea de documentación y respaldo patrimonial del solicitante.

Ello significa que las decisiones de crédito están basadas en la presentación de la documentación pertinente, como por ejemplo, balances, estados de resultados, etc. y depende de la presentación de las que se denominan "garantías reales", como por ejemplo, hipotecas, prendas, etc.

A pesar de que esta tecnología también ha sido ensayada con micro y pequeños empresarios, su aplicabilidad en el caso del grupo meta micro y pequeño empresarial, es obviamente bastante limitada. Cabe recordar; que los micro y

pequeños empresarios, carecen normalmente de este tipo de bienes o de la documentación legal correspondiente. En consecuencia, los resultados de estos intentos han sido realmente muy modestos, en concreto, la aplicación de esta tecnología ha supuesto únicamente la profundización de la brecha para el acceso al crédito formal del grupo meta.

Asimismo, existe otra tecnología crediticia que pertenece al mismo subgrupo de los préstamos individuales, pero se diferencia de la primera por estar diseñada en función de la situación particular de los prestatarios pertenecientes al sector micro y pequeño empresarial, a la cual denominamos "tecnología crediticia no convencional". Por tener también un carácter individual, mantiene las mismas ventajas, consistentes en tratar los casos en forma específica pues está concebida en función de clientes individuales.

A diferencia del modelo anterior, el oficial de crédito recopila mayor información sobre el potencial prestatario a través de las visitas directas a su empresa o unidad familiar, sin tener que conformarse con el mero estudio de "escritorio" sobre la documentación presentada por el solicitante. Si ello fuese posible y practicable, no se descarta la existencia de garantías, pero las mismas no son tan exigentes como en el caso de la tecnología bancaria tradicional. Al aplicar dicha tecnología, el oficial de crédito logra recabar suficiente información sobre la verdadera situación económica del solicitante, mediante el análisis de la solicitud y visitas tanto al negocio, como al hogar del empresario. En el marco de esta evaluación, el respectivo oficial de crédito focaliza su estudio en el carácter y la personalidad del solicitante, obteniendo, de este modo, un cuadro global del flujo de caja tanto de la empresa como de su economía doméstica. Como puede apreciarse, en base a la primera y breve descripción, los costos incurridos por este tipo de análisis crediticio son considerablemente elevados, si se tiene en cuenta el bajo monto de los créditos desembolsados en estas operaciones, en especial, cuando se trata de clientes nuevos. Por esta razón, un componente esencial de la tecnología aquí descrita, consistiría en diseñar las vías más apropiadas para mantener los costos en unos límites tolerables. (Atendiendo varios clientes a la vez)

El segundo bloque de tecnologías crediticias, en sus distintas versiones, tiene un común denominador: el carácter grupal de sus prestatarios, tanto en el proceso de solicitud, obtención y cancelación del préstamo. El motivo más importante que impulsó el desarrollo de una tecnología crediticia grupal, consistió principalmente en el intento de aminorar los citados costos del análisis crediticio individual y a su vez, disminuir los riesgos de incobrabilidad. Esta tecnología de crédito cuenta esencialmente con tres versiones, cuyas diferencias están basadas en el papel que tiene asignado el grupo prestatario en el proceso crediticio.

En una de las variantes el grupo actúa como intermediario financiero. El grupo es prestatario, como tal es un deudor de la entidad de la cual recibe el préstamo,

y a su vez otorga los fondos recibidos a los miembros individuales del grupo. En este modelo, el grupo asume las tareas típicamente "bancarias", tales como selección de los prestatarios y asunción del riesgo, el caso más conocido de aplicación de esta tecnología son los llamados "bancos comunales",

La segunda variante puede caracterizarse como el grupo en calidad de garante. Se trata, por ejemplo, de prestatarios finales que asumen la deuda en forma colectiva, en un sentido técnico se trata de una garantía solidaria entre cada uno de los prestatarios. Una versión menos rigurosa, consiste en un tipo de responsabilidad colectiva o grupal. Esto es, que un grupo de prestatarios empeña su acceso a futuros créditos como una forma de " garantía ", cuando uno de los miembros no cumple con las obligaciones contraídas.

En la tercera variante el grupo juega un papel de tipo social. Este modelo puede ser denominado " el grupo como red social ". Este enfoque exige, en primer lugar, que un prestatario potencial pertenezca a un determinado grupo para poder ser sujeto de crédito. Asimismo, el grupo debe ejercer presión sobre los miembros que no cumplan con sus obligaciones. Una de las características de este modelo de crédito grupal consiste en que el oficial de crédito actúa como iniciador grupal, procurando integrarlo activamente en una suerte de red social.

El sentimiento de pertenencia grupal de cada prestatario, compartiendo objetivos e intereses comunes, puede ser aprovechado, de hecho se hace así para identificar a los prestatarios con la entidad crediticia, de modo que se sientan en la "obligación moral" de retribuir el "esfuerzo" financiero de la institución acreedora, cumpliendo puntualmente con los correspondientes reembolsos.

## **CAPITULO N° 4: MARCO SITUACIONAL**

Dentro del marco situacional se planteará el marco legal por el cual se rigen el sistema financiero nacional (Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras) y el sistema microfinanciero (Ley de Microfinanzas). Es de suma importancia sustraer de ambas leyes los artículos más importantes los cuales servirán como base para el desarrollo del trabajo de investigación propuesto.

### **4.1 Marco Legal**

Es necesario conocer cómo se crea un banco dentro del sistema financiero nacional, pautas exigidas para la apertura de operaciones, parámetros técnicos y económicos exigidos para las instituciones financieras operativas, entre otros puntos, según las disposiciones exigidas en la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras Vigente.

#### **4.1.1 Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2001)**

Para la puesta en marcha de un banco de desarrollo microfinanciero en Venezuela y según las disposiciones exigidas en la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras Vigente se deberá aplicar la misma bajo ciertos parámetros técnicos, entre los cuales, para la presente investigación se resaltarán los siguientes:

##### **4.1.1.1 La Banca de Desarrollo en Venezuela**

Según la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, aprobada por la Asamblea Nacional y publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Extraordinaria N° 5.555 de fecha 13 de noviembre de 2001, establece en el punto IV en la exposición de motivos, lo siguiente:

*“En la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras que entró en vigencia en el año 1994, no se contempló dentro de la estructura conocida tradicionalmente como banca especializada, una institución que permitiera el fomento económico de las actividades industriales y sociales, así como las actividades microempresariales, tanto urbanas como rurales, las cuales tenían un acceso limitado al financiamiento bancario; y tampoco se previó la utilización del otorgamiento de recursos a través de un banco de segundo piso.*

*En la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, el Estado se fija como uno de los objetivos fundamentales dentro del sistema socioeconómico, ejercer acciones prioritarias para darle dinamismo, sustentabilidad y equidad a los sectores empresariales, para fortalecer el desarrollo del país.*

*Para armonizar esas disposiciones constitucionales con la realidad económica, se introducen en la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras dos (2) tipos de banca especializada: banco de desarrollo y banco de segundo piso; dirigidos a prestar los servicios financieros que se ameritan para fomentar, financiar y promover tanto los proyectos específicos para el desarrollo general, como las actividades microempresariales producto de la iniciativa privada.*

*La diferencia entre ambos tipos de bancos, radica en que los bancos de desarrollo pueden realizar operaciones denominadas de segundo piso, mientras que los bancos de segundo piso no cuentan con taquillas de atención directa al público.*

*Estas disposiciones legales, sin duda, permitirán que se atienda de manera eficaz y oportuna nuevos nichos de mercado importantes para el desarrollo del país.....”*

Adicionalmente la Ley establece los lineamientos básicos para la apertura, promoción e índice patrimonial mínimo exigido para la creación de una institución financiera;

#### **4.1.1.2 Promoción**

*“Artículo 7. La promoción de los bancos, entidades de ahorro y préstamo, demás instituciones financieras y casas de cambio, requerirá autorización de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras. La decisión correspondiente deberá producirse en un plazo de tres (3) meses, contados a partir de la fecha de la admisión de la solicitud de promoción. Dicho lapso podrá ser prorrogado por una sola vez, por igual período, cuando a juicio de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras ello fuere necesario.*

*Los interesados acompañarán a la respectiva solicitud declaración jurada donde conste la información siguiente:*

*1. Nombre, apellido, domicilio, nacionalidad y curriculum vitae del cual se evidencie su experiencia en materia económica y financiera, en actividades relacionadas con el sector, así como los balances y copia de las declaraciones de impuesto sobre la renta de los últimos tres (3) años, de los promotores, cuyo número no podrá ser inferior a diez (10). En caso de que existan posibles accionistas que hayan manifestado su intención de adquirir cinco por ciento (5%) o más del capital social deberá consignarse respecto de éstos la misma información antes indicada.*

*2. Si los promotores y posibles accionistas fuesen personas jurídicas, deberán acompañarse los respectivos documentos constitutivos y estatutos sociales, debidamente actualizados, los estados financieros auditados por contadores públicos en el ejercicio independiente de la profesión y copia de la declaración de impuesto sobre la renta de los últimos tres (3) años. Igualmente, deberán suministrar la información detallada sobre sus accionistas principales y, en el caso de que éstos también fueran personas jurídicas, los documentos necesarios hasta determinar las personas naturales que efectivamente tendrán el control de la institución promovida, respecto de las cuales los interesados deberán remitir la información indicada en el numeral 1, de este artículo.*

*3. La información y documentación necesaria que permita determinar la honorabilidad y solvencia moral y económica de los promotores y posibles accionistas principales; y las relaciones que existen entre éstas personas incluyendo sus vínculos de consanguinidad o afinidad, participaciones recíprocas en la propiedad del capital, negocios, asociaciones o sociedades civiles y mercantiles, operaciones conjuntas y contratos.*

4. La clase de banco, entidad de ahorro y préstamo u otra institución financiera que se proyecta establecer, su denominación comercial y el domicilio.

5. El monto del capital social, el porcentaje del mismo que será pagado al momento de comenzar las operaciones y el origen de los recursos que se emplearán a este fin.

**6. Los proyectos del documento constitutivo y de los estatutos, y un estudio económico que justifique su establecimiento e incluya los planes de negocio y los programas operacionales que demuestren la viabilidad de dichos planes.**

7. Cualesquiera otros documentos, informaciones o requisitos que la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, mediante disposiciones generales o particulares, estime necesarios o convenientes.

*La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras establecerá las normas y procedimientos aplicables a las solicitudes de autorización de promoción. Una vez verificados los datos suministrados y cumplidos los requisitos establecidos en dichas normas, la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras admitirá la solicitud. En caso de no ser admitida, los solicitantes tendrán derecho de ser informados en forma escrita de las razones en que se fundamenta esta situación.”*

#### **4.1.2 Operación de Intermediación**

##### **4.1.2.1 Obligatoriedad de otorgamientos de créditos hacia la actividad microfinanciera**

*“Artículo 24. Los bancos, entidades de ahorro y préstamo, y demás instituciones financieras regidas por este Decreto Ley, en el ejercicio de sus operaciones de intermediación, deben mantener un índice de liquidez y solvencia acorde con el desarrollo de sus actividades, preservando una equilibrada diversificación de la fuente de sus recursos y de sus colocaciones e inversiones.*

*La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, previa opinión del Banco Central de Venezuela, la cual será vinculante, fijará mediante normas de carácter general, los índices de solvencia y liquidez, así como los principios requeridos para lograr la adecuada diversificación a que se refiere este artículo, según la clase o tipo de institución financiera de que se trate. Dichas normas determinarán el porcentaje mínimo que deben mantener los bancos, entidades de ahorro y préstamo, y demás instituciones financieras regidas por este Decreto Ley, para la ponderación del patrimonio sobre los activos.*

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

#### **4.1.2.2 Captación de Depósitos**

*“Artículo 25. Los bancos universales, los bancos comerciales, los bancos hipotecarios, los bancos de inversión, los bancos de desarrollo, las entidades de ahorro y préstamo, y los institutos municipales de crédito y empresas municipales de crédito podrán, dentro de las limitaciones establecidas en este Decreto Ley, recibir depósitos a la vista, a plazo y de ahorro. Los depósitos a la vista, de ahorro y a plazo deberán ser nominativos.”*

#### **4.1.2.2.1 Adquisición de Otras Obligaciones**

*“Artículo 31. Los bancos universales, bancos comerciales, bancos hipotecarios, bancos de inversión, bancos de desarrollo, bancos de segundo piso y las entidades de ahorro y préstamo, en los términos en que sean compatibles con su respectivo objeto y naturaleza, y dentro de las limitaciones previstas en el presente Decreto Ley, podrán contraer otras obligaciones a la vista o a plazo, distintas a las originadas por la recepción de depósitos, cuando ello sea procedente, mediante la emisión de títulos u otras modalidades de captación, para el otorgamiento de créditos y la realización de sus demás operaciones activas.”*

#### **4.1.3 Barreras de entrada para la apertura de Bancos de Desarrollo en Venezuela**

Igualmente la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, establece las barreras de entrada al mercado financiero nacional para la apertura de bancos de desarrollo en Venezuela según la línea de negocio a implementar;

#### **4.1.3.1 Objeto y Capital Mínimo de los Bancos de Desarrollo**

*“Artículo 110. Los bancos de desarrollo, tendrán por objeto principal fomentar, financiar y promover actividades económicas y sociales para sectores específicos del país, compatibles con su naturaleza, con las limitaciones de este Decreto Ley. Cuando se trate de recursos provenientes del Ejecutivo Nacional destinados a programas específicos, podrán realizar operaciones de segundo piso.*

*Cuando tengan por objeto exclusivo fomentar, financiar o promover las actividades microfinancieras sustentadas en la iniciativa pública o privada, tanto en las zonas urbanas como rurales, otorgarán créditos de menor cuantía, bajo parámetros de calificación distintos a los establecidos en el resto de los bancos, entidades de ahorro y préstamo e instituciones financieras, y podrán realizar las demás operaciones de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su objeto.”*



#### **4.1.3.2 Capital Mínimo de los Bancos de Desarrollo**

*“Artículo 112. Los bancos de desarrollo deberán tener un capital pagado en dinero en efectivo o mediante la capitalización de resultados acumulados disponibles para tal fin, no menor de Dieciséis Mil Millones de Bolívares (Bs. 16.000.000.000,00). Los aumentos adicionales a dicho monto, igualmente deberán ser en dinero en efectivo o mediante la capitalización de dichos resultados acumulados. No obstante, si tienen su asiento principal fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y han obtenido de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras la calificación de banco regional, se requerirá un capital pagado, en las condiciones antes mencionadas, no menor de Ocho Mil Millones de Bolívares (Bs. 8.000.000.000,00).*

*Cuando su objeto sea exclusivamente atender el sector microempresarial deberán tener un capital pagado en dinero efectivo o mediante la capitalización de resultados acumulados disponibles para tal fin, no menor de Tres Mil Millones de Bolívares (Bs. 3.000.000.000,00)....”*

#### **4.1.3.3 Prohibiciones de los Bancos de Desarrollo**

*“Artículo 115. Los bancos de desarrollo no podrán:*

*1. Otorgar créditos por plazos mayores de diez (10) años.*

*2. Adquirir más del veinte por ciento (20%) del capital social de una empresa, manteniendo dicha participación por un período de hasta tres (3) años; transcurrido dicho lapso deberán reducir su participación en el capital de la empresa, a un límite máximo del diez por ciento (10%) del capital social. Cuando se trate de empresas que realicen operaciones conexas o vinculadas a la actividad bancaria, no se aplicarán los límites y plazos establecidos en el presente numeral, siempre y cuando hayan sido autorizados por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras. En todo caso, la totalidad de las inversiones antes señaladas no podrán superar en su conjunto el veinte por ciento (20%) del patrimonio del banco; incluida la participación en empresas conexas o vinculadas a la actividad bancaria.*

*3. Adquirir obligaciones emitidas por los bancos, entidades de ahorro y préstamo y demás instituciones financieras, salvo cuando se trate de la colocación de excedentes en operaciones de tesorería, a plazos no mayores de sesenta (60) días.*

*4. Realizar inversiones en obligaciones de empresas privadas no inscritas en el Registro Nacional de Valores.*

*5. Conceder créditos no garantizados, por montos que excedan en su conjunto del cinco por ciento (5%) del total del activo del banco; a excepción de los bancos cuyas acciones sean propiedad del Estado, donde se establezca otro porcentaje.*

*6. Mantener contabilizados en su balance, como activos, aquellos créditos o inversiones que no cumplan con las disposiciones contenidas en la Ley, o con la normativa prudencial emanada de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras.*

*7. Tener invertida o colocada en moneda o valores extranjeros una cantidad que exceda el límite que fije el Banco Central de Venezuela.”*

#### **4.1.4 Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras (Reforma)**

En base a lo que se plantea en la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, aprobada en 1era discusión el 22 de Enero de 2004 por la Asamblea Nacional la cual al cierre del primer semestre del año 2005 aun no ha sido publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela propone las siguientes reformas:

Se modifica la denominación comercial de Banco de Desarrollo a Banco Comercial con el objeto de financiar las actividades microempresariales

##### **4.1.4.1 Capital Mínimo Banco Comercial Microfinanciero**

**“ARTÍCULO 25.-** Se modifica el artículo 88, con el texto siguiente:

**Artículo 88.** Los bancos comerciales deberán tener un capital pagado en dinero en efectivo o mediante la capitalización de resultados acumulados disponibles para tal fin, no menor de Dieciséis Mil Millones de Bolívares (Bs. 16.000.000.000,00). Los aumentos adicionales a dicho monto, igualmente deberán ser en dinero en efectivo o mediante la capitalización de dichos resultados acumulados. No obstante, si tienen su asiento principal fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y han obtenido de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras la calificación de bancos regionales, se requerirá un capital pagado, en las condiciones antes mencionadas, no menor de Ocho Mil Millones de Bolívares (Bs. 8.000.000.000,00).

*Cuando su objeto sea exclusivamente atender el sector del microcrédito deberán tener un capital pagado en dinero efectivo o mediante la capitalización de resultados acumulados disponibles para tal fin, no menor de Tres Mil Millones de Bolívares (Bs. 3.000.000.000,00). La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras mediante normas de carácter general, establecerá los parámetros para definir los clientes y operaciones, tanto activas como pasivas, correspondientes al sector del microcrédito. Estos parámetros deberán contener indicación expresa de los montos máximos de las operaciones, tanto activas como pasivas, individuales o conjuntas, según sea el caso, que serán consideradas como operaciones realizables por un banco comercial cuyo objeto sea exclusivamente atender el sector del microcrédito.*

*Una vez modificado el capital mínimo requerido, según lo previsto en el numeral 6 del artículo 235 de la presente Ley, los bancos comerciales deberán ajustar su capital social a la cantidad que corresponda, en un lapso de noventa (90) días continuos contados a partir de la modificación realizada.”*

##### **4.1.4.2 Prohibiciones Banco Comercial Microfinanciero**

**“ARTÍCULO 26.-** Se modifica el artículo 89, con el texto siguiente:

**Artículo 89:** Los bancos comerciales no podrán:

1. Otorgar créditos por plazos mayores de cinco (5) años, salvo que se trate de programas de financiamiento para sectores económicos específicos.

2. *Adquirir más del veinte por ciento (20%) del capital social de una empresa, manteniendo dicha participación por un período de hasta cinco (5) años; transcurrido dicho lapso deberán reducir su participación en el capital de la empresa, a un límite máximo del diez por ciento (10%) del capital social. Cuando se trate de empresas que realicen operaciones conexas o vinculadas a la actividad bancaria, no se aplicarán los límites y plazos establecidos en el presente numeral, siempre y cuando hayan sido autorizados por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras. En todo caso, la totalidad de las inversiones antes señaladas no podrán superar en su conjunto el veinte por ciento (20%) del patrimonio del banco comercial; incluida la participación en empresas conexas o vinculadas a la actividad bancaria.*

3. *Adquirir obligaciones emitidas por los bancos, entidades de ahorro y préstamo y demás instituciones financieras; salvo cuando se trate de la colocación de excedentes en operaciones de tesorería, a plazos no mayores de sesenta (60) días.*

4. *Realizar inversiones en obligaciones de empresas privadas no inscritas en el Registro Nacional de Valores.*

5. *Conceder créditos en cuenta corriente o de giro al descubierto, no garantizados, por montos que excedan en conjunto del cinco por ciento (5%) del total del activo del banco.*

6. *Mantener contabilizados en su balance, como activos, aquellos créditos o inversiones que no cumplan con las disposiciones contenidas en la Ley, o con la normativa prudencial emanada de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras.*

7. *Tener invertida o colocada en moneda o valores extranjeros una cantidad que exceda el límite que fije el Banco Central de Venezuela.”*

#### **4.1.4.3 Créditos a la Promoción de la Economía Alternativa**

Reforma propuesta de aumentar de 3% a 10% del total de la cartera bruta del sistema financiero bancario nacional hacia la actividad microempresarial

**“ARTÍCULO 14.-** *Se incorpora un artículo nuevo, con el texto siguiente:*

##### **Créditos a la Promoción de la Economía Alternativa**

**Artículo 28.** *Los bancos universales, bancos comerciales y entidades de ahorro y préstamo deberán conceder préstamos y créditos o realizar colocaciones, según la capacidad del prestatario, a la pequeña y mediana empresa, comercial y/o industrial, establecidas o por establecerse, que tengan por objeto crear, estimular, promover y desarrollar la microempresa y/o la empresa asociativa o cooperativa de economía alternativa del país, para atender la economía popular y alternativa, por un monto no inferior al diez por ciento (10%) del monto de la cartera crediticia al cierre del ejercicio semestral anterior, de conformidad con las certificaciones que al efecto suministre la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras. Los préstamos deberán ser otorgados a tasas preferenciales iguales al ochenta por ciento (80%) de la tasa activa ponderada de los seis bancos con las mayores carteras crediticias según certificación del Banco Central de Venezuela que las deberá publicar periódicamente.*

*El Ejecutivo Nacional, mediante Resolución podrá modificar el porcentaje previsto en el presente artículo, así como la metodología para su cálculo.”*

#### 4.1.5 Ley de Microfinanzas

La línea de negocio básica por la cual se regirá el propuesto banco de desarrollo microfinanciero deberá estar estrechamente ligado bajo la ley impuesta por el ejecutivo nacional la cual define, promociona y desarrolla la actividad microempresarial en Venezuela.

La Ley de Microfinanzas vigente fue publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.076 de la fecha 13 de Noviembre de 2000, entre los puntos más resaltantes de la ley se destacan las siguientes:

##### 4.1.5.1 Definición

*“Artículo 2.- A los efectos del presente Decreto Ley se entiende por: Sistema Microfinanciero: aquel que atiende al sector microempresarial mediante el otorgamiento de microcréditos; y estará integrado por los entes u organismos públicos y privados que se dediquen al fomento, financiamiento y promoción de este sector, quienes se encargarán de garantizar la retornabilidad de los recursos económicos y la sustentabilidad del sistema en forma eficiente y oportuna. Igualmente, formarán parte del sistema los clientes definidos conforme a las disposiciones del presente texto legal.”*

*“Artículo 3.- A los efectos del presente Decreto Ley se entiende por:*

*Clientes: Sujetos finales a los cuales estarán destinados los microcréditos, entendiéndose por éstos a los microempresarios, unidades asociativas y microempresas.*

- ✓ *Microempresarios: personas naturales autoempleadas o emprendedoras de bajos ingresos, que desarrollen o puedan desarrollar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial o artesanal de bienes, con ventas anuales hasta por la cantidad de cuatro mil quinientas unidades tributarias (4.500 U.T)*
- ✓ *Unidad Asociativa: dos (2) o más personas naturales con iniciativas económicas que se constituyan bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, con la finalidad de acceder a los microcréditos, y garantizar la retornabilidad de los recursos, de forma solidaria.*
- ✓ *Microempresas: personas jurídicas bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada, en la legislación vigente, que tengan de uno (1) a veinte (20) trabajadores, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, transformación, y producción industrial o artesanal de bienes, con ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil unidades tributarias (9.000 U.T)*

*Servicios Financieros: todos aquellos instrumentos, programas y proyectos financieros prestados por las organizaciones públicas o privadas para facilitar y promover el desarrollo del sector microempresarial.*

*Microcrédito: todo crédito concedido a los clientes, destinados a financiar actividades de pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades.”*

#### **4.1.5.2 Ejecución de la Actividad**

*“Artículo 4.-La actividad objeto del presente Decreto Ley, será desarrollada por entes u organizaciones públicas y privadas, dedicadas principalmente al fomento, financiamiento y promoción de actividades microempresariales.”*

#### **4.1.6 PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL**

##### **4.1.6.1 Promoción**

*“Artículo 5.-El Ejecutivo Nacional ejecutará las acciones y decisiones mencionadas en el artículo anterior, basado principalmente en los siguientes lineamientos:*

- *Promover programas y mecanismos que estimulen la competitividad de la actividad microempresarial,*
- *Propiciar y promover la suscripción de convenios y acuerdos nacionales e internacionales, orientados a la consecución de los fines del presente Decreto Ley;*
- *Promover la iniciativa e inversión privada nacional e internacional, en la provisión de servicios de promoción y desarrollo para las microfinanzas, auspiciado la competencia sana y leal en el mercado;*
- *Crear y fortalecer programas del sector público o privado que faciliten a la actividad microempresarial el acceso al mercado;*
- *Propiciar la mejora de la eficiencia en el uso de los recursos humanos a través de programas y servicios de promoción y desarrollo de este sistema;*
- *Evaluar semestralmente los resultados e impacto de los programas y servicios de promoción y desarrollo, a los efectos de mejorar la planificación, ejecución y monitoreo de los mismos;*
- *Incorporar en los programas y servicios de promoción y desarrollo un enfoque orientado hacia el uso racional y sostenible de los recursos financieros, así como la utilización de tecnologías y procesos contables;*
- *Ser promotor y articulador de aquellos factores que desarrollen una cultura productiva y de calidad de servicios que faciliten la sostenibilidad y sustentabilidad del sector microempresarial; y*
- *Propiciar programas de incorporación al sistema tributario.”*

##### **4.1.6.2 Capacitación**

*“Artículo 6.-El Ejecutivo Nacional, por órgano del Ministerio de Finanzas, coordinará con el Ministerio de Desarrollo Social y Salud, la concentración con los entes y organismos públicos y privados, el desarrollo de acciones de capacitación para los clientes del sector microempresarial en materia de constitución, organización, producción, comercialización y otras, con la finalidad de incrementar la competitividad en el mercado.”*

##### **4.1.6.3 De las Acciones de Apoyo**

*“Artículo 7.-Los entes u organizaciones públicas y privadas dedicadas al fomento, financiamiento y promoción de actividades microempresariales, desarrollarán acciones para el adiestramiento, capacitación y asistencia tecnológica en materia de construcción, organización, gestión,*

*producción, comercialización y otras de necesidad e interés de los clientes del sector microempresarial, con la finalidad de incrementar la competitividad en el mercado.”*

#### **4.1.6.4 Difusión de Información**

*“Artículo 8.-El Ejecutivo Nacional, procurará difundir información y orientación a los clientes del sector microempresarial sobre los procedimientos y condiciones para su formalización en los aspectos tributarios, contables y de acceso al mercado.”*

#### **4.1.7 DEL FINANCIAMIENTO**

##### **4.1.7.1 Fideicomiso para la ejecución de actividades**

*“Artículo 9.-El Ejecutivo Nacional, por órgano del Ministerio de Finanzas, el Ministerio de la Producción y el Comercio, y el Ministerio de Desarrollo Social y Salud, podrá otorgar a través de fideicomisos debidamente constituidos en el Banco de Segundo Piso, que al efecto se creen, los recursos necesarios para la ejecución de las actividades mencionadas en el presente Decreto Ley.”*

##### **4.1.7.2 Lapso de Financiamiento de Créditos**

*“Artículo 10.-Los créditos otorgados al sector microempresarial por entes u organizaciones públicas o por bancos de desarrollo, podrán ser financiados por un período de hasta cinco (5) años.”*

##### **4.1.7.3 Criterios de Financiamiento**

*“Artículo 11.-los Créditos otorgados con recursos provenientes del Banco de Segundo Piso, que a los efectos del presente Decreto Ley cree el Ejecutivo Nacional, se regirán conforme a las políticas y lineamientos dictados por éste.”*

##### **4.1.7.4 De las Garantías**

*“Artículo 12.-Los entes u organismos públicos dedicados al financiamiento del sector microempresarial, y los entes privados cuyo objetivo principal sea dicho financiamiento, procurarán solicitar avales, fianzas y garantías solidarias, antes que cualquier otra garantía real o hipotecaria, a los fines de garantizar los microcréditos otorgados.”*

##### **4.1.7.5 De las Sociedades de Garantías Recíprocas**

*“Artículo 13.-Los microempresarios también podrán constituirse en sociedades de garantías recíprocas, destinadas a asegurar mediante avales o fianzas el reembolso de los créditos que sean otorgados a los clientes del sector microempresarial. A tales efectos, sólo podrán ser socios*

*beneficiarios de dichas sociedades, las personas naturales o jurídicas calificadas en el artículo 3 del presente Decreto Ley.”*

*“Artículo 14.-Las Sociedades de garantías recíprocas para el sector microempresarial, formarán parte del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la pequeña y mediana empresa; y por ende, podrán ser socios de los Fondos Nacionales de Garantías Recíprocas.”*

## **CAPITULO N° 5: MARCO METODOLÓGICO**

En este capítulo se describe la metodología que se utilizó para llevar a cabo la investigación, es decir, los aspectos que tienen que ver con la planificación de la manera como se procedió en la realización de la misma. Estos aspectos incluyen: tipo, variables de investigación; población y muestra, diseño de la muestra; técnica de recolección y presentación de los datos; y finalmente el tratamiento y análisis de la información

### **5.1 Tipo de Investigación**

El estudio se realizó a través de una investigación bibliográfica y de campo. Porqué involucró la búsqueda, revisión, análisis y estudio de información actualizada de libros de texto, publicaciones periódicas y paginas Web, entre otras fuentes de información; y de campo al existir un acercamiento entre el investigador y la realidad objeto de estudio: factibilidad económica para la creación de una banco de desarrollo con capital privado nacional dentro del Sistema Financiero Bancario Venezolano orientado a la promoción, desarrollo y financiamiento de las microfinanzas.

### **5.2 Investigación Descriptiva**

El estudio que fundamentó esta investigación se ubica en el nivel descriptivo porque busca determinar las dimensiones o componentes importantes del fenómeno a investigar: factibilidad económica para la creación de un banco de desarrollo con capital privado nacional dentro del Sistema Financiero Venezolano orientado a la promoción, desarrollo y financiamiento de las microfinanzas. Dentro de los componentes que describe el estudio se encuentran: resaltar las experiencias en la región del financiamientos de las microfinanzas, evaluar el mercado potencial de las microfinanzas en Venezuela, realizar un plan de negocios con base en la competencia directa existente (Bangente) con el objeto de evaluar la factibilidad de crear un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado nacional dentro del sistema financiero nacional, plantear los controles internos y operativos del banco propuesto.



## **5.3 Variables de la Investigación**

### **5.3.1 Definición de las variables de investigación**

El objetivo de la investigación se centró en analizar si es factible económicamente la creación de un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado nacional dentro del Sistema Financiero Venezolano el cual promocionará, desarrollará y otorgará financiamiento a la actividad microempresarial en Venezuela.

Una variable es el aspecto o dimensión de un objeto o individuo, es aquello que puede modificarse o ser modificado, que se puede transformar, alterar o cambiar en una investigación, la(s) variable(s) que se desprende(n) del problema.

Para operacionalizar una variable, es necesario primero definirla apropiadamente, en el contexto de la investigación, posteriormente, enumerar sus dimensiones, es decir, describir las características individuales que deberán ser contrastadas para resolver el problema, y finalmente, seleccionar los indicadores que permitirán medir dichas variables.

El planteamiento del problema induce a identificar dos variables principales:

- 1) El Sistema Financiero Bancario Nacional
- 2) El Sistema Microfinanciero en Venezuela

Resulta también necesario identificar las variables asociadas a las preguntas específicas, del mismo modo en que se identificaron las variables de la pregunta originante.

- 1) Mercado potencial de las microfinanzas en Venezuela
- 2) Programas y mecanismos operacionales para la creación de un banco de desarrollo privado dedicado a las microfinanzas

### 5.3.1.1 Cuadro resumen de las variables, con sus dimensiones, subdimensiones e indicadores

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
<b>5.3.1.1.1 Sistema Financiero Bancario Venezolano</b>	Se denomina así al conjunto de instituciones públicas y/o privadas que proporcionan los medios de pago a la economía para el desarrollo de sus actividades.	<b>5.3.1.1.1.1 Cuota de Mercado (Market Share)</b>	Sistema Grande	¿Cuántos Bancos Universales y Comerciales existen al 31/12/04 con más de 5 % de participación de Mercado dentro del Sistema Financiero Nacional?	En términos porcentuales y Miles de Bolívares. Revisión Sistemática
			Sistema Mediano	¿Cuántos Bancos Universales y Comerciales existen al 31/12/2004 entre 1% y 5% de participación de Mercado dentro del Sistema Financiero Nacional?	En términos porcentuales y Miles de Bolívares Revisión Sistemática
			Sistema Pequeño	¿Cuántos Bancos Universales y Comerciales existen al 31/12/2004 con menos de 1% de participación de	En términos porcentuales y Miles de Bolívares Revisión Sistemática

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				Mercado?	
		<b>5.3.1.1.1.2 Capital Pagado</b>	Bancos Universales	Bs. 40.000.000.000 Bancos Universales Nacionales y Bs. 20.000.000.000 Bancos Universales Regionales	Total Bancos Universales al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Bancos Comerciales	Bs. 16.000.000.000 Bancos Comerciales Nacionales y Bs. 8.000.000.000 Bancos Comerciales Regionales	Total Bancos Comerciales al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Entidad de Ahorro y Préstamo	Bs. 8.000.000.000 Entidades de Ahorro y Préstamo Nacionales y Bs. 4.000.000.000 Entidades de Ahorro y Préstamos Regionales	Total Entidades de Ahorro y Préstamo al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Banco de Inversión	Bs. 10.000.000.000 Bancos de	Total Bancos de Inversión al

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				Inversión Nacionales y Bs. 5.000.000.000 Bancos de Inversión Regionales	31/12/2004 Revisión Sistemática
			Banco Hipotecario	Bs. 8.000.000.000 Bancos Hipotecarios Nacionales y Bs. 6.000.000.000 Bancos Hipotecarios Regionales	Total Bancos Hipotecarios al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Fondo de Mercado Monetario	Bs. 5.000.000.000 Fondo de Mercado Monetario Nacionales y Bs. 2.500.000.000 Fondo de Mercado Monetario Regionales	Total Fondos del Mercado Monetario al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Arrendadora Financiera	Bs. 5.000.000.000 Arrendadoras Financieras Nacionales y Bs. 2.500.000.000 Arrendadoras	Total Arrendadoras Financieras al 31/12/2004 Revisión Sistemática

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				Financieras Regionales	
			Bancos de Desarrollo (Bancos de Segundo Piso y Bancos Microfinancieros)	Para los Bancos de Segundo Piso y los Bancos de Desarrollo Nacionales el capital mínimo pagado es de Bs. 16.000.000.000, para los Bancos de Segundo Piso y los Bancos de Desarrollo Regionales el capital mínimo pagado es de Bs. 8.000.000.000; Para los Bancos de Desarrollo Microempresarial el capital mínimo pagado es de Bs. 3.000.000.000	Total Bancos de Desarrollo (Bancos de Segundo Piso y Microfinanciero) al 31/12/2004 Revisión Sistemática
		<b>5.3.1.1.1.3 Tipo de Subsistema</b>	Bancos Universales	¿Cuántas Instituciones Financieras agrupan este subsistema?	Número de Instituciones al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Bancos Comerciales	¿Cuántas Instituciones Financieras agrupan este	Número de Instituciones al 31/12/2004

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				subsistema?	Revisión Sistemática
			Entidad de Ahorro y Préstamo	¿Cuántas Instituciones Financieras agrupan este subsistema?	Número de Instituciones al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Banco de Inversión	¿Cuántas Instituciones Financieras agrupan este subsistema?	Número de Instituciones al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Banco Hipotecario	¿Cuántas Instituciones Financieras agrupan este subsistema?	Número de Instituciones al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Fondo de Mercado Monetario	¿Cuántas Instituciones Financieras agrupan este subsistema?	Número de Instituciones al 31/12/2004
			Arrendadora Financiera	¿Cuántas Instituciones Financieras agrupan este subsistema?	Número de Instituciones al 31/12/2004 Revisión Sistemática
			Bancos de Desarrollo (Bancos de Segundo Piso y Bancos Microfinancieros)	¿Cuántas Instituciones Financieras agrupan este subsistema?	Número de Instituciones al 31/12/2004 Revisión Sistemática
		<b>5.3.1.1.1.4 Objeto</b>	Bancos Universales	¿Cuánto es el % de Margen de Intermediación	Revisión Sistemática

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Créditos?	
				¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Inversiones?	Revisión Sistemática
				¿Cuántos tipos de créditos mantiene este subsistema (Consumo; Hipotecario, Comerciales, Microcréditos)	Revisión Sistemática. Los tipos de créditos otorgados son en Miles de Bolívares y Número de Créditos otorgados
			Bancos Comerciales	¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Créditos?	Revisión Sistemática
				¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera	Revisión Sistemática

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				de Inversiones?	
				¿Cuántos tipos de créditos mantiene este subsistema (Consumo; Hipotecario, Comerciales, Microcréditos)	Revisión Sistemática. Los tipos de créditos otorgados son en Miles de Bolívares y Número de Créditos otorgados
			Entidad de Ahorro y Préstamo	¿Cuánto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Créditos?	Revisión Sistemática
				¿Cuánto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Inversiones?	Revisión Sistemática
				¿Cuántos tipos de créditos mantiene este subsistema (Consumo; Hipotecario, Comerciales, Microcréditos)	Revisión Sistemática. Los tipos de créditos otorgados son en Miles de Bolívares y Número de Créditos otorgados
			Banco de Inversión	¿Cuánto es el %	Revisión Sistemática



Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Créditos?	
				¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Inversiones?	Revisión Sistemática
				¿Cuántos tipos de créditos mantiene este subsistema (Consumo; Hipotecario, Comerciales, Microcréditos)	Revisión Sistemática. Los tipos de créditos otorgados son en Miles de Bolívares y Número de Créditos otorgados
			Banco Hipotecario	¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Créditos?	Revisión Sistemática
				¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones	Revisión Sistemática

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				/ Total de Cartera de Inversiones?	
				¿Cuántos tipos de créditos mantiene este subsistema (Consumo; Hipotecario, Comerciales, Microcréditos)	Revisión Sistemática. Los tipos de créditos otorgados son en Miles de Bolívares y Número de Créditos otorgados
			Fondo de Mercado Monetario	¿Cuánto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Créditos?	Revisión Sistemática
				¿Cuánto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Inversiones?	Revisión Sistemática
				¿Cuántos tipos de créditos mantiene este subsistema (Consumo; Hipotecario, Comerciales, Microcréditos)	Revisión Sistemática. Los tipos de créditos otorgados son en Miles de Bolívares y Número de Créditos otorgados

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
			Arrendadora Financiera	¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Créditos?	Revisión Sistemática
				¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Inversiones?	Revisión Sistemática
				¿Cuántos tipos de créditos mantiene este subsistema (Consumo; Hipotecario, Comerciales, Microcréditos)	Revisión Sistemática. Los tipos de créditos otorgados son en Miles de Bolívares y Número de Créditos otorgados
			Bancos de Desarrollo (Bancos de Segundo Piso y Bancos Microfinancieros)	¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre Total Captaciones / Total de Cartera de Créditos?	Revisión Sistemática
				¿Cuanto es el % de Margen de Intermediación Financiera entre	Revisión Sistemática

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				Total Captaciones / Total de Cartera de Inversiones?	
				¿Cuántos tipos de créditos mantiene este subsistema (Consumo; Hipotecario, Comerciales, Microcréditos)	Revisión Sistemática. Los tipos de créditos otorgados son en Miles de Bolívares y Número de Créditos otorgados
		<b>5.3.1.1.1.5 Por Participación Accionaria</b>	Privada (Capital Nacional o Extranjero)	¿Cuántas y Tipos de Instituciones Financieras existen al 31/12/2004 con capital privado nacional y extranjero?	Revisión Sistemática
			Pública	¿Cuántas Instituciones Financieras existen al 31/12/2004 con capital de carácter público?	Revisión Sistemática
			Mixta	¿Cuántas Instituciones Financieras existen al 31/12/2004 con capital de	Revisión Sistemática

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				carácter mixta?	
		<b>5.3.1.1.1.6 Por Cobertura Geográfica</b>	Nacional	¿Cuántas Instituciones Financieras existen con Sede Principal en la Ciudad de Caracas al 31/12/2004?	Revisión Sistemática
			Regional	¿Cuántas Instituciones Financieras existen con Sede Principal en el interior de Venezuela al 31/12/2004?	Revisión Sistemática
		<b>5.3.1.1.1.7 Ley General de Bancos Vigente</b>	Ley de Bancos y Otras Instituciones Financieras (Vigente Nov. 2001)	¿Cuántas Instituciones Financieras están activas dentro del Sistema Financiero Nacional al 31/12/2004?	Revisión Sistemática
		<b>5.3.1.1.1.8 SUDEBAN</b>	Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN)	¿Cuáles son los Indicadores de Control y Gestión Económicos-Administrativos de cada Institución	Revisión Sistemática

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				Financiera?	
<b>5.3.1.1.2 Sistema Microfinanciero</b>	Conjunto de entes u organizaciones públicos o privados que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promuevan, intermedien o financien tanto a personas naturales; sean autoempleadas, desempleadas y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresas, en áreas rurales y urbanas.	<b>5.3.1.1.2.1 Microempresario</b>	En el caso de persona jurídica, deberá contar con un número total no mayor de diez (10) trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil Unidades Tributarias (9.000 U.T.).	¿Cuántos microempresarios existen en Venezuela?	Revisión Sistemática
		<b>5.3.1.1.2.2 Unidad Asociativa</b>	Dos (2) o más personas naturales bajo cualquier forma de organización	¿Cuántas unidades asociativas hay en Venezuela?	Revisión Sistemática
		<b>5.3.1.1.2.3 Servicios Financieros</b>	Créditos	¿Cuántos créditos y Montos otorgados en Miles de Bs. hacia el sector microempresarial en Venezuela?	Entrevista, Revisión Sistemática
			Cuentas Corrientes	¿Cuántos productos y Monto en Miles de Bs. son dirigidos hacia la actividad microempresarial	Revisión Sistemática

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
				en Venezuela?	
			Cuentas de Ahorros	¿Cuántos productos y Monto en Miles de Bs. son dirigidos hacia la actividad microempresarial en Venezuela?	Revisión Sistemática
			Depósitos a Plazos	¿Cuántos productos y Monto en Miles de Bs. son dirigidos hacia la actividad microempresarial en Venezuela?	Revisión Sistemática
		<b>5.3.1.1.2.4 Servicios No Financieros</b>	Programas, proyectos, instrumentos y acciones para el adiestramiento, capacitación, asistencia tecnológica, productiva y otros	¿Cuántas actividades se han impuesto por parte del ejecutivo nacional para promover la actividad microfinanciera?	Entrevista
		<b>5.3.1.1.2.5 Microcrédito</b>	Créditos concedidos a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción,	¿Cuántos créditos se han otorgados, tipos de créditos según los lineamientos del crédito, según la actividad microempresarial	Revisión Sistemática, Entrevista

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
			comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades.	que realizan en Venezuela?	
		<b>5.3.1.1.2.6 Entes Ejecutores</b>	Los referidos entes pueden ser Asociaciones Civiles, Fundaciones, Fondos, Cooperativas de Ahorro y Crédito y otras organizaciones públicas o privadas, constituidas para prestar los servicios previstos en la Ley, adoptando o no la forma de banco.	¿Cuántos y tipos de entes ejecutores hay en Venezuela al 31/12/2004?	Revisión Sistemática
<b>5.3.1.1.3 Mercado Potencial de las Microfinanzas en Venezuela</b>	Se entiende por mercado el lugar en donde asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las operaciones de cambio de bienes y servicios a un determinado precio. Comprende todas las personas, hogares,	<b>5.3.1.1.3.1 Economía Formal</b>	Número de personas empleadas en el sector formal de la economía	¿Cuántas personas demandarían productos financieros para el desarrollo de la microempresa las cuales se encuentran en el sector formal de la economía?	Revisión Sistemática



Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
	empresas e instituciones que tiene necesidades a ser satisfechas con los productos de los ofertantes. Son los <b>mercados potenciales</b> los que no consumiéndolos aún, podrían hacerlo en el presente inmediato o en el futuro.	<b>5.3.1.1.3.2 Economía Informal</b>	El sector informal es aquel que está constituido por empresas con menos de cinco empleados (incluido el patrono), dedicadas al comercio o a la prestación de servicios domésticos o técnicos no profesionales, Trabajador por cuenta propia no profesional.	¿Cuántas personas demandarían productos financieros para el desarrollo de la microempresa las cuales se encuentran en el sector informal de la economía?	Revisión Sistemática,
		<b>5.3.1.1.3.3 Emprendedores</b>	Individuos con iniciativas empresariales en las distintas áreas operativas de un negocio	¿Cómo es el emprendedor venezolano?	Revisión Sistemática
<b>5.3.1.1.4 Planes de Control Interno Contable y Administrativo</b>	El control interno es un proceso integrado a los procesos. Estos controles internos, son efectuados por el consejo de la administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, con el objeto de proporcionar una garantía razonable para	<b>5.3.1.1.4.1 Objetivos para la administración del sistema de control</b>	Efectividad y eficiencia de las operaciones, calidad de la información financiera y cumplimiento de las leyes, normas e instrucciones emanadas de la SUDEBAN	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas
		<b>5.3.1.1.4.2 Objetivos del</b>	Niveles de Autorización,	¿Cuales son los controles	Revisión Sistemática, Entrevistas

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
	el logro de objetivos	<b>Control Interno</b>	Segregación de funciones y responsabilidades, Registro oportuno y exacto de transacciones y hechos, Integridad y exactitud de las actualizaciones y los datos acumulados y Acceso restringido a los recursos, activos y registros	existentes dentro de un banco?	
		<b>5.3.1.1.4.3 Controles de Monitoreo</b>	Función financiera, operacional e informática	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas
		<b>5.3.1.1.4.4 Tecnología de la Información</b>	Sistemas operen de acuerdo a lo diseñado por la gerencia respectiva, Que la información se maneje de manera sistemática y que se le aseguren a la gerencia la autorización, exactitud e integridad en el ingreso de las transacciones de cada ciclo	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas
		<b>5.3.1.1.4.5 Ambiente</b>	Adecuación de la organización del área de sistemas,	¿Cuales son los controles existentes dentro	Revisión Sistemática, Entrevistas

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
		<b>Tecnológico</b>	Adecuación de la normativa y los procedimientos de sistemas, Control de integridad y validez de la información procesada	de un banco?	
		<b>5.3.1.1.4.6 Niveles de Seguridad</b>	Adecuación de la organización del área de Sistemas, Adecuación de la normativa y los procedimientos de sistemas, programación y soporte técnico, Control de integridad y validez de la información procesada, Control de las operaciones computarizadas o procesos informáticos y Análisis de la dependencia de proveedores externos	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas
<b>5.3.1.1.5 Programas Operacionales</b>	Modelo operativo de funcionamiento que el banco utilizaría para poner en marcha su plan de negocios y sus actividades de intermediación	<b>5.3.1.1.5.1 Oficina de Promoción de Microcrédito</b>	Ubicación de promotores de negocio de segmentos y por categorías de clientes, Oficinas de promoción de	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
			microcrédito estratégicamente ubicadas, Oficinas de promoción de microcrédito orientadas a la prestación de servicios financieros y Segmentación de cajas de atención		
		<b>5.3.1.1.5.2 Fuerza de Ventas Puerta a Puerta</b>	Promotores de negocio puerta a puerta Concentración en captación de clientes de crédito y ahorro	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas
		<b>5.3.1.1.5.3 Documentación</b>	La recepción y control de documentos se realizará de forma descentralizada, La información generada por la recepción y control de documentos quedará integrada en el sistema de información de la Entidad, La captura y control de datos tiene distintas modalidades: En el Front Office: datos	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
			mínimos necesarios para operaciones de clientes ya existentes En Back Office: apertura de nuevos clientes captados por los promotores de negocio y completar la información de clientes captados en el Front Office		
		<b>5.3.1.1.5.4 Mantenimiento</b>	Ingreso, mantenimiento y liberación de garantías centralizada, La tramitación jurídica de la garantía es función del Back Office, La administración de carteras se realizará de forma centralizada, Mantenimiento de productos y Procesamiento de reportes operativos	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas
		<b>5.3.1.1.5.5 Liquidación y Reclamos</b>	Desembolso o cargo automático ligado a la formalización de la operación y a	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
			liquidaciones periódicas Y Minimización de contabilizaciones manuales		
		<b>5.3.1.1.5.6 Soporte Operativo</b>	El archivo se realizará de forma centralizada como norma, La custodia de documentos valorados o valorables (incluyendo los documentos en garantía) se hará de forma centralizada	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas
		<b>5.3.1.1.5.7 Soporte Administrativo</b>	Desarrollo y soporte tecnológico en outsourcing, Centralización de políticas de recursos humanos, Outsourcing de nómina, Función de compras centralizada y Gestión legal de apoyo a la Entidad	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas
		<b>5.3.1.1.5.8 Gestión y Control</b>	Mercadeo: desarrollo de propuestas de valor, Políticas de riesgo y recuperación,	¿Cuales son los controles existentes dentro de un banco?	Revisión Sistemática, Entrevistas

Variable	Definición Nominal	Definición Real	Definición Operacional	Ítems	Observaciones
			Planificación financiera estratégica y gestión de la tesorería, Control de riesgo operativo y fraude, Procesamiento de reportes e informes financieros a entes externos supervisores		

## 5.4 Población y Muestra

### 5.4.1 Población

“La población o universo se refiere al conjunto para el cual serán validas las conclusiones que se obtengan: a los elementos o unidades (personas, instituciones o cosas) a los cuales se refiere la investigación”<sup>36</sup>.

La población que comprendió esta investigación está integrada por la totalidad de las instituciones financieras venezolanas operativas agrupadas por subsistemas según la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras al 30/06/2005, de la siguiente manera:

Subsistemas	Privadas	Públicas	Total
Banca Universal	17	0	17
Banca Comercial	14	1	15
Banca con Leyes Especiales <sup>37</sup>	0	4	4
Banca de Desarrollo <sup>38</sup>	1	1	2
Banca de Inversión	4	1	5
Banca Hipotecaria	2	0	2
Empresas de Arrendamiento Financiero	0	1	1
Entidades de Ahorro y Préstamo	3	0	3
Fondos del Mercado Monetario	2	0	2
<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>8</b>	<b>51</b>

<sup>36</sup> Morles, V. Planteamiento y Análisis de Investigaciones. Editorial El Dorado, Caracas.1992. Pag. 17.

<sup>37</sup> Banco Industrial de Venezuela, Instituto Municipal de Crédito Popular, Banco Nacional de Ahorro y Préstamo y el Banco de Comercio Exterior

<sup>38</sup> Banco de la Gente Emprendedora (Privado) y el Banco de Desarrollo Económico y Social (Pública)



## 5.4.2 Diseño de la Muestra

La muestra está formada por un “subconjunto representativo de un universo o población. En la investigación científica es muy importante este concepto, porque frecuentemente no es posible realizar investigaciones sobre la totalidad del fenómeno que interesa. De allí que sea necesario utilizar muestras”<sup>39</sup>.

Se aplicó un muestreo estratégico intencional debido a que es necesario seleccionar una muestra que sea fácil de acceso y que a la vez permita reunir una serie de características acordes con los objetivos específicos de esta investigación.

La muestra se tomo partiendo de la observación de una fracción de la población considerada, dicha fracción fue la institución financiera, que según la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras opera bajo la modalidad de Banco de Desarrollo Microfinanciero con capital privado nacional al 30/06/2005. En base a las características mencionadas. Bangente (Banco de la Gente Emprendedora) fue institución financiera seleccionada.

Se realizó un estudio piloto sobre la unidad de observación primaria. En este caso, Bangente representa el único banco de desarrollo microfinanciero con capital privado nacional. Al 30 de Junio de 2005 Bangente mantiene siete (7) oficinas bancarias ubicadas en Catia, Palo Verde, El Valle, Avenida Urdaneta, Valencia (Estado Carabobo), La Guaira (Estado Vargas) y Guarenas (Estado Miranda), y dos (2) Centros de Atención Microempresarial (CAM) ubicados en Los Teques (Estado Miranda) y Maracaibo (Estado Zulia)

Bangente inicio operaciones desde el cierre del segundo semestre de 1998 bajo el modelo de negocio dirigido a otorgar financiamientos a la actividad microempresarial. La escogencia de este tipo de muestreo (estratégico intencional) se basa en la facilidad de acceso a la información en lo que se refiere a los estados financieros históricos de la institución<sup>40</sup>, la sede principal del banco esta ubicado en la ciudad de Caracas, parte de los objetivos de esta investigación están orientados a evaluar las experiencias adquiridas en lo que se refiere a la gestión y desempeño del banco dentro del sistema financiero local, los avances logrados sobre el desarrollo y promoción de la actividad microfinanciera y en la necesidad de tomar como referencia una unidad de observación dentro de un conjunto heterogéneo de bancos, que podrían utilizar los resultados de esta investigación para evaluar y analizar un manejo eficiente de las operaciones crediticias hacia el sector microfinanciero local, y en la metodología que se utilizará en el presente trabajo de investigación, la cual será aplicable para constituir un banco con diferentes características dentro del

---

<sup>39</sup> Op.cit: Pag. 54.

<sup>40</sup> Información de carácter publico

sistema financiero venezolano o con características similares a un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado.

## 5.5 Fuentes y Técnicas para la Recolección de la Información

Posterior a la selección del diseño de investigación y a la selección de la muestra más apropiada, de acuerdo al problema de investigación, se realizó la recolección de los datos, la cual involucró la selección, construcción del instrumento y la validación para su posterior implementación y aplicación.

Inicialmente se realizó una revisión sistemática e investigación documental y bibliográfica a través de la búsqueda de información estadística-financiera de fuentes primarias y secundarias para cubrir en gran parte los objetivos específicos tratados en el presente proyecto de investigación. Adicionalmente se utilizó como instrumento de recolección de datos la guía de entrevista. Este instrumento permitirá obtener y recabar información acerca de las variables en estudio.<sup>41</sup>

La “Guía de Entrevista” realizada estuvo dirigida a un grupo de profesionales con amplia experiencia dentro del sector financiero y gubernamental en Venezuela.

Entre las personas, instituciones financieras y organismos multilaterales que fueron posibles ser entrevistados están presentes los siguientes:

Nombre de los Entrevistados	Cargos Desempeñados
Rafael Burke	Ex - Director de Análisis Financiero y Financiamiento Multilateral del Ministerio de Finanzas
Francisco Bustillos Gil	Ex – Viceministro de Finanzas
Adolfo Castejon	Gerente de Negocios de CONAPRI / Tecnologías de la Información
Reinaldo López Falcón	Ex - Superintendente Adjunto de Bancos
Jose Antonio López-Medina	Socio de Consultoría Financiera– Deloitte - Venezuela
Erwin Miyasaka	Socio de Consultoría Financiera– Deloitte - Venezuela
Nelson Quintero Moros	Ex – Viceministro de Producción y Comercio

<sup>41</sup> Propio del Investigador.

Nombre de los Entrevistados	Cargos Desempeñados
Alejandro Soriano	Ejecutivo Principal de la Corporación Andina de Fomento
Mauro Yovane	Ejecutivo PyME y Microfinanzas

La guía de entrevista que se realizó, se fundamentó en la realización de seis preguntas escritas bajo un guión auxiliar en función a la afirmación o negación de cada respuesta:

“Inicialmente se planteará la intención de la entrevista en torno a la justificación del problema de la investigación y luego se plantearán las siguientes preguntas:”

- 1) ¿Que piensa usted acerca de la apertura de un banco de desarrollo microfinanciero privado dentro del sistema financiero en Venezuela?, Lo considera o no necesario?, Por que? (en razón a la respuesta si resultara positiva o negativa)
- 2) ¿Qué opina usted acerca de la existencia o no de un mercado para la creación de un banco de desarrollo microfinanciero privado en Venezuela?
- 3) ¿Cómo están en su opinión los mecanismos de control y gestión de los bancos de desarrollo microfinanciero en Venezuela?, ¿Son suficientes o insuficientes?
- 4) Que piensa usted acerca de ¿Cómo se podrían otorgar financiamientos a la actividad microempresarial en Venezuela?
- 5) ¿Se cubren o no se cubren, las colocaciones de la Banca exigidas de parte de la SUDEBAN hacia la actividad microempresarial en Venezuela?, ¿A que lo puede atribuir?
- 6) ¿Tiene usted conocimiento acerca de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos hacia la actividad microempresaria dentro del sistema financiero nacional?

## 5.6 Fuentes y Técnicas de Recolección de Datos

La información requerida se obtuvo de fuentes secundarias: libros de texto, publicaciones periódicas (prensa, revistas especializadas, boletines trimestrales y anuales de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras), trabajos de tesis, páginas web y folletos en general.

La data estadística consultada por la pagina Web de la SUDEBAN fue la base para evaluar el nivel de operación y gestión del desempeño de Bangente con el objeto de elaborar la premisa básica para la realización de un plan de negocios que permitió evaluar la factibilidad económica de crear un banco de desarrollo microfinanciero privado con capital nacional, realizando la proyección de los estados financieros del banco propuesto para los próximos diez (10) semestres (Dic-2005/ Jun-2010) la cual se consideró como objetivo de la presente investigación.

### **5.6.1 Técnica de Presentación de Resultados**

Con el fin de evaluar la factibilidad de crear un banco de desarrollo microfinanciero privado dentro del sistema financiero nacional se efectuó un estudio de mercado el cual comprendió la realización de un análisis de la competencia; oferta de productos financieros dirigidos hacia el financiamiento de la actividad microempresarial, estudio de la demanda, análisis de los controles operacionales y operativos del banco, experiencias de las microfinanzas en Latinoamérica y la realización de un plan de negocios del banco propuesto durante los próximos cinco años de operación (10 períodos semestrales). Dicha proyección se fundamentó en premisas internas predefinidas a razón del estudio realizado y en premisas externas consultadas a fuentes independientes.

### **5.6.2 Técnica de Análisis**

El resultado obtenido de la información cuantitativa fue presentado en gráficos, cuadros estadísticos y la aplicación de índices de gestión y desempeño<sup>42</sup> que permitieron encontrar elementos de congruencia para la construcción de un modelo financiero para generar un plan de negocios de operaciones estimada para los próximos diez (10) semestres que servirá para evaluar la factibilidad de la creación un banco de desarrollo microfinanciero. Adicionalmente se realizó un estudio del mercado potencial de las microfinanzas en Venezuela, el cual generó una visión de las “oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades”<sup>43</sup>, que surgirán como consecuencia de la entrada de un banco de desarrollo microfinanciero privado dentro del mercado financiero nacional.

También se consideró junto con la proyección de los estados financieros del banco propuesto la realización de los indicadores de gestión y desempeño que utiliza la SUDEBAN para medir y evaluar el desempeño de las actividades que realizará la institución financiera en los próximos diez (10) semestres propuestos para el presente estudio. Entre los índices que serán aplicados al plan de negocios estarán presentes los siguientes:

- Indicadores para la evaluación del patrimonio

---

<sup>42</sup> Según la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras

<sup>43</sup> DOFA

- Indicadores de solvencia bancaria y calidad de activos
- Indicadores de gestión administrativa
- Indicadores de rentabilidad
- Indicadores de liquidez

Asimismo, el análisis de la información cualitativa pasará por la realización de las "matrices de análisis", mediante las cuales será posible detectar coincidencias o divergencias entre las respuestas proporcionadas por distintas personas expertas en la materia al mismo planteamiento.

#### **5.6.2.1 Del Marco de Trabajo a Desarrollar:**

Los instrumentos que contará el Marco de Trabajo a desarrollar son los siguientes:

- ✓ Realización de un estudio cualitativo y cuantitativo del sistema financiero nacional venezolano
- ✓ Estudio del mercado potencial de las microfinanzas en Venezuela
- ✓ Experiencia de financiamiento de las microfinanzas en Latinoamérica
- ✓ Análisis de la oferta por parte del estado para el desarrollo de la actividad microempresarial en Venezuela
- ✓ Análisis de la oferta de los productos y servicios para el desarrollo y financiamiento de las microfinanzas
- ✓ Matriz de resultados obtenidos sobre las entrevistas
- ✓ Estimación de los estados financieros del banco propuesto para los próximos diez (10) semestres
- ✓ Análisis de los planes y programas operacionales del banco propuesto
- ✓ Indicadores de gestión sobre la estimación de los estados financieros.

### **5.7 Tratamiento y Análisis de la Información**

Para realizar el análisis de de la información obtenida a través de la guía de entrevistas se procedió a agrupar las respuestas en base al organismo u ente representado en cada entrevistado<sup>44</sup>. Esta agrupación permitió obtener mayor claridad del análisis y exposición de los resultados.

En base al estudio de mercado efectuado, se realizó un monitoreo de la oferta y demanda de los servicios microfinancieros en Venezuela al cierre del primer semestre del año 2005, presentado las instituciones operativas y los productos financieros.

Con el fin verificar si es factible o no la creación de un banco de desarrollo con capital privado nacional dentro del Sistema Financiero Bancario Venezolano

---

<sup>44</sup> Público, Privado o No Gubernamental

orientado a la promoción, desarrollo y financiamiento de las microfinanzas se realizó un plan de negocios de la entidad constituida, realizando la estimación de los estados financieros del banco constituido para los próximos diez (10) semestres (Dic-2005/Jun-2010), aunado al análisis basado en los indicadores financieros del sistema financiero bancario nacional.

Los indicadores para la evaluación del sistema financiero bancario venezolano incluyen las siguientes categorías:

- ✓ Indicadores para la evaluación del patrimonio
- ✓ Indicadores de solvencia bancaria y calidad de activos
- ✓ Indicadores de gestión administrativa
- ✓ Indicadores de rentabilidad

Los resultados de la Guía de Entrevistas así como del análisis financiero se presentaron en forma descriptiva y por medio de tablas y gráficos.

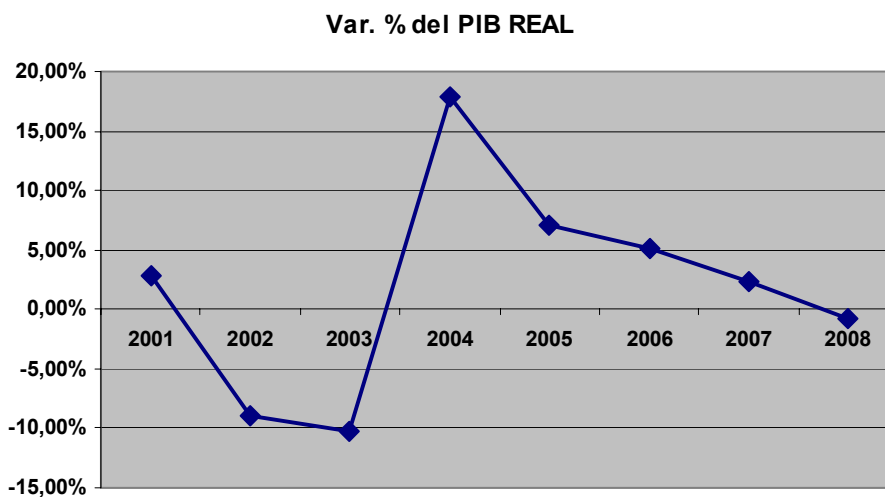
## **CAPITULO Nº 6 FACTIBILIDAD ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE UN BANCO DE DESARROLLO CON CAPITAL PRIVADO NACIONAL DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO VENEZOLANO ORIENTADO A LA PROMOCIÓN, DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO DE LAS MICROFINANZAS**

En el presente capítulo se desarrolla el objetivo general de la presente investigación. Para ello fue necesario realizar el análisis situacional de la economía venezolana con sus respectivas estimaciones para los próximos cuatro años (2005-2008) y la evolución del sistema financiero bancario nacional en concordancia con el panorama económico y la normativa legal vigente.

### **6.1 Análisis de la situación económica de Venezuela**

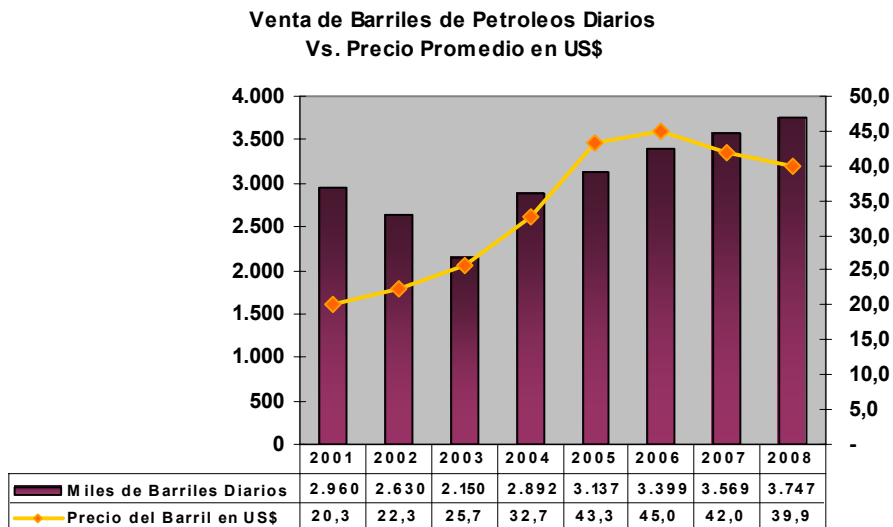
Durante los últimos años, Venezuela ha experimentado un repunte importante en su actividad económica posterior al paro petrolero ocurrido en Diciembre de 2002. Esto se ha reflejado en una mejora considerable en los indicadores económicos y de desarrollo.

Asimismo, para los próximos años se espera que la situación económica del país mantenga esta tendencia, principalmente debido a los elevados precios del petróleo para los cuales no existe señal de una corrección a la baja importante en un futuro inmediato.



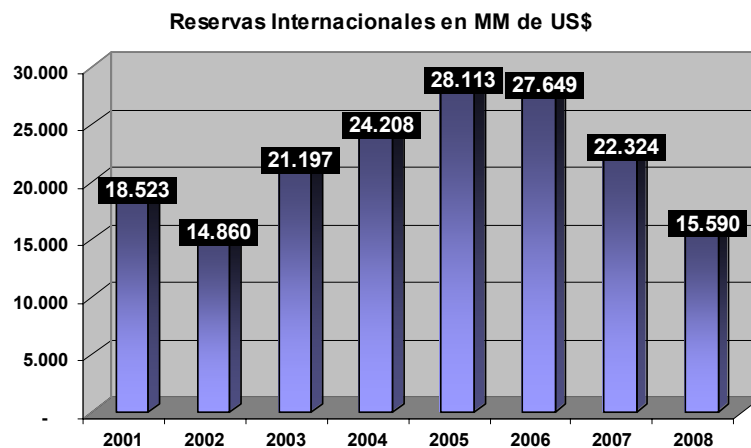
Fuente: Banco Central de Venezuela y MetroEconómica S.C. (julio 2005)

Al mes de julio de 2005 el precio de la cesta petrolera venezolana se encontraba por encima de US\$ 50 por barril. Adicionalmente, se estima que la producción de hidrocarburos continuará su tendencia ascendente en los próximos años para cumplir con la creciente demanda global lo cual contribuirá al incremento de los ingresos de la nación.



Fuente: Ministerio de Energía y Minas MetroEconómica S.C. (julio 2005)

De esta forma, el incremento de los ingresos por concepto de exportaciones petroleras permitirá mantener un nivel razonable de las reservas internacionales las cuales se ubicaron en US\$ 28.230 millones al cierre de Julio 2005.



Fuente: Banco Central de Venezuela, MetroEconómica S.C. (julio 2005)

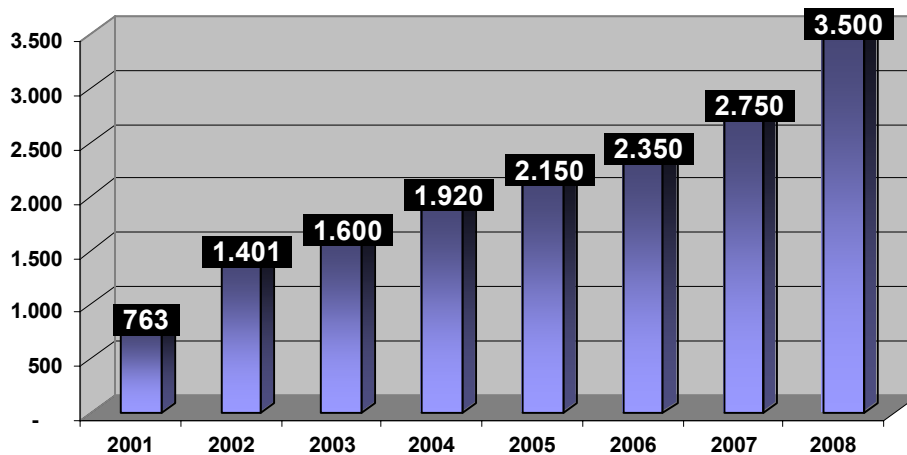


Sin embargo, se aprobó en mayo de 2005 una propuesta de la Presidencia de la República para crear un tope en las reservas internacionales y asignar el excedente a un fondo de desarrollo que realice inversiones en el ámbito social.

Adicionalmente, se espera que el control de cambio se mantenga durante los próximos años para prevenir una fuga masiva de capitales y mantener una mayor estabilidad en la actividad económica del país, lo cual contribuirá también a mantener el nivel de las reservas internacionales.

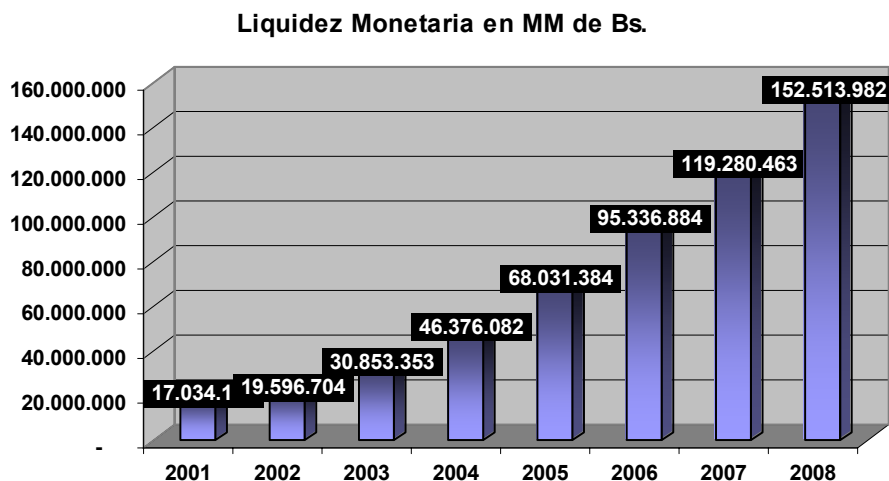
De esta forma, el tipo de cambio oficial se ha ubicado en Bs. 2.144,60 para la compra y Bs. 2.150,00 para la venta y se espera que el mismo se mantenga a lo largo de este año. No obstante, se presume que la devaluación anual del tipo de cambio oficial continúe como ha venido ocurriendo en los últimos años.

**Tipo de Cambio Oficial de Cierre Bs./US\$**



Fuente: Banco Central de Venezuela y MetroEconómica S.C. (julio 2005)

Por otro lado, como consecuencia del incremento en el ingreso nacional y de la continuidad del control de cambio, se estima que la liquidez monetaria continuará su expansión durante los próximos años lo cual se traduciría en un crecimiento del volumen de negocio de las instituciones financieras del país.



Fuente: Banco Central de Venezuela, MetroEconómica S.C. (julio 2005)

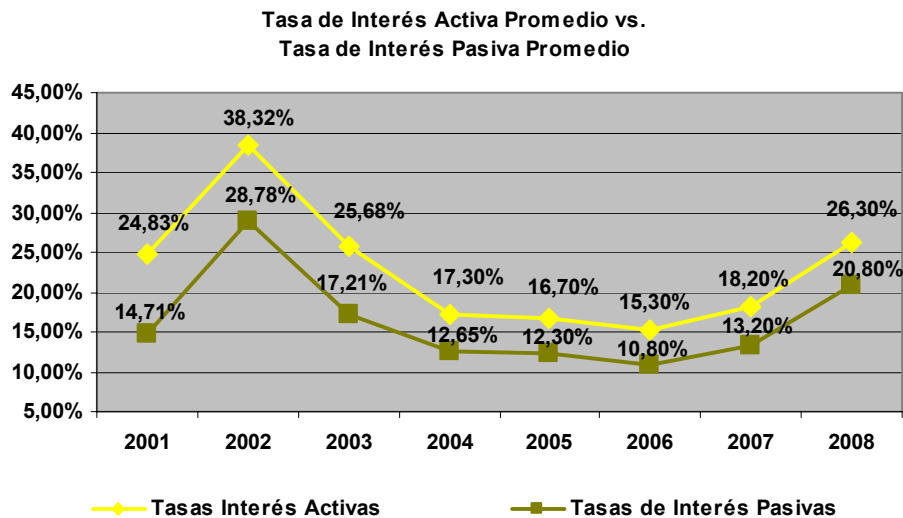
### 6.1.1 Control de Tasas de Interés

Por su parte, las tasas de interés han sido reguladas por el Banco Central de Venezuela (BCV) a partir del 26 de abril de 2005<sup>45</sup>, estableciendo un techo y un piso para las tasas activas y pasivas de la siguiente forma:

- Tasas Activas: Tasa de asistencia crediticia del BCV (28,5%)
- Tasas de depósitos de ahorro: Tasas de absorción del BCV a 28 días (11,50%)
- Tasas de depósitos a plazo: Tasas de absorción del BCV a 56 días – (11,75%)

Al cierre del primer semestre de 2005 las tasas de interés activas se encuentran reguladas en 28%, las tasas para depósitos de ahorro en 6,5% y las tasas para depósitos a plazo en 10%. Debido a esta regulación se espera que el incremento en las tasas de interés durante los próximos años sea más moderado y es probable que el margen financiero de las instituciones se vea afectado.

<sup>45</sup> Publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.174 de fecha 27/04/2005.



Fuente: Banco Central de Venezuela, MetroEconómica S.C. (julio 2005)

Por otra parte el BCV adoptó las siguientes medidas en relación con las comisiones y tarifas de los bancos y demás instituciones financieras, vigentes, a partir del 1ero de mayo de 2005. En tal sentido, tales instituciones no podrán:

- Cobrar comisiones de cualquier naturaleza por transacciones o tenencias de cuentas de ahorro; los ahorristas tienen derecho, al menos, a una libreta al año libre de costos.
- Cobrar comisiones por la emisión de cheques depositados, cobrados por taquilla en horario bancario regular, o procesados por compensación.
- Exigir la constitución o mantenimiento de depósitos no disponibles por parte del cliente para la concesión de créditos.
- Condicionar el otorgamiento de créditos a la adquisición de servicios o productos de cualquier índole.
- Cobrar comisiones o cargos sobre depósitos constituidos por orden de los Tribunales de la República.

El 17 de Junio de 2005 el BCV según resolución N° 05-06-01<sup>46</sup> estableció el tope de de las comisiones que deberá cobrar el sector financiero bancario sobre las siguientes operaciones:

Servicios	Porcentaje de Comisión a Cobrar
Retiro de efectivo contra tarjetas de crédito efectuadas en taquillas o cajeros automáticos	5%
Cancelación de cuentas de ahorro inmovilizadas por un periodo mayor a seis (6) meses que presenten un saldo inferior a un mil bolívares (Bs. 1.000,00)	Podrán cobrar una comisión equivalente al saldo remanente en dichas cuentas
Operaciones de compra de facturas (factoring)	3%
Operaciones de apertura de créditos hacia el sector microfinanciero	7,5% (del monto del crédito, la cual podrá ser cobrada de forma anticipada)

Sin embargo se estima un crecimiento en los Ingresos de Comisiones y Servicios.

### 6.1.2 Imposición de Gavetas Crediticias

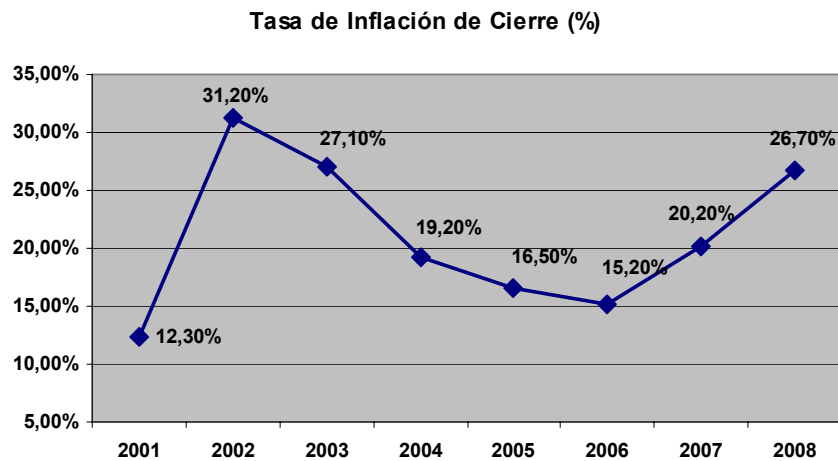
El ejecutivo nacional mediante la Ley de General de Bancos vigente (2001) impuso la obligatoriedad a las instituciones financieras bancarias de colocar el 3% de su cartera de crédito bruta hacia la actividad microfinanciera, además en el transcurso del año 2005 impuso otras obligaciones crediticias hacia la banca universal y comercial, las cuales comprenden:

Gaceta Oficial N° / Fecha	Actividad Económica a Financiar	% de Colocación sobre total Cartera de Crédito Bruta	Instituciones Financieras que deberán realizar la colocación
N° 38.118 de fecha 31/01/2005	Agrícola	16%	Banca Universal y Comercial
N° 38.140 de fecha 04/03/2005	Vivienda	10%	Banca Universal y Comercial
N° 38.252 de fecha 17/08/2005	Turismo	2,5%	Banca Universal y Comercial
<b>Total % de Colocación sobre total Cartera de Crédito Bruta</b>		<b>28,5%</b>	

<sup>46</sup> Según Gaceta Oficial N° 38.230 de fecha 18 de julio de 2005

Las colocaciones de carácter obligatorio impuestas hacia el sistema financiero bancario nacional incluyendo el 3% hacia la actividad microempresarial alcanzan un total de **31,5%**.

Por último, se estima que la presión inflacionaria se mantenga baja como resultado del control de precios establecido por el gobierno desde el año 2004, el cual contribuyó en gran medida a regular la inflación en ese año. Al cierre de Julio de 2005, la inflación acumulada se encontraba en 8,9%.

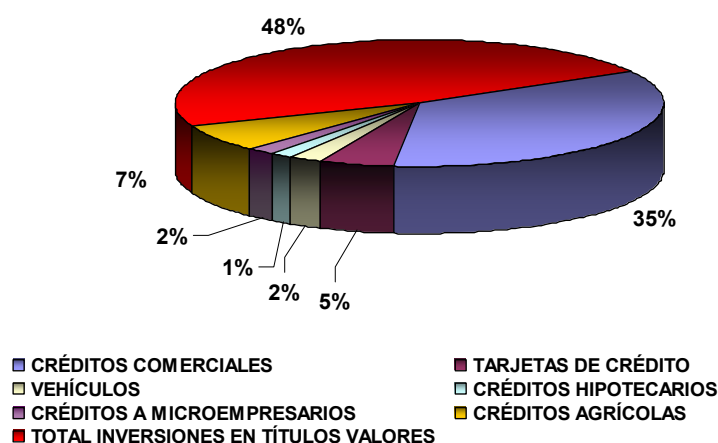


Fuente: Banco Central de Venezuela, MetroEconómica S.C. (julio 2005)

## 6.2 El Sistema Financiero Bancario Venezolano

Durante los últimos 10 años el sistema financiero venezolano ha visto grandes transformaciones como consecuencia de la crisis de 1993 y de la entrada en vigencia de la Ley General de Bancos promulgada ese mismo año así como otras regulaciones adicionales que han buscado fortalecer el sector financiero del país.

Distribución porcentual del Activo del Sistema Bancario al 30/06/2005



Fuente: SUDEBAN

Como resultado de la entrada en vigencia de estas nuevas regulaciones, se ha observado un incremento importante de la inversión extranjera en el sector financiero, así como un proceso de transformación de la Banca Especializada a Banca Universal a través de fusiones y adquisiciones reduciendo el número de participantes en el sistema financiero. En el siguiente cuadro se puede apreciar esta situación:

Instituciones Financieras / Periodos	Dic-1996	Jun-05
Banco Universal	2	18
Banco Comercial	37	14
Banco de Inversión	18	5
Banco Leyes Especiales	4	4
Entidades de Ahorro y Préstamo	21	3
Fondos del Mercado Monetario	20	2
Banco Hipotecario	8	2
Bancos de Desarrollo	0	2
Arrendadora Financiera	16	1
Sociedades de Capitalización	1	0
Total Instituciones Financieras	127	51

Fuente: Informe Junio de 2005 de la Asociación Bancaria de Venezuela y SUDEBAN

Se puede apreciar una disminución del 60% en el total de instituciones financieras operativas en el sistema financiero nacional durante los últimos nueve (9) años.

### 6.3 Cuota de mercado

#### 6.3.1 Sistema de Bancos Grandes

Según la SUDEBAN el sistema de bancos grandes está conformado por la totalidad de “Bancos Universales” y “Bancos Comerciales” que mantienen durante un periodo de tiempo determinado una participación de mercado sobre el total de las “Captaciones del Público” del sistema bancario nacional de, por lo menos cinco por ciento (5%).

Al cierre del primer semestre del año 2005 el total de instituciones financieras bancarias con por lo menos cinco por ciento (5%) sobre el total de las captaciones del público en el sistema financiero bancario nacional son los siguientes:

Institución Financiera	Tipo de Institución Financiera	Participación Accionaria	Origen del Capital Pagado	Cuota de Mercado
Banesco	Banco Universal Nacional	Nacional	Privada	<b>14,43%</b>
Banco de Venezuela	Banco Universal Nacional	Extranjera	Privada	<b>14,33%</b>
Provincial	Banco Universal Nacional	Extranjera	Privada	<b>14,01%</b>
Mercantil	Banco Universal Nacional	nacional	Privada	<b>13,48%</b>
<b>Total Cuota de Mercado</b>				<b>56,25%</b>

Fuente: SUDEBAN y Cálculos Propios

En base al cuadro presentado el **27,92%** de participación de mercado sobre el total de las captaciones del público del sistema bancario nacional corresponde a bancos universales nacionales con capital privado (Banesco y Mercantil), los otros bancos también son universales nacionales, con participación accionaria extranjera y capital privado representan el **28,34%** (Venezuela y Provincial).

### 6.3.2 Sistema de Bancos Medianos

Según la SUDEBAN el sistema de bancos medianos están conformados por la totalidad de “Bancos Universales” y “Bancos Comerciales” que mantienen a un periodo de tiempo determinado una participación de mercado sobre el total de las “Captaciones del Público” del sistema bancario nacional de, por lo menos uno por ciento (1%).

Al cierre del primer semestre del año 2005 el total de instituciones financieras con por lo menos uno por ciento (1%) sobre el total de las captaciones del público en el sistema financiero bancario son los siguientes:

Institución Financiera	Tipo de Institución Financiera	Participación Accionaría	Origen del Capital Pagado	Cuota de Mercado
INDUSTRIAL DE VENEZUELA	Banco con Leyes Especiales	Nacional	Pública	<b>4,19%</b>
OCCIDENTAL DE DESCUENTO	Banco Universal Nacional	Nacional	Privada	<b>4,11%</b>
CARIBE	Banco Universal Nacional	Mixta	Privada	<b>3,14%</b>
BANFOANDES	Banco Universal Nacional	Nacional	Pública	<b>2,66%</b>
CITIBANK	Banco Universal Nacional	Extranjera	Privada	<b>2,65%</b>
EXTERIOR	Banco Universal Nacional	Nacional	Privada	<b>2,63%</b>
<b>FEDERAL</b>	<b>Banco Comercial Nacional</b>	<b>Nacional</b>	<b>Privada</b>	<b>2,40%</b>
FONDO COMUN	Banco Universal Nacional	Nacional	Privada	<b>2,13%</b>
VENEZOLANO DE CREDITO	Banco Universal Nacional	Nacional	Privada	<b>2,09%</b>
CARONI	Banco Universal Regional	Nacional	Privada	<b>1,64%</b>
<b>BANCORO</b>	<b>Banco Comercial Nacional</b>	<b>Nacional</b>	<b>Privada</b>	<b>1,53%</b>
CORP BANCA	Banco Universal Nacional	Nacional	Privada	<b>1,44%</b>
BANCO NACIONAL DE CREDITO	Banco Universal Nacional	Nacional	Privada	<b>1,43%</b>
<b>GUAYANA</b>	<b>Banco Comercial Regional</b>	<b>Nacional</b>	<b>Privada</b>	<b>1,30%</b>
CENTRAL	Banco Universal Regional	Nacional	Privada	<b>1,11%</b>



Institución Financiera	Tipo de Institución Financiera	Participación Accionaria	Origen del Capital Pagado	Cuota de Mercado
CANARIAS DE VENEZUELA	Banco Universal Nacional	Nacional	Privada	<b>1,10%</b>
DEL SUR	Banco Universal Nacional	Nacional	Privada	<b>1,09%</b>
Total Cuota de Mercado				<b>36,64%</b>

Fuente: SUDEBAN y Cálculos Propios

Entre los bancos con por lo menos uno por ciento (1%) de participación de mercado sobre el total de las captaciones del público del sistema financiero bancario al 30 de junio de 2005, el **6,85%** corresponde a bancos nacionales con capital público (Banco Industrial de Venezuela y Banfoandes), los bancos de participación accionaria extranjera con capital privado representan el **4,08%** (Citibank y Corp Banca) y el único banco nacional con capital mixto representa el **3,14%** (Banco del Caribe).

El resto de los bancos esta conformado por: bancos comerciales: **3,93%** (Federal y Bancoro), bancos comerciales regionales: **1,30%** (Guayana), bancos universales nacionales: **14,58%** (Canarias, Del Sur, Banco Nacional de Crédito, Occidental de Descuento, Fondo Común, Venezolano de Crédito y Exterior) y los bancos universales regionales representan el **2,75%** (Caroní y Central)

### 6.3.3 Sistema de Bancos Pequeños

Según la SUDEBAN el sistema de bancos pequeños están conformados por la totalidad de "Bancos Universales" y "Bancos Comerciales" que mantienen a un periodo de tiempo determinado una participación del mercado sobre el total de las "Captaciones del Público" del sistema bancario nacional, por debajo del uno por ciento (1%).

Al cierre del primer semestre del año 2005 el total de instituciones financieras por debajo del uno por ciento (1%) sobre el total de las captaciones del público en el sistema financiero bancario son los siguientes:

Institución Financiera	Tipo de Institución Financiera	Participación Accionaria	Origen del Capital Pagado	Cuota de Mercado
BOLIVAR	Banco Comercial Nacional	Nacional	Privada	<b>0,98%</b>
PLAZA	Banco Comercial Nacional	Extranjera	Privada	<b>0,70%</b>
<b>SOFITASA</b>	<b>Banco Universal Regional</b>	<b>Nacional</b>	<b>Privada</b>	<b>0,66%</b>

Institución Financiera	Tipo de Institución Financiera	Participación Accionaria	Origen del Capital Pagado	Cuota de Mercado
<b>PROVIVIENDA</b>	<b>Banco Universal Regional</b>	<b>Nacional</b>	<b>Privada</b>	<b>0,58%</b>
TOTALBANK	Banco Comercial Nacional	Nacional	Privada	<b>0,55%</b>
BAN VALOR	Banco Comercial Nacional	Nacional	Privada	<b>0,51%</b>
CONFEDERADO	Banco Comercial Regional	Nacional	Privada	<b>0,32%</b>
INVERUNION	Banco Comercial Nacional	Nacional	Privada	<b>0,15%</b>
HELM BANK DE VENEZUELA	Banco Comercial Regional	Extranjera	Privada	<b>0,12%</b>
BANORTE	Banco Comercial Nacional	Nacional	Privada	<b>0,11%</b>
ABN AMRO BANK	Banco Comercial Nacional	Extranjera	Privada	<b>0,11%</b>
BANCO GALICIA DE VENEZUELA	Banco Comercial Regional	Nacional	Privada	<b>0,07%</b>
BANGENTE	Banco de Desarrollo	Nacional	Privada	<b>0,02%</b>
<b>Total Cuota de Mercado</b>				<b>4,88%</b>

Fuente: SUDEBAN y Cálculos Propios

Los bancos con menos del uno por ciento (1%) de participación de mercado sobre el total de las captaciones del público del sistema financiero bancario al 30 de junio de 2005, el **1,24%** son bancos universales regionales con capital privado (Banpro y Sofitasa), los bancos comerciales nacionales y regionales, extranjeros con capital privado representan el **0,93%** (Helm Bank de Venezuela, Banco Plaza y ABN Amro Bank ), los bancos comerciales regionales con capital privado y participación accionaria nacional el **0,39%** (Banco Galicia de Venezuela y Confederado), el resto de los bancos comerciales nacionales representan el **2,32%** (Bolívar, TotalBank, Inverunión, Banvalor, Banorte y Bangente<sup>47</sup>).

Tomando la sumatoria de los sistemas grandes, medianos y pequeños alcanzaría el **97,78%** del total del sistema financiero bancario nacional al 30 de junio de 2005. El resto del sistema (**2,22%**) esta conformado por el Sistema de Ahorro y Préstamo, Banca de Inversión, Banca Hipotecaria, Arrendadora Financiera y Fondos del Mercado Monetario.

<sup>47</sup> Bangente es un banco de desarrollo, sin embargo la SUDEBAN la clasifica dentro del grupo de bancos pequeños.

## 6.4 Capital Pagado

### 6.4.1 Bancos Universales

En el siguiente cuadro se puede apreciar la totalidad de bancos universales nacionales y regionales operativos según la SUDEBAN al cierre del primer semestre del año 2005:

Institución Financiera	Capital Pagado en Millones de Bs.	Participación %
BANESCO	427.996	<b>30%</b>
OCCIDENTAL DE DESCUENTO	169.675	<b>12%</b>
MERCANTIL	134.172	<b>9%</b>
PROVINCIAL	91.834	<b>6%</b>
BANFOANDES	61.000	<b>4%</b>
EXTERIOR	56.700	<b>4%</b>
CANARIAS DE VENEZUELA	56.604	<b>4%</b>
DEL SUR	54.568	<b>4%</b>
VENEZOLANO DE CREDITO	50.400	<b>3%</b>
BANCO NACIONAL DE CREDITO VENEZUELA	45.640	<b>3%</b>
VENEZUELA	40.524	<b>3%</b>
CARIBE	40.107	<b>3%</b>
CORP BANCA	40.000	<b>3%</b>
CITIBANK	40.000	<b>3%</b>
FONDO COMUN	40.000	<b>3%</b>
CARONI	30.600	<b>2%</b>
CENTRAL	25.500	<b>2%</b>
PROVIVIENDA	25.159	<b>2%</b>
SOFITASA	20.000	<b>1%</b>
<b>Total Capital Pagado</b>	<b>1.450.479</b>	<b>100%</b>

El banco con mayor capital pagado dentro del subsistema de bancos universales es “Banesco” con una participación sobre el total capital pagado del subsistema del **30%**.

#### 6.4.2 Bancos Comerciales

En el siguiente cuadro se puede apreciar la totalidad de bancos comerciales nacionales y regionales operativos según la SUDEBAN al cierre del primer semestre del año 2005:

Institución Financiera	Capital Pagado en Millones de Bs.	Participación %
INDUSTRIAL DE VENEZUELA	99.840	<b>25%</b>
FEDERAL	95.000	<b>24%</b>
BAN VALOR	28.000	<b>7%</b>
BANCO RO	24.000	<b>6%</b>
INVERUNION	22.000	<b>6%</b>
PLAZA	18.720	<b>5%</b>
BOLIVAR	16.197	<b>4%</b>
TOTALBANK	16.000	<b>4%</b>
BANORTE	16.000	<b>4%</b>
ABN AMRO BANK	16.000	<b>4%</b>
CONFEDERADO	11.043	<b>3%</b>
BANCO GALICIA DE VENEZUELA	9.400	<b>2%</b>
HELM BANK DE VENEZUELA	8.076	<b>2%</b>
GUAYANA	8.000	<b>2%</b>
BANGENTE	4.000	<b>1%</b>
Total Capital Pagado	392.276	<b>100%</b>

El banco con mayor capital pagado dentro del subsistema de bancos comerciales es "Industrial de Venezuela" con una participación sobre el total capital pagado del subsistema del **25%**.

#### 6.4.3 Entidad de Ahorro y Préstamo

En el siguiente cuadro se puede apreciar la totalidad de entidades de ahorro y préstamo nacionales y regionales operativos según la SUDEBAN al cierre del primer semestre del año 2005:

Institución Financiera	Capital Pagado en Millones de Bs.	Participación %
MI CASA	9.334	<b>39%</b>
BANPLUS	8.150	<b>34%</b>
CASA PROPIA	6.750	<b>28%</b>
Total Capital Pagado	24.234	<b>100%</b>

La institución con mayor capital pagado es dentro del subsistema de entidades de ahorro y préstamo es “Mi Casa” con una participación sobre el total capital pagado del subsistema del **39%**.

#### 6.4.4 Bancos de Inversión

En el siguiente cuadro se puede apreciar la totalidad de bancos de inversión nacionales y regionales operativos según la SUDEBAN al cierre del primer semestre del año 2005:

Institución Financiera	Capital Pagado en Millones de Bs.	Participación %
FINANCORP	10.000	<b>23%</b>
FEDERAL	10.000	<b>23%</b>
FIVCA	10.000	<b>23%</b>
BANINVEST	8.000	<b>19%</b>
SOFIOCCIDENTE	5.000	<b>12%</b>
Total Capital Pagado	43.000	<b>100%</b>

Los bancos con mayor capital pagado dentro del subsistema de bancos de inversión son: “Financorp, Federal y FIVCA” con una participación individual sobre el total capital pagado del subsistema de **23%**.

#### 6.4.5 Bancos Hipotecarios

En el siguiente cuadro se puede apreciar la totalidad de bancos hipotecarios nacionales operativos según la SUDEBAN al cierre del primer semestre del año 2005:

Institución Financiera	Capital Pagado en Millones de Bs.	Participación %
INVERBANCO	8.000	<b>50%</b>
ACTIVO	8.000	<b>50%</b>
Total Capital Pagado	16.000	<b>100%</b>

Los bancos con mayor capital pagado dentro del subsistema de bancos de inversión son: “Inverbanco y Activo” con una participación individual sobre el total capital pagado del subsistema de **50%**.

#### 6.4.6 Arrendadoras Financieras

Según la SUDEBAN al cierre de junio de 2005 solamente se mantiene operativa una arrendadora financiera regional (ANFICO), la cual mantiene un capital pagado de Bs. 2.500 MM.

#### 6.4.7 Fondos de Mercado Monetario

En el siguiente cuadro se puede apreciar la totalidad de los fondos de mercado monetario nacionales operativos según la SUDEBAN al cierre del primer semestre del año 2005:

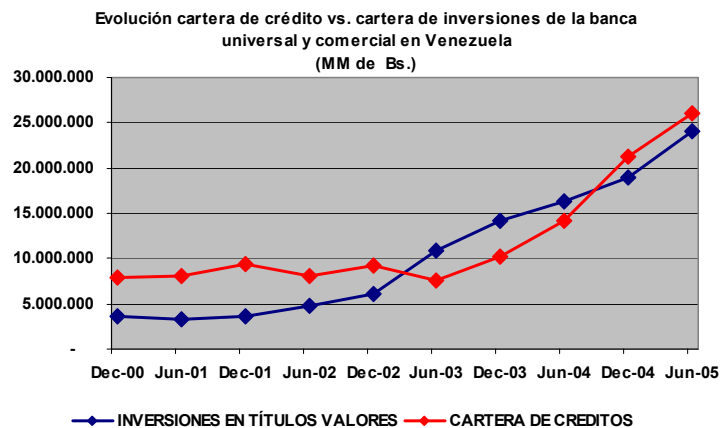
Institución Financiera	Capital Pagado en Millones de Bs.	Participación %
FEDERAL	5.000	<b>50%</b>
PARTICIPACIONES VENCRED	5.000	<b>50%</b>
Total Capital Pagado	10.000	<b>100%</b>

Las únicas instituciones financieras bancarias dentro del subsistema de fondo de mercado monetario son: Federal y Participaciones Vencred con una participación individual sobre el total capital pagado del subsistema de **50%** cada una.

## 6.5 Objeto

### 6.5.1 Banco Universales y Comerciales

En el siguiente grafico se puede apreciar la evolución de la cartera de crédito contra la cartera de inversiones de los subsistemas de bancos universales y comerciales en Venezuela desde diciembre de 2000 hasta el cierre del primer semestre de 2005:

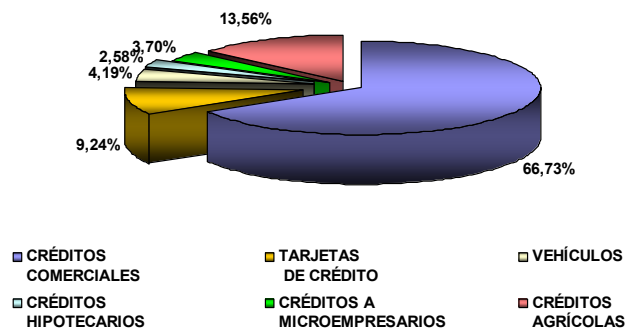


Fuente: SUDEBAN y Cálculos Propios

El crecimiento promedio íter-semestral de la cartera de crédito de los subsistemas banca universal y comercial ha sido del **16%**. Por otra parte la cartera de inversiones se ha incrementado en un promedio del **25%** superando en **9%** al crecimiento de la cartera de crédito.

Al cierre de junio de 2005 la composición de la cartera de crédito bruta del subsistema bancos universales y comerciales en Venezuela según la SUDEBAN está compuesta de la siguiente forma:

**Distribución % de la cartera de crédito bruta de la banca universal y comercial en Venezuela al 30/06/2005**

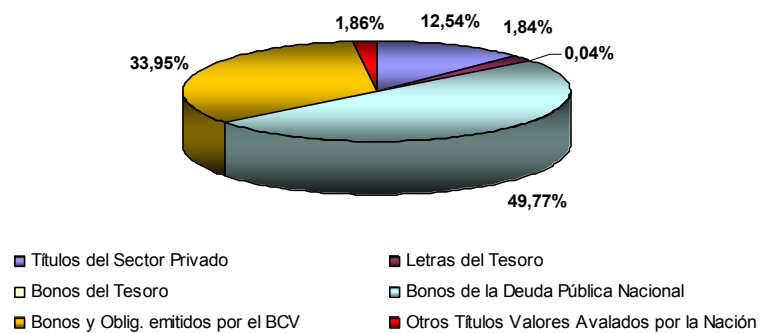


Fuente: Informe de Prensa SUDEBAN, Junio 2005

En base al grafico mostrado con anterioridad la mayor concentración de la cartera de crédito bruta de la banca universal y comercial se centra en los créditos comerciales la cual alcanzo en términos nominales al cierre del primer semestre del año 2005 Bs. 17.902.236. MM.

En línea con lo anterior, en el siguiente grafico se puede apreciar la distribución porcentual de la cartera de inversiones bruta del subsistema de bancos universales y comerciales en Venezuela al cierre del primer semestre del año 2005.

Distribución % de la cartera de inversiones bruta de la banca comercial y universal en Venezuela al 30/06/2005



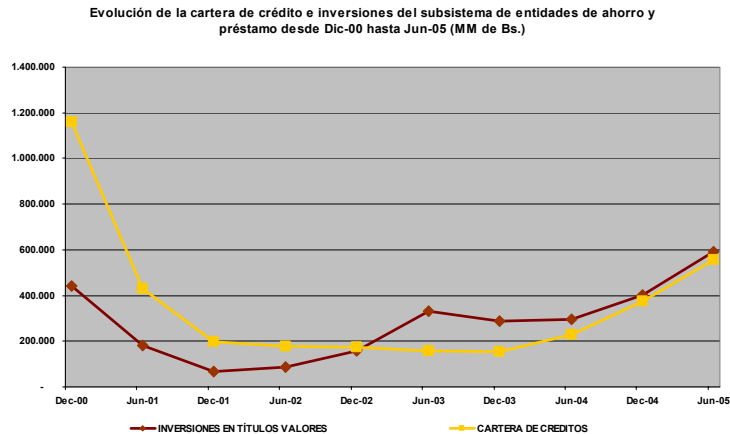
Fuente: Informe de Prensa SUDEBAN, Junio 2005

En base al grafico mostrado con anterioridad la mayor concentración de la cartera de inversiones bruta de la banca universal y comercial se centra en las operaciones de bonos de la deuda pública nacional la cual alcanzo en términos nominales al cierre del primer semestre del año 2005 Bs. 37.234.395. MM



## 6.5.2 Entidades de Ahorro y Préstamo

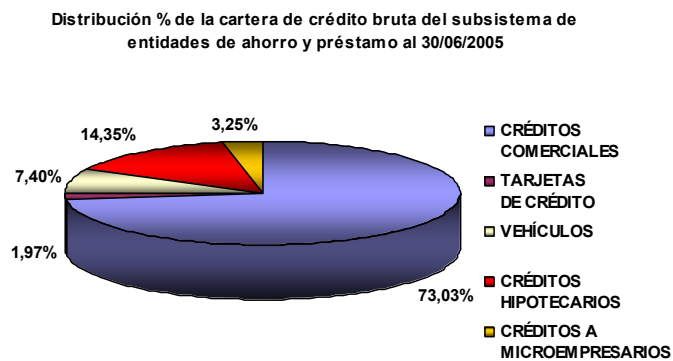
En el siguiente gráfico se puede apreciar la evolución de la cartera de crédito contra la cartera de inversiones del subsistema de entidades de ahorro y préstamos en Venezuela desde diciembre de 2000 hasta el cierre del primer semestre de 2005:



Fuente: SUDEBAN y Cálculos Propios

Producto de las fusiones, adquisiciones y cambios de objeto dentro del sistema bancario nacional en los últimos cinco años las entidades de ahorro y préstamo han mantenido un crecimiento promedio inter-semestral de la cartera de crédito de **2%**. Por otra parte la cartera de inversiones ha mantenido un crecimiento promedio del **17%**.

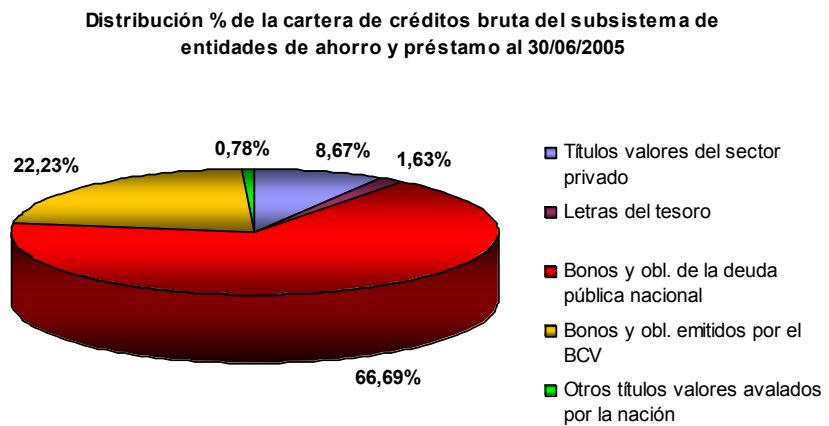
Al cierre de junio de 2005 la composición de la cartera de crédito bruta del subsistema de entidades de ahorro y préstamo en Venezuela según la SUDEBAN está compuesta de la siguiente forma



Fuente: Informe de Prensa SUDEBAN, Junio 2005

La mayor concentración de la cartera de crédito bruta de las entidades de ahorro y préstamos operativas se centra en los créditos comerciales la cual alcanzo en términos nominales al cierre del primer semestre del año 2005 Bs. 555.211 MM.

En línea con lo anterior, en el siguiente grafico se puede apreciar la distribución porcentual de la cartera de inversiones bruta del subsistema de entidades de ahorro y préstamo en Venezuela al cierre del primer semestre del año 2005.



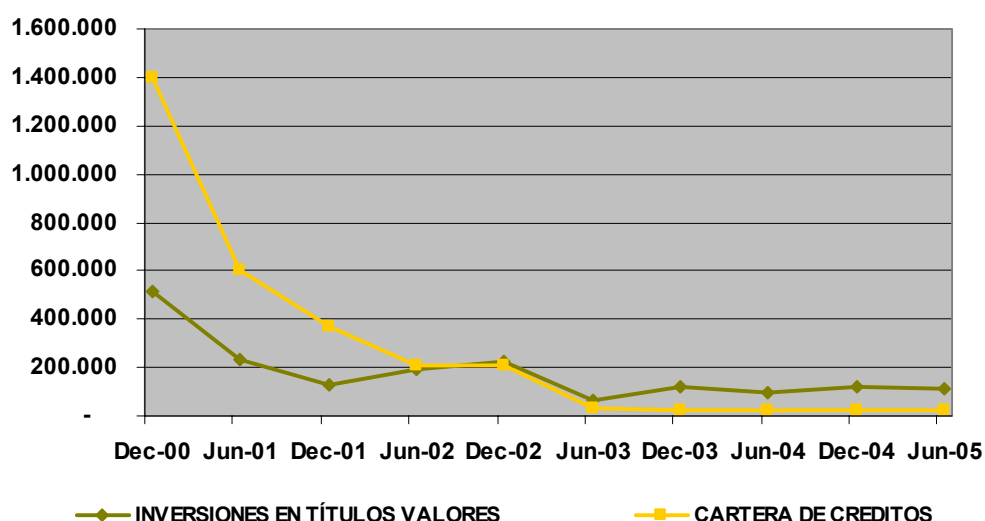
Fuente: Informe de Prensa SUDEBAN, Junio 2005

La mayor concentración de la cartera de inversiones bruta de las entidades de ahorro y préstamos operativas se centra en las operaciones de bonos de la deuda pública nacional la cual alcanzo en términos nominales al cierre del primer semestre del año 2005 Bs. 590.567 MM.

### 6.5.3 Resto del Sistema

El resto del sistema financiero bancario venezolano integrado por la banca de inversión, banca hipotecaria, arrendadoras financieras y fondos del mercado monetario desde el cierre del segundo semestre de 2000 hasta el cierre del primer semestre de 2005 ha mantenido la siguiente evolución en lo que respecta a la cartera de créditos y la de inversión:

Evolución de la cartera de crédito vs cartera de inversiones del resto del sistema financiero bancario nacional desde Dic-00 hasta Jun-05 (MM de Bs.)

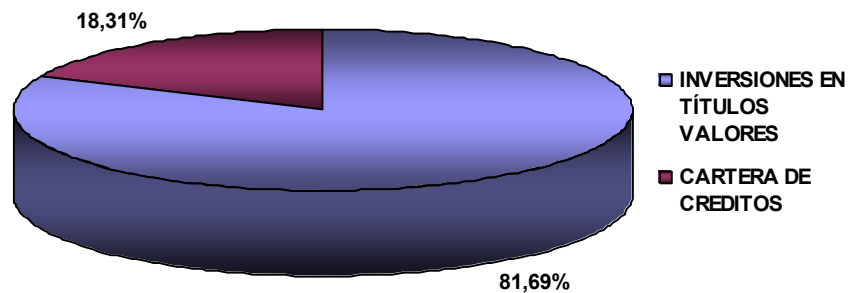


Fuente: SUDEBAN y Cálculos Propios

Producto de las fusiones, adquisiciones y cambios de objeto dentro del sistema bancario nacional en los últimos cinco años el resto del sistema financiero bancario nacional han mantenido un decrecimiento promedio íter-semesteral de la cartera de crédito de **-3%**. Por otra parte la cartera de inversiones ha descendido en un promedio del **-27%**.

Al cierre del primer semestre del año 2005 no se pudo obtener el detalle de la distribución porcentual de la cartera de crédito e inversiones del resto del sistema financiero bancario nacional, sin embargo a través de una revisión sistemática de los balances de publicación presentado por cada una de las entidades al cierre de junio de 2005 se pudo detectar lo siguiente:

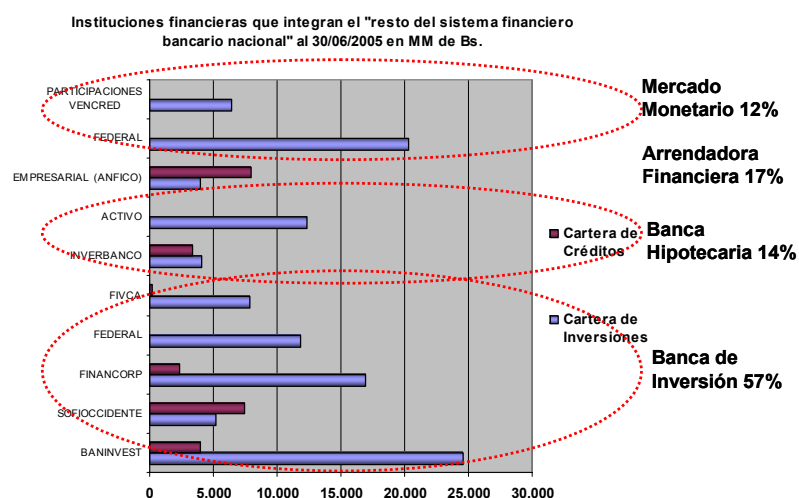
**Distribución % de la cartera de crédito e inversiones del resto del sistema financiero bancario nacional al 30/06/2005**



Fuente: SUDEBAN y Cálculos Propios

En base al grafico presentado, al cierre del primer semestre del año 2005 el resto del sistema financiero bancario nacional presenta una concentración del 81,69% en la cartera de inversiones y el resto en la cartera de créditos (18,31%).

La distribución porcentual de la cartera de inversiones del resto del sistema, asignada por subsistema quedaría de la siguiente manera



Fuente: SUDEBAN y Cálculos Propios

La banca de inversión representa sobre el total del “resto del sistema” una participación promedio de 57% sobre la cartera de inversiones y de crédito de dicho subsistema, seguido de arrendadora financiera (17%), banca hipotecaria (14%) y los fondos de mercado monetario (12%).

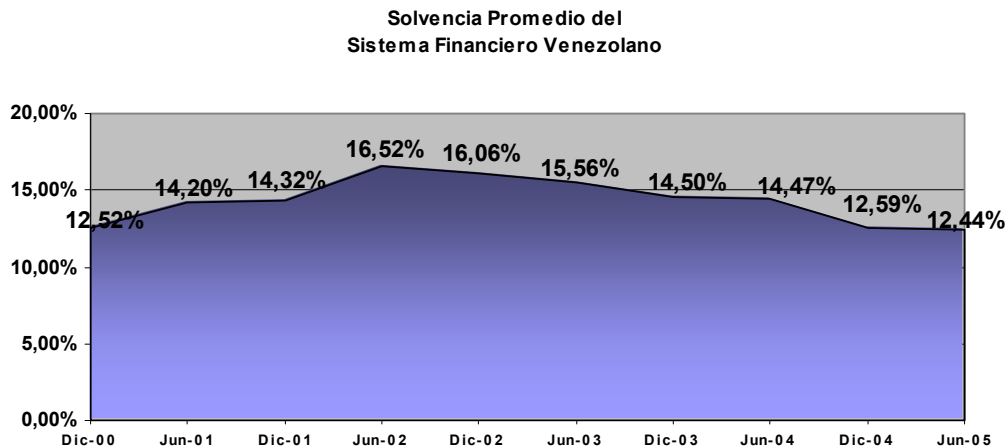
De esta forma, el sistema financiero se ha consolidado como un sector sólido en la economía del país durante los últimos años. A continuación, se presenta la evolución de los principales indicadores del sistema para el período comprendido entre Diciembre de 2000 y Junio de 2005.

## 6.6 Indicadores Financieros

### 6.6.1 Solvencia Financiera

La solvencia de una entidad bancaria, calculada como la relación entre el patrimonio y el activo total, mide la capacidad autónoma de la institución para absorber pérdidas o desvalorizaciones del activo, es decir, que cualquier deterioro en la calidad de los mismos sea cargado contra los recursos propios y no afecte los depósitos del público y otros acreedores.<sup>48</sup>

$$\text{Solvencia} = \text{Total Activo} / \text{Patrimonio} + \text{Gestión Operativa}$$



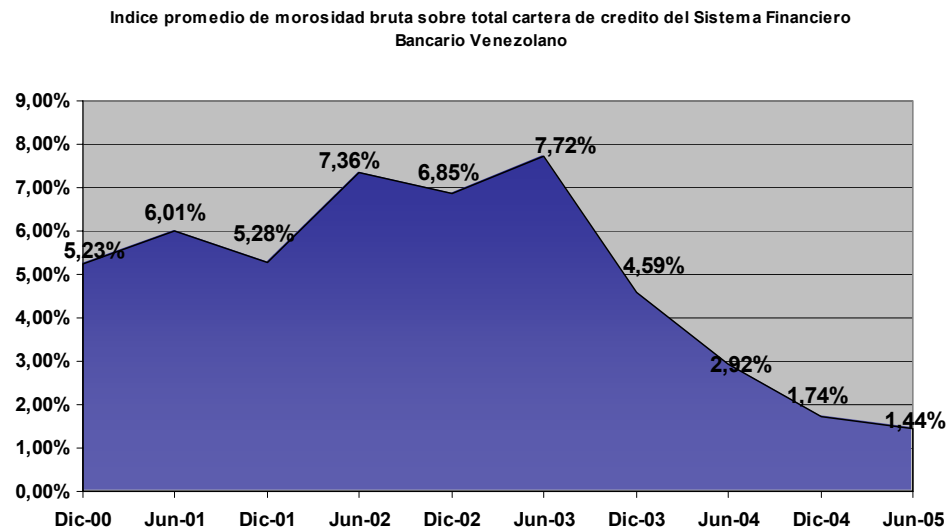
Fuente: SUDEBAN

En base al gráfico anterior se puede apreciar la solidez en la solvencia durante los últimos años, sin embargo con una ligera tendencia a la baja, aunque esta por encima de los niveles exigidos por la SUDEBAN (10%).

<sup>48</sup> Según disposiciones exigidas en Basilea I (12%)

## 6.6.2 Morosidad Bruta

El índice de morosidad bruta cuantifica el porcentaje de la Cartera Improductiva, sin incluir la provisión para cuentas incobrables, en relación con la Cartera de Crédito Bruta

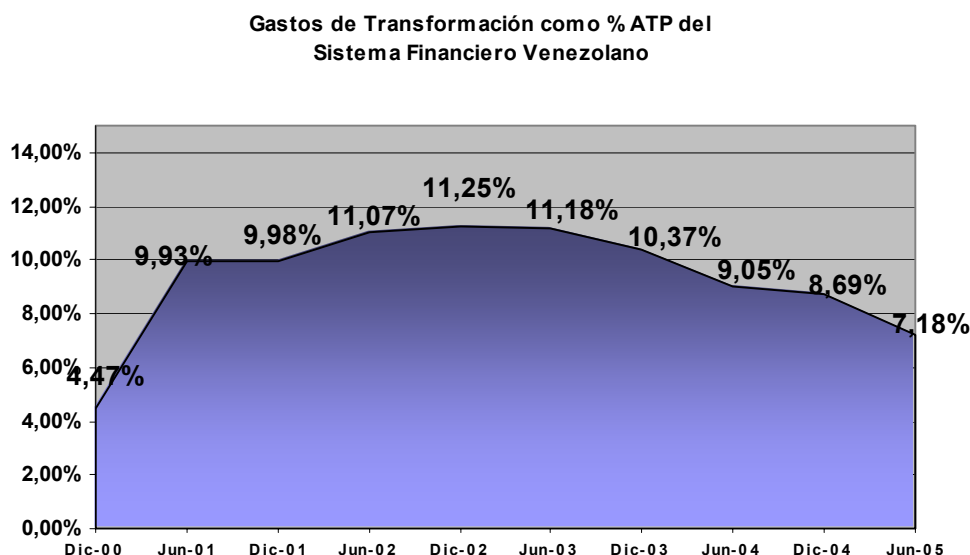


Fuente: SUDEBAN

Por otro lado, la morosidad ha disminuido en más de un 60% desde el año 2001 lo cual se traduce en una menor exposición al riesgo crediticio en el sistema permitiendo mejorar la rentabilidad de las instituciones financieras, para este tipo de operaciones de financiamiento.

### 6.6.3 Gastos de Transformación

Los gastos de transformación comprenden los gastos de personal más los gastos operativos y se dividen entre el total activo promedio del sistema financiero bancario venezolano.



Fuente: SUDEBAN

Adicionalmente, los Gastos de Transformación han disminuido en los últimos años debido a las sinergias generadas por las fusiones y adquisiciones así como por la implementación de nuevas tecnologías y procesos que han logrado una mayor eficiencia en las operaciones.

### 6.6.4 Retorno sobre los Activos (Return on Assest) – Retorno sobre el Patrimonio (Return on Equity)

La rentabilidad de un banco puede definirse como el retorno que los accionistas obtienen de la inversión que han realizado en la entidad.

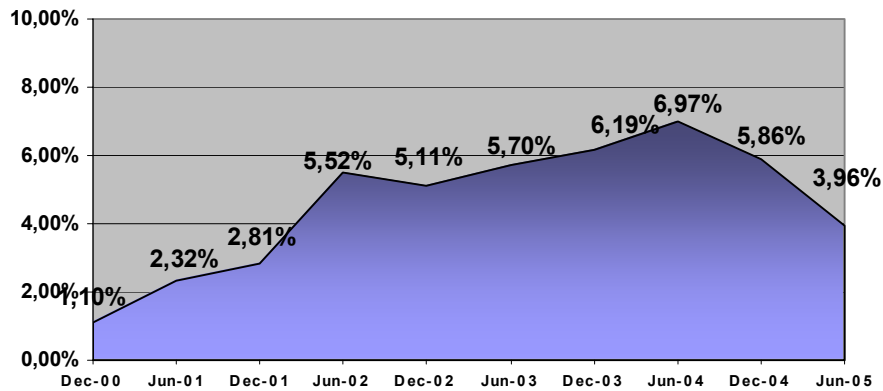
Los principales componentes del **ROE** (Return On Equity) son el **ROA** (Return On Asset) y el **Apalancamiento Financiero**, medidas que pueden relacionarse a través de la metodología Dupont<sup>49</sup>

$$\text{ROE} = \text{ROA} * \text{Ratio de Apalancamiento o Endeudamiento}$$

<sup>49</sup> Esta relación es conocida como la fórmula Dupont por haber sido utilizada y difundida por la dirección financiera de la empresa química que lleva el mismo nombre.

De acuerdo con la expresión anterior, la rentabilidad para el accionista es producto tanto de las condiciones operativas (medidas por el ROA), como del apalancamiento (medido por el Ratio de Endeudamiento). En la medida en que se mantenga el nivel de solvencia de una entidad, a mayor rentabilidad sobre activo corresponderá una mayor rentabilidad sobre los recursos propios. De igual modo, para un mismo nivel de ROA, el ROE será tanto mayor como más apalancada esté la entidad bancaria.

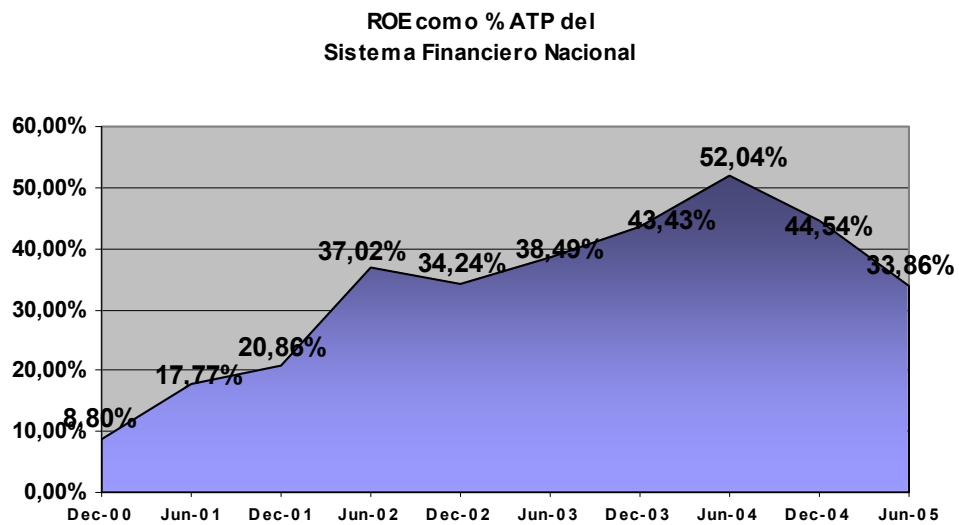
ROA como % ATP del  
Sistema Financiero Nacional



Fuente: SUDEBAN



Finalmente, la rentabilidad sobre activos del sistema financiero se ha incrementado considerablemente desde el cierre de diciembre de 2000 hasta el cierre del primer semestre de 2005 como consecuencia de una disminución en la morosidad, mejoras en la eficiencia de las operaciones y tasas de interés favorables. Adicionalmente, estos factores han contribuido a un incremento similar en la rentabilidad sobre el patrimonio de las instituciones del sistema financiero.



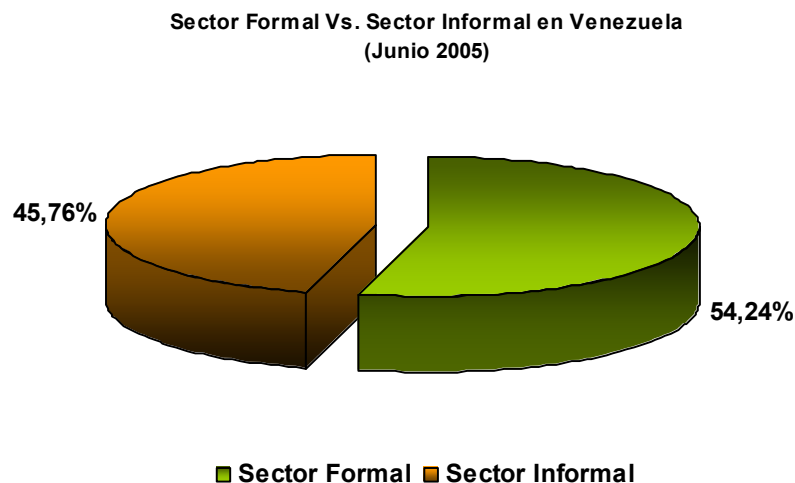
Fuente: SUDEBAN

## 6.7 Mercado Potencial de las Microfinanzas en Venezuela

El mercado potencial se puede dividir en dos grupos, la economía informal y la economía formal en donde se visualiza un mercado potencial muy atractivo:

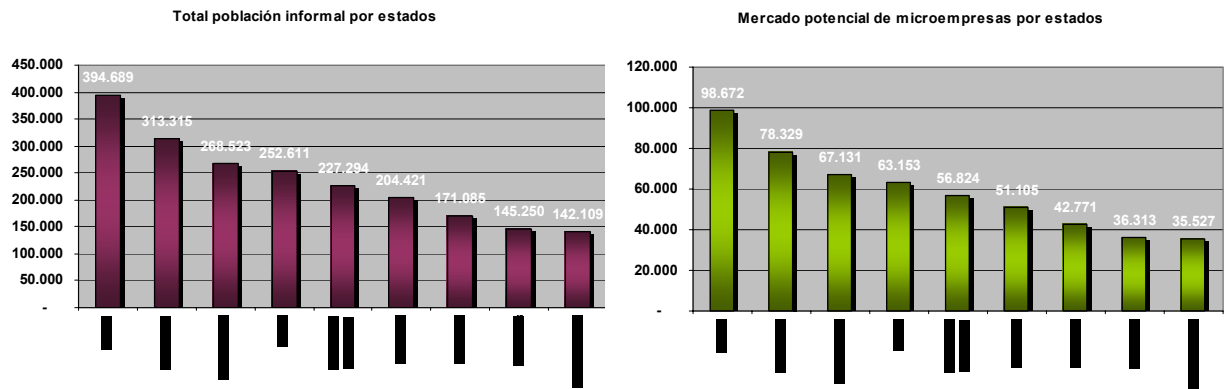
Según los datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadísticas al 30 de junio de 2005 se pudo apreciar que el total de la población económicamente activa en Venezuela alcanzó los 11,76 millones de personas, el sector informal de la economía alcanzó los 4,76 millones de personas, la cual representó sobre el total de la población económicamente activa un **45,76% de participación**.

Si se considera que en promedio una microempresa está conformada por 4 personas, se puede estimar que en el primer semestre de 2005 existen aproximadamente **1,19 millones de microempresas** en el sector informal que poseen la necesidad de adquirir productos financieros.



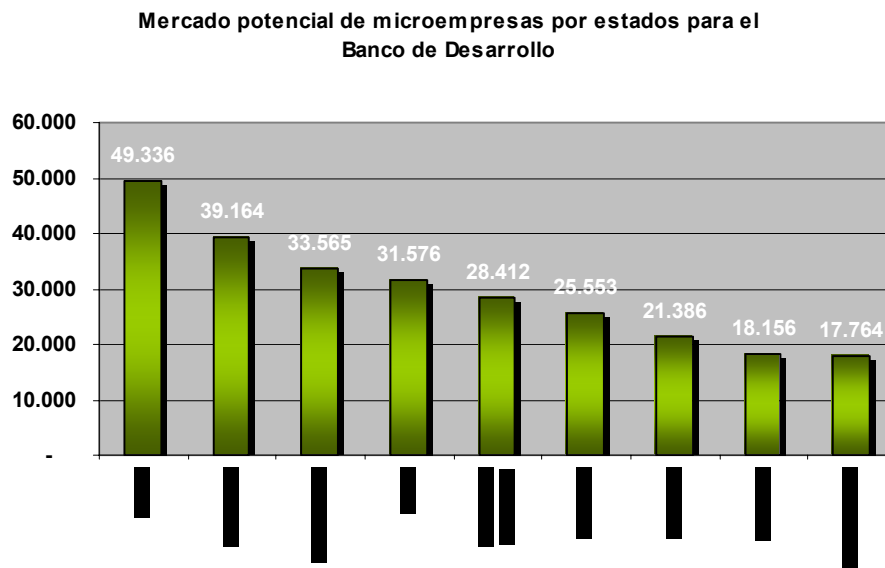
Fuente: INE

Si el mercado potencial es segregado específicamente en los estados en donde el Banco de Desarrollo se presume realizará operaciones (**Dto. Capital, Aragua, Carabobo, Zulia, Lara y Táchira**), dentro de un universo de 2.119.297 personas en el sector informal (Según el Observatorio PYME) se encuentra un mercado potencial de 529.824 microempresarios que poseen la necesidad de microcréditos. **(Asumiendo el mismo factor, 4 personas = 1 microempresa)**



Fuente: Observatorio PYME, 2003

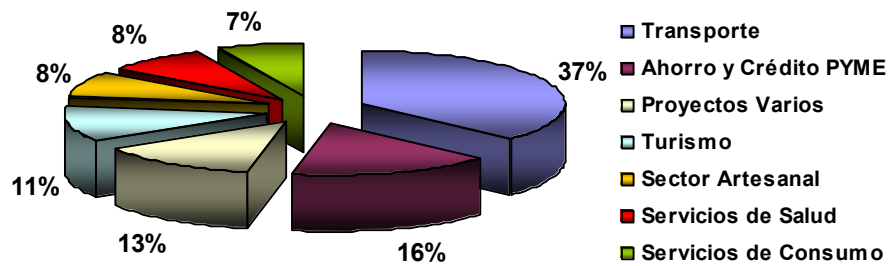
De un total de aproximadamente 529.824 pequeñas y medianas empresas a nivel nacional (según Observatorio Pyme, 2003), el Banco de Desarrollo obtendrá un porcentaje importante de captación y otorgamiento de crédito en los estados en donde operará durante los siguientes cinco (5) años. El mercado potencial para estas zonas corresponde aproximadamente a 264.912 (**50% del total propuesto**) microempresas distribuidos en los siguientes estados:



Fuente: Observatorio PYME y Cálculos Propios

El Banco de Desarrollo deberá concentrar sus esfuerzos de financiamiento en los siguientes sectores en función de los estados seleccionados:

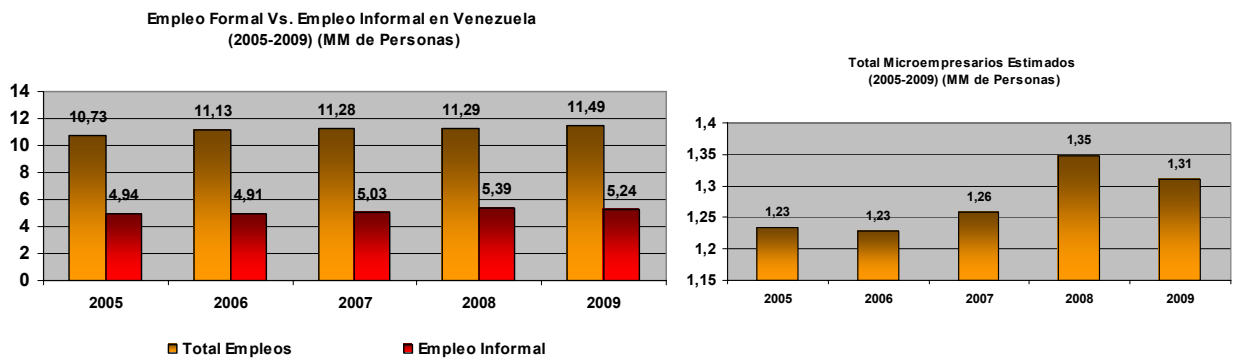
Áreas de desarrollo a financiar por el banco propuesto



Fuente: Observatorio PYME y Cálculos Propios

### 6.7.1 Proyecciones de Crecimiento

De 1,23 millones de posibles microempresarios del mercado informal a nivel nacional para el año 2005 la cifra crecerá a 1,31 millones de posibles clientes lo que representa un 2% de crecimiento interanual promedio.



Fuente: MetroEconómica (julio 2005) y cálculos propios

## 6.7.2 Mercado Actual en el Sistema Financiero

Para junio de 2005, el Sistema Financiero Venezolano está compuesto de la siguiente manera:

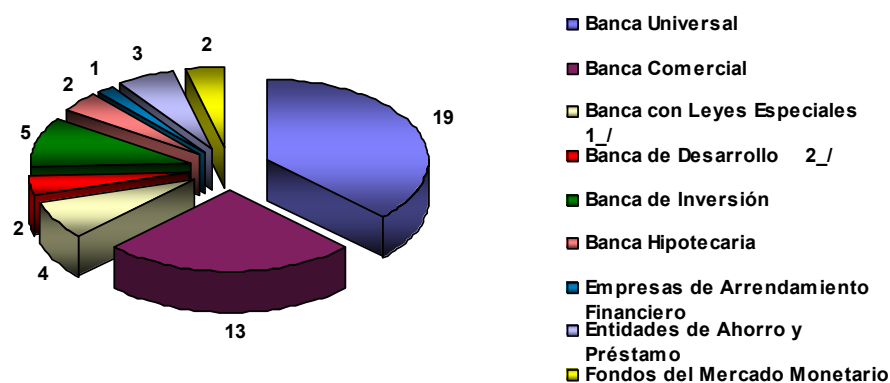
Subsistemas	Privadas	Públicas	Total
Banca Universal	18	1	19
Banca Comercial	13	-	13
Banca con Leyes Especiales 1_/	-	4	4
Banca de Desarrollo 2_/	1	1	2
Banca de Inversión	4	1	5
Banca Hipotecaria	2	-	2
Empresas de Arrendamiento Financiero	-	1	1
Entidades de Ahorro y Préstamo	3	-	3
Fondos del Mercado Monetario	2	-	2
<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>8</b>	<b>51</b>

1\_/ INDUSTRIAL DE VENEZUELA, IMCP, BANAP Y BANCOEX.

2\_/ BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA, BANGENTE Y BANCO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE VENEZUELA, BANDES.

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS  
GERENCIA GENERAL TÉCNICA - GERENCIA DE ESTADÍSTICAS Y PUBLICACIONES

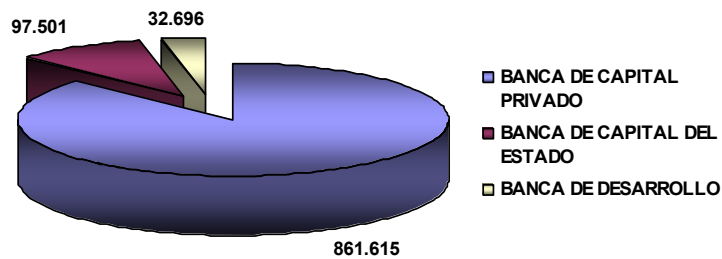
Número de instituciones financieras por subsistemas al 30/06/2005



Fuente: Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras

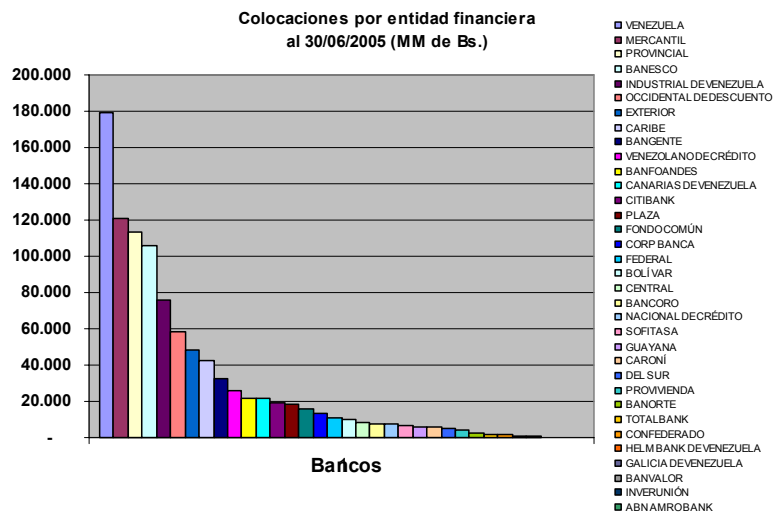
El gobierno nacional a través del decreto 1.526 de la Ley de Reforma de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras en el Capítulo III, artículo 24, de las operaciones de Intermediación, establece la obligación por parte de los Bancos Universales, Bancos Comerciales y Entidades de Ahorro y Préstamo de colocar un 3% del total de la cartera crediticia destinada a microcréditos. Para el 30 de Junio de 2005, las colocaciones de las entidades que conforman el sistema financiero fueron las siguientes:

Colocaciones hacia la microfinanzas por tipo de banca al 30/06/2005  
(MM de Bs.)



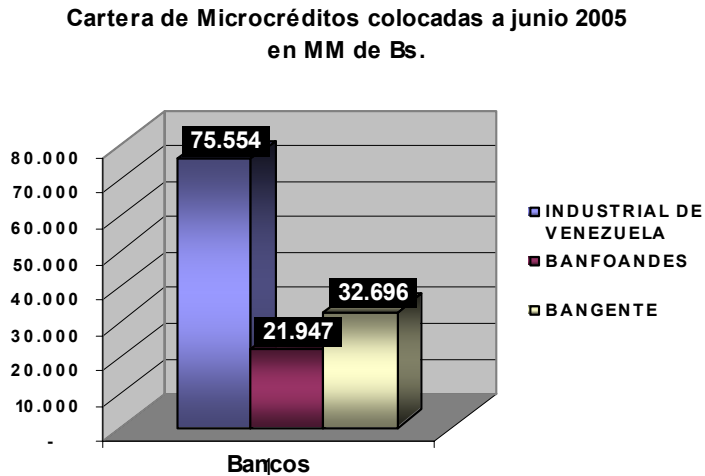
Fuente: SUDEBAN, junio 2005

A continuación se presentan los gráficos referentes al mercado financiero actual de la Cartera de microcréditos de los siguientes grupos: Banca Privada, Banca Pública y la Banca de Desarrollo privada.



Fuente: SUDEBAN, junio 2005

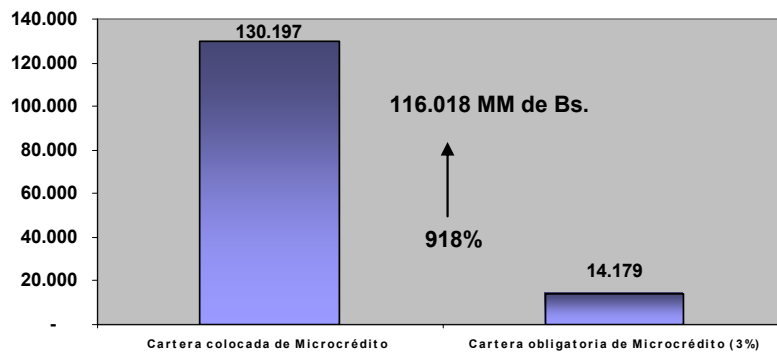
En el siguiente grafico se puede apreciar la cartera de microcréditos colocada a junio 2005 por la Banca Publica y de Desarrollo



Fuente: SUDEBAN, Jun

Según datos suministrados por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras la banca pública incluyendo la de desarrollo cumple con los requerimientos regulatorios para el financiamiento de microcréditos. (Exceden en un 918% las colocaciones realizadas hacia las microfinanzas)

**Banca Pública y Desarrollo - Cartera Colocada Vs. Cartera Colocada a  
Junio 2005 (MM de Bs.)**

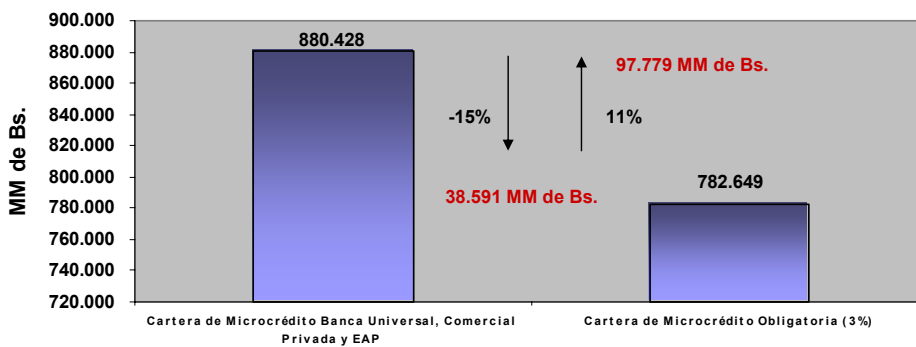


Fuente: SUDEBAN, junio 2005 y Cálculos Propios

Por otra parte algunos bancos privados presentan un déficit en la asignación de microcréditos, lo que proporcionaría una oportunidad potencial para el Banco de Desarrollo.

En el siguiente gráfico se observa que a pesar de que existe un déficit de 15%, de parte de la banca privada, en forma consolidada, hacia las colocaciones hacia la actividad microempresarial, el mismo se encuentra por encima del 3% exigido para la cartera de microcréditos. Esto es consecuencia de que hay algunos bancos que exceden en más del 3% su cartera de microcréditos sobre el total de la cartera de créditos bruta del subsistema de bancos universales, comerciales y EAP (Sector Privado).

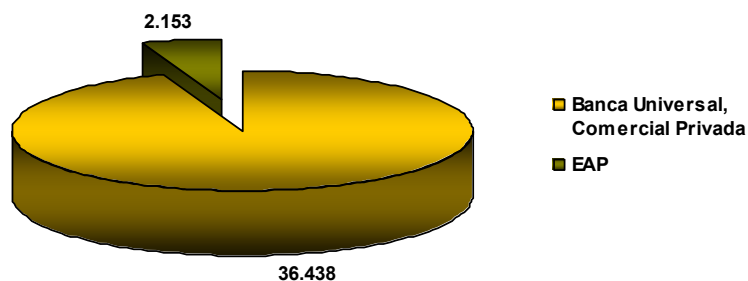
Banca Universal, Comercial y EAP (Sector Privado)- Monto Cartera Colocada Vs. Monto Requerido a Colocar según la Ley a Junio 2005 (MM de Bs.)



Fuente: SUDEBAN, junio 2005 y Cálculos Propios

Dentro de la Banca Privada al cierre del primer semestre de 2005 existe un déficit en la “Cartera Obligatoria de Microcréditos”. A continuación se muestra el desglose de dicho déficit al 30 de junio de 2005

Deficit en la cartera de Microcréditos obligatoria a junio 2005 (MM de Bs.)



Fuente: SUDEBAN, Junio 2005



En el siguiente cuadro se pueden apreciar los bancos que han incumplido con la colocación hacia la actividad microempresarial en Venezuela al cierre del primer semestre de 2005:

<b>Banca Privada</b>	<b>Déficit en la colocación hacia la actividad Microfinanciera (3%) (MM de Bs.)</b>
MERCANTIL	(18.321)
NACIONAL DE CRÉDITO	(3.794)
PROVIVIENDA	(2.710)
ABN AMRO BANK	(2.550)
OCCIDENTAL DE DESCUENTO	(1.925)
CORP BANCA	(1.748)
GUAYANA	(1.741)
CARONÍ	(831)
BOLÍVAR	(706)
BANVALOR	(492)
FEDERAL	(482)
INVERUNIÓN	(320)
HELM BANK DE VENEZUELA	(311)
CONFEDERADO	(301)
BANORTE	(207)
<b>Total Banca Privada</b>	<b>(36.438)</b>

<b>Entidades de Ahorro y Préstamo</b>	<b>Déficit en la colocación hacia la actividad Microfinanciera (3%) (MM de Bs.)</b>
MI CASA	(1.239)
BANPLUS	(914)
<b>Total Entidad de Ahorro y Préstamo</b>	<b>(2.153)</b>
<b>Total Déficit en MM de Bs.</b>	<b>(38.591)</b>

Fuente: Cálculos Propios

### **6.7.3 Barreras de Entrada**

La Banca de Desarrollo debe mantener dos objetivos principales: fomentar el desarrollo de los sectores menos favorecidos y generar ingresos que le permitan mantener esta actividad en el largo plazo.

Para el logro de estos objetivos, la Banca de Desarrollo debe enfrentar grandes retos o barreras en el desempeño de sus actividades. Estas incluyen:

- Operaciones con los segmentos más vulnerables de la economía
- Diseñar planes contra la cultura de “no pago”
- Alta concentración sectorial
- Poca información crediticia de los segmentos objetivos
- Montos reducidos y pagos frecuentes
- Alta dispersión geográfica
- Grandes limitaciones de infraestructura
- Regulaciones de difícil cumplimiento
- Informalidad
- Tecnología de evaluación
- Fragilidad de los negocios

## **6.8 Información de la Competencia**

### **6.8.1 Identificación de los Competidores**

En su estrategia de apoyo a las microfinanzas, el Gobierno Nacional ha implementado programas y planteado proyectos dirigidos a fortalecer dicho sector.

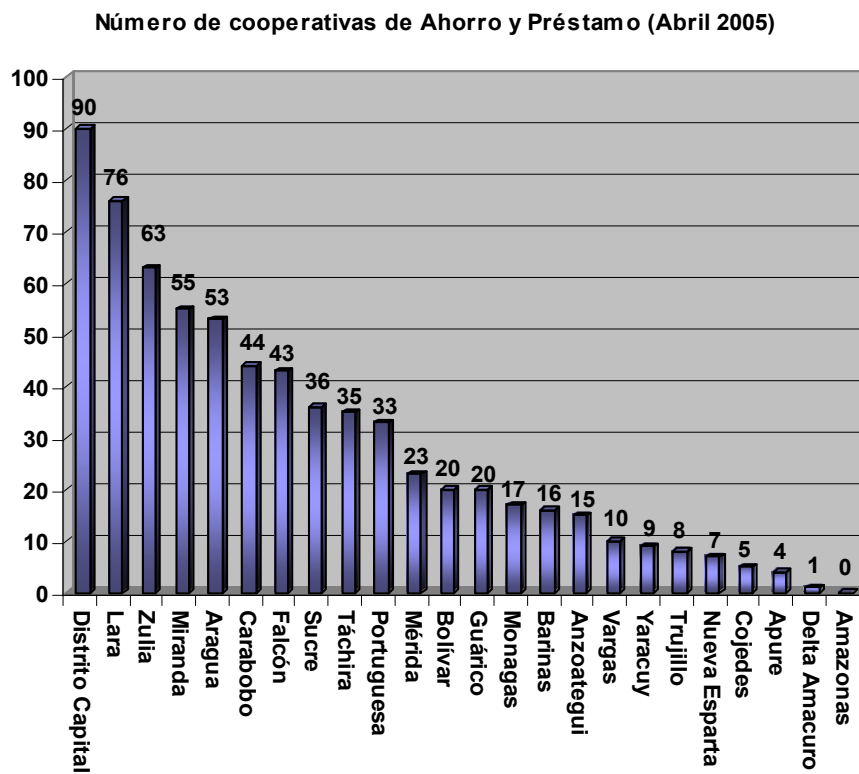
La carencia de fondos propios por parte de las microempresas, aunado a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables con el sistema financiero bancario, ha intensificado el esfuerzo del gobierno nacional para promover instituciones nacionales y regionales de capital público y privado para otorgar créditos al microempresario.

En Venezuela han surgido varias instituciones microfinancieras en los últimos tres años. Las que atienden este sector son:

- 18 Fondos regionales de organizaciones gubernamentales
- 15 Asociaciones civiles y ONGs

- 683 Cooperativas financieras (Ahorro y Préstamo)
- 40 Cajas de ahorro urbanas y rurales
- 1 Institución privada especializada en microfinanzas (BANGENTE)
- 5 Instituciones Públicas
- 33 Instituciones del sistema financiero bancario
- Otras Instituciones gubernamentales

Por otro lado, las cooperativas de ahorro y préstamo se han convertido también, en una fuente importante de fondos al sector microfinanciero, las cuales se encuentran distribuidas geográficamente de la siguiente forma:



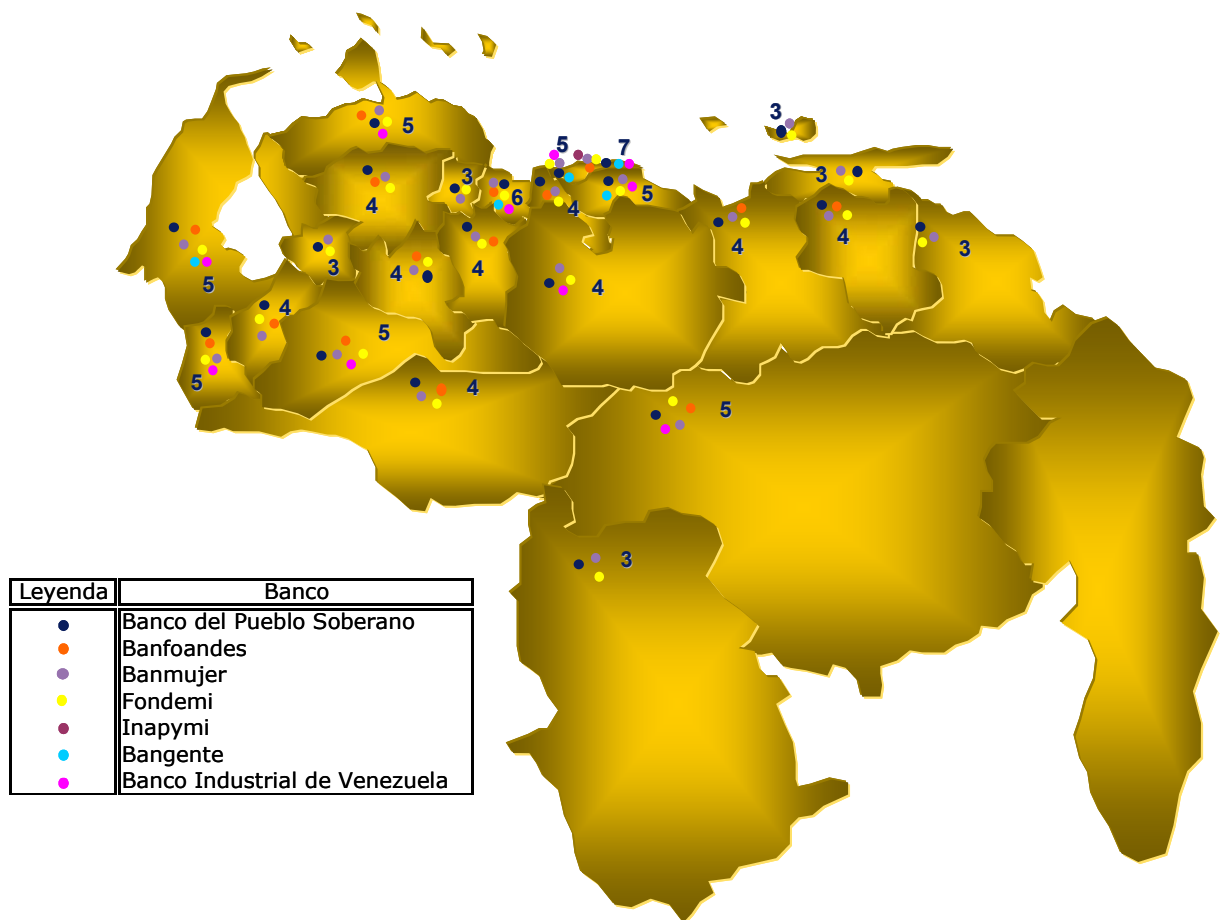
Fuente: Dirección de Gestión Cooperativa y Desarrollo Económico ([www. sunacoop.gob.ve](http://www.sunacoop.gob.ve))

## 6.9 Competidores Directos

### 6.9.1 Ubicación

A continuación se muestra un mapa con la ubicación de los Bancos de Desarrollo ya existentes en cada uno de los estados de Venezuela.

Ubicación de los Competidores Directos



Fuente: Programa de Servicios Financieros para Apoyar a las Pymis, Pymes y Cooperativas

Seguidamente se muestra para cada una de las zonas donde operará el banco de desarrollo, los competidores bancarios y el número de cooperativas financieras al 30 de junio de 2005:

<b>Estado</b>	<b>Bancos (Instituciones Financieras)</b>	<b>Número de Cooperativas<sup>50</sup></b>
<b>Distrito Capital</b>	Bangente	<b>90</b>
	Banco del Pueblo Soberano	
	Banmujer	
	Banfoandes	
	Fondemi	
	Inapymi	
	Banco Industrial de Venezuela	
<b>Carabobo</b>	Banco del Pueblo Soberano	<b>44</b>
	Banfoandes	
	Banmujer	
	Fondemi	
	Bangente	
	Banco Industrial de Venezuela	
<b>Aragua</b>	Banco del Pueblo Soberano	<b>53</b>
	Banfoandes	
	Banmujer	
	Fondemi	
<b>Zulia</b>	Banco del Pueblo Soberano	<b>63</b>
	Bangente	
	Banfoandes	
	Banmujer	
	Fondemi	
	Banco Industrial de Venezuela	
<b>Lara</b>	Banco del Pueblo Soberano	<b>76</b>
	Banfoandes	
	Banmujer	
	Fondemi	
<b>Táchira</b>	Banco del Pueblo Soberano	<b>35</b>
	Banfoandes	
	Banmujer	
	Fondemi	
	Banco Industrial de Venezuela	

Fuente: Programa de Servicios Financieros para Apoyar a las Pymis, Pymes y Cooperativas

<sup>50</sup> Según SUNACOOOP al 30 de Abril de 2005

## 6.9.2 Características y Estrategias

Entre las instituciones financieras que compiten en el sector de las microfinanzas, a continuación se presentan las características y estrategias de los principales participantes de este mercado:

Institución Financiera	Características	Estrategias
Banco de Desarrollo de la Mujer (Banmujer)	Únicamente para mujeres, pequeña gama de productos, para créditos individuales es necesario un fiador, no tiene sucursales, bajos intereses, cómodos lapsos de pago, no requiere garantía, flexibilidad de procesos, rapidez de respuesta.	<p>Garantizar un desarrollo humano integral y sostenible sobre los principios de corresponsabilidad Estado-Sociedad-Solidaridad, disciplina laboral, equidad de géneros, justicia social y compromiso.</p> <p>Impulsar, junto con otras instituciones del Estado, la distribución cada vez más equitativa del ingreso nacional, democratizar el capital y combatir la pobreza en Venezuela generando el autoempleo y la autogestión productiva, de manera de aumentar el ingreso familiar tanto en el área rural como la urbana dentro del contexto de una economía popular y solidaria.</p>
Banco del Pueblo Soberano	La gama de producto no es muy extensa, actividades no financiadas por la banca tradicional, los montos de los créditos son bajos, bajos intereses, cómodos lapsos de pago, créditos a corto plazo, flexibilidad de procesos, rapidez de respuesta.	<p>Facilitar a iniciativas microempresariales el acceso al capital oportuno para fortalecerlas y contribuir con su incorporación, como actores económicos al desarrollo del país.</p> <p>Ser un instrumento con respuestas eficientes e integrantes frente a las necesidades de la Microempresa, contribuyendo a la lucha contra la pobreza y el desempleo, tejiendo redes de acción solidaria en Venezuela, a través del sistema Microfinanciero, que incremente el bienestar social de la familia Venezolana.</p>

<p>Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI)</p>	<p>Pequeña gama de productos, bajos intereses, cómodos lapsos de pago, créditos a corto y mediano plazo, hasta 3 meses de gracia, flexibilidad de procesos, rapidez de respuesta.</p>	<p>Ser un instituto financiero de desarrollo orientado a superar la pobreza a través de la asistencia técnica y del otorgamiento de créditos. Contribuir al incremento de la tasa de ocupación brindando un servicio de excelencia basado en la promoción y desarrollo del sistema microfinanciero. Ser el ente rector del sistema microfinanciero responsable de conducir su desarrollo y fortalecimiento con base en principios de justicia social, capaz de mejorar las condiciones socioeconómicas y la calidad de vida del sector favorecido de la población para que sea participe del desarrollo económico y social de Venezuela.</p>
<p>Instituto Nacional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI)</p>	<p>Ajuste trimestral de las tasa de interés, requiere garantía, únicamente para PYMI, bajos intereses, cómodos lapsos de pago, amplia gama de productos, hasta 6 meses de gracia, créditos a 3 años, flexibilidad de procesos, rapidez de respuesta.</p>	<p>Garantizar el apoyo, fomento, promoción y recuperación de la pequeña y mediana industria como factor fundamental de la dinámica productiva de Venezuela, optimizando sus niveles de productividad, calidad y competitividad, fomentando el empleo y contribuyendo eficazmente con el crecimiento económico productivo, sostenido e integrado de la nación. Ser la organización líder en la ejecución de las políticas de promoción y desarrollo de las PYMIs venezolanas, contribuyendo al desarrollo económico del país y al mejoramiento de los niveles de bienestar de la población.</p>
<p>Banco de Fomento Regional Los Andes (BANFOANDES)</p>	<p>Requiere garantía, los montos de los créditos son bajos, comisión del 1% sobre cada desembolso, gasto por asistencia técnica, bajos intereses, cómodos lapsos de pagos, amplia gama de productos, hasta 3 meses de gracia, créditos a 3 años, flexibilidad de procesos, rapidez de respuesta</p>	<p>Apoyar a los sectores productivos mediante un servicio financiero eficaz, para la satisfacción del cliente, empleado y comunidad. Ser líder nacional en el año 2005, para el apoyo financiero eficaz a los sectores productivos.</p>

<p>BANCO INDUSTRIAL DE VENEZUELA</p>	<p>Los montos para microcréditos son bajos, cómodos lapsos de pago, créditos a corto plazo.</p>	<p>Impulsar los programas de desarrollo sostenible de las diferentes regiones de Venezuela, a través de la oferta de productos y servicios financieros, con el objeto de contribuir a la generación de empleo y a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, obteniendo los niveles de rentabilidad que le garanticen la viabilidad de estos propósitos. Ser organismo rector del sector financiero, en la producción, desarrollo y financiamiento del sector industrial, liderizando el otorgamiento de créditos, generando empleo productivo que impulse el bienestar social; con presencia física en todas las áreas de desarrollo nacional, prestando un servicio eficiente, con capacidad de respuesta oportuna, con excelencia, con procesos automatizados y tecnología de punta.</p>
<p>Banco de la Gente Emprendedora (BANGENTE)</p>	<p>Bajos intereses, cómodos lapsos de pago, flexibilidad de procesos, rapidez de respuesta.</p>	<p>Contribuir al éxito económico de la gente emprendedora dedicada a la actividad productiva lícita en la micro y la pequeña empresa en Venezuela.</p>

Fuente: Programa de Servicios Financieros para Apoyar a las Pymis, Pymes y Cooperativas



### 6.9.3 Productos

En la siguiente tabla, se expone una matriz comparativa de las características de los productos que ofrece el sistema microfinanciero público y privado que otorga financiamientos al sector microempresarial:

Institución Financiera o Ente Gubernamental: INAPYMI (Instituto Nacional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria)	Monto Máximo a Financiar	Plazo	Tasa de Interés
Capital de Trabajo	Hasta Bs. 150.000.000,00	Hasta 3 años	Tasa variable al 12%
Cooperativas de Producción	Hasta Bs. 100.000.000,00	Hasta 10 años	
Activos Intangibles	Hasta Bs. 50.000.000,00	Hasta 1 año	
Monta tu Negocio	Hasta Bs. 50.000.000,00	Hasta 1 año	
Activos Fijos	Hasta Bs. 250.000.000,00	Hasta 10 años	
Transporte Utilitario	Hasta Bs. 90.000.000,00	Hasta 10 años	
Industria Promocionales	Hasta Bs. 500.000.000,00	Hasta 12 años	
Fabrica de Fabricas	De acuerdo a la evaluación del proyecto	Hasta 15 años	
Financiamiento para posadas y paradores turísticos	Hasta Bs. 500.000.000,00	Hasta 10 años	

FONDEMI ( Fondo de Desarrollo Microfinanciero)			
Individuales	Entre Bs. 100.000,00 y Bs. 1.500.000,00	Hasta 5 años	Tasa fija de 7% anual
Mancomunados	Hasta Bs. 1.500.000,00 por cada integrante	Hasta 5 años	

Banco del Pueblo Soberano			
Individuales	Entre Bs. 970.000,00 hasta Bs. 9.700.000,00	Hasta 1 año	Tasa fija 20% anual
Grupo Solidario			

<b>Banco de Desarrollo de la Mujer</b>			
Individuales	Entre Bs. 850.000,00 hasta Bs. 8.500.000,00	Entre 1 y 5 años	Tasa fija del 12% para actividades no agrícolas, 6% para actividades agrícolas, y 0% para actividades especiales
Unidad Económica Asociativa	Entre Bs. 850.000,00 hasta Bs. 8.500.000,00 por cada integrante		

<b>Banco de Fomento Regional Los Andes</b>			
Microcréditos con Recursos Propios	Entre Bs. 1.000.000,00 hasta Bs. 10.000.000,00	Hasta 3 años y hasta 3 meses de gracia	Tasa variable 12% anual
Microcréditos con Recursos del BANDES			

<b>Banco Industrial de Venezuela</b>			
Capital de Trabajo (Microcréditos)	Desde Bs. 5.000.000,00 hasta Bs. 30.000.000,00	Hasta 2 años, incluidos 2 a 6 meses de gracia	Tasa fija del 12% anual
Capital de Trabajo (Cooperativas)	Desde Bs. 30.000.000,00 hasta Bs. 300.000.000,00	Hasta 3 años, incluido hasta 1 año de gracia	Tasa fija del 12% anual

Fuente: Programa de Servicios Financieros para Apoyar a las Pymis, Pymes y Cooperativas

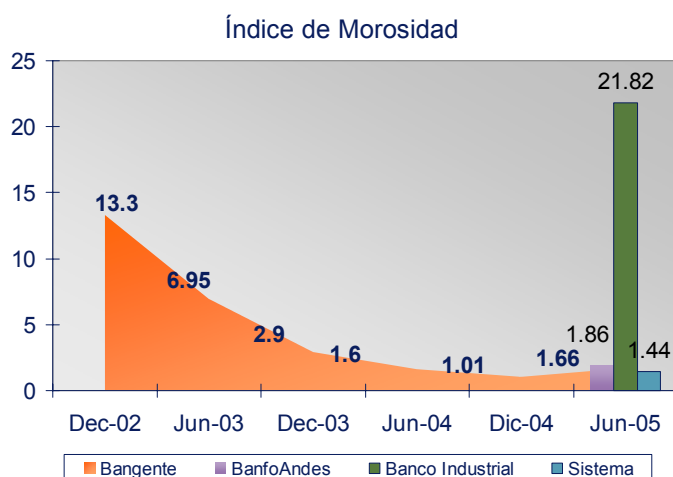
<b>Banco de la Gente Emprendedora (Bangente)</b>			
Individual	Monto mínimo Bs. 680.000,00	Desde 1 mes	Tasa de mercado vigente
Mancomunados			
Transportistas emprendedores- Adquirir Vehículo	Inicial a convenir	A convenir	Tasa especial para transportistas
Transportistas emprendedores- Reparaciones Mayores			
Transportistas emprendedores- Reparaciones Menores			
Mi Socio			
Mi Auto			
Transportistas Emprendedores Individual	Entre Bs. 360.000,00 y Bs. 2.000.000,00	De 3 a 7 meses	Tasa activa Bangente

Transportistas Emprendedores Mancomunado	Monto mínimo Bs. 680.000,00	Desde 1 mes	
Farmacia	A partir de Bs. 2.000.000,00	Desde 3 meses	Desde 44% hasta 48%

Fuente: Bangente

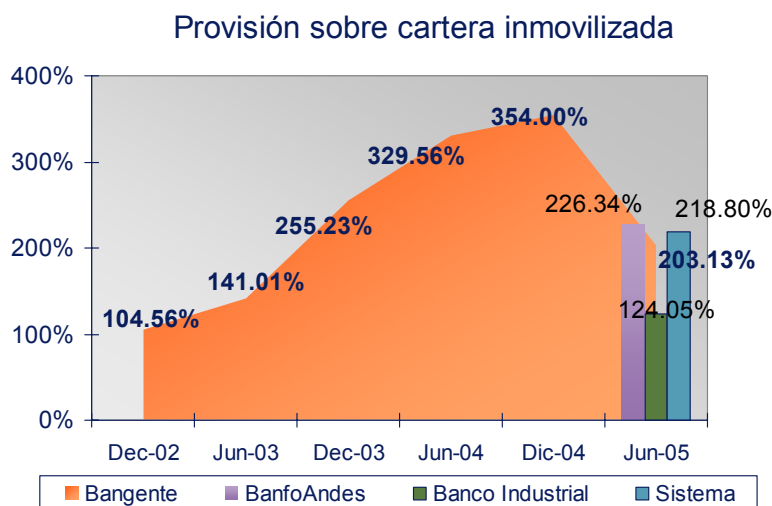
### 6.9.4 Indicadores de Desempeño

La única institución de microfinanzas de capital privado en Venezuela al cierre del primer semestre de 2005 es el Banco de la Gente Emprendedora (BANGENTE). A continuación se presenta un análisis de la evolución de sus operaciones.



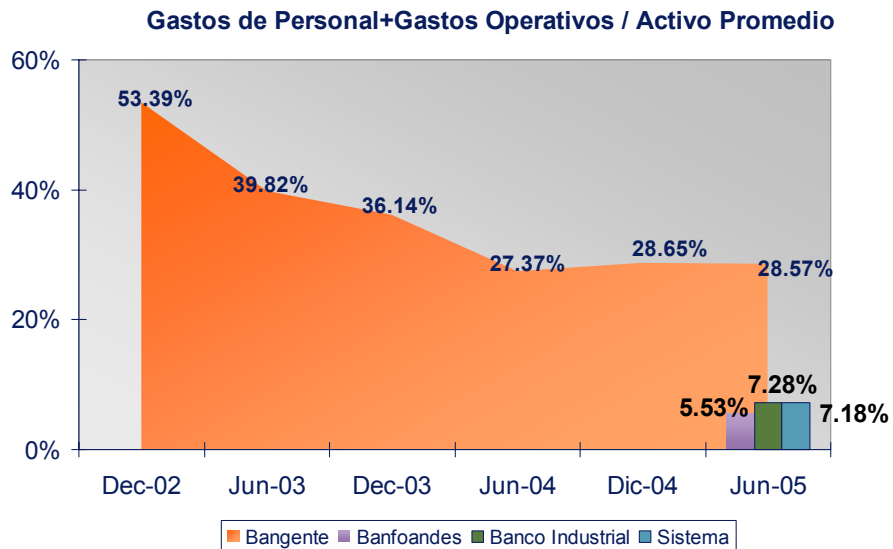
Fuente: SUDEBAN, Junio 2005

La morosidad de Bangente ha disminuido a niveles casi a la par de la que reporta el sistema financiero bancario nacional.



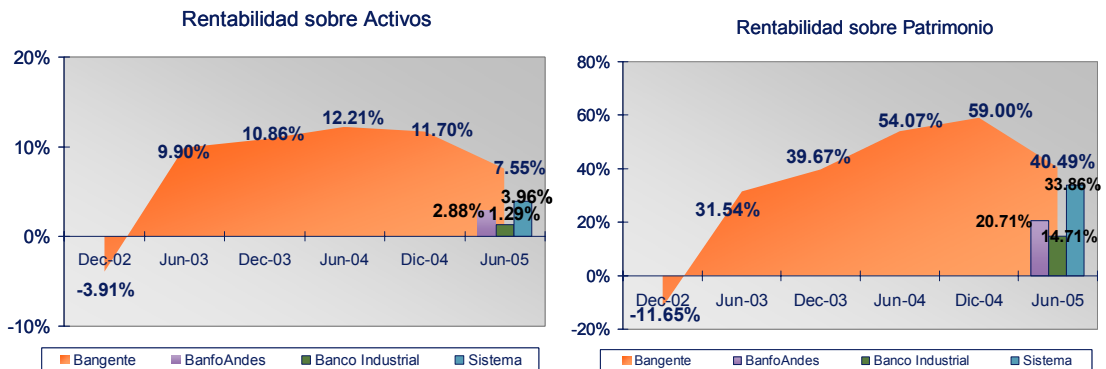
Fuente: SUDEBAN, Junio 2005

La provisión para la cartera inmovilizada está por debajo de parte del segmento de comparación y del sistema.



Fuente: SUDEBAN, Junio 2005

Por otro lado, se observan altos niveles de gastos de transformación para Bangente producto de su modelo de negocios que requiere un esfuerzo operativo y de venta mayor al resto de las entidades del sistema.



Fuente: SUDEBAN, junio 2005

La rentabilidad sobre los activos y el patrimonio de Bangente están por encima del segmento de comparación y del total del sistema bancario nacional al cierre del primer semestre de 2005.

**6.9.5 Bases para el Negocio de Microcréditos**

<b>Tamaño del préstamo</b>	<b>10 – 9.000 Unidades Tributarias</b>
<b>Vencimientos</b>	<b>Varia entre 3, 6, 9 y 12 meses</b>
<b>Tiempo de aprobación</b>	<b>1 a 5 días</b>
<b>Prestamos por agente de créditos</b>	<b>200 a 400 préstamos</b>
<b>Salarios, incentivos</b>	<b>Basados en la calidad y productividad de la cartera</b>
<b>Retención de clientes</b>	<b>Para clientes con perfecto reembolso, aprobación inmediata de los próximos préstamos</b>
<b>Perfil del agente de crédito</b>	<b>Preferiblemente personas egresadas de universidad (administración, economía, negocios)</b>
<b>Proceso de evaluación</b>	<b>Flujo de caja del negocio y unidad familiar</b>
<b>Garantías / Colaterales</b>	<b>Colateral no convencional (garantías personales, artículos del negocio o personales)</b>

Fuente: Revisión sistemática, Balances Auditados de Bangente

## 6.10 Estrategias de Mercado

Las estrategias de Mercado para Banco de Desarrollo se centrarán en los siguientes aspectos:

- Segmentación de Mercado
- Expansión Geográfica
- Canales de Distribución
- Líneas de Negocio
- Rentabilidad
- Promoción y Publicidad

### 6.10.1 Segmentación de Mercado

Es importante definir estratégicamente cuáles son los clientes que se van a atacar. Para ello, se va a segmentar el mercado en grupos con características homogéneas. Para el Banco de Desarrollo esta división sociodemográfica consistirá en:

- Empresarios “autoempleados” de bajos ingresos tanto en áreas urbanas como rurales; en la gran mayoría de los casos comerciantes, vendedores callejeros, pequeños agricultores, proveedores de servicios técnicos y profesionales, artesanos, pequeños y medianos productores, todos con un alto nivel de informalidad estructural, es decir, por definición son grupos objetivos de bajos ingresos. Asimismo, esta categoría corresponde a pequeños empresarios urbanos y rurales, jubilados, amas de casa, estudiantes emprendedores, profesionales emprendedores, cooperativas y microempresarios.
- Los créditos serán otorgados a las siguientes áreas:

Agropecuaria	Comercio
Carpintería	Alimentos
Floricultura	Metalúrgica
Servicios Médicos	Servicios
Apicultura	Avicultura
Confección	Construcción
Peluquería	Publicidad
Tapicería	Transporte
Bienes Raíces	Servicios Educativos
Consumo	Calzado
Servicios Profesionales	Estética

Fuente: Revisión Sistemática

- Los “autoempleados”: esta categoría corresponde a pequeños empresarios urbanos y rurales, jubilados, amas de casa, estudiantes emprendedores, cooperativas y microempresarios
- Sus fuentes de ingreso por lo general provienen de más de una actividad y poseen un ingreso familiar anual entre 20 y 250.000 unidades tributarias, divididos de la siguiente manera:

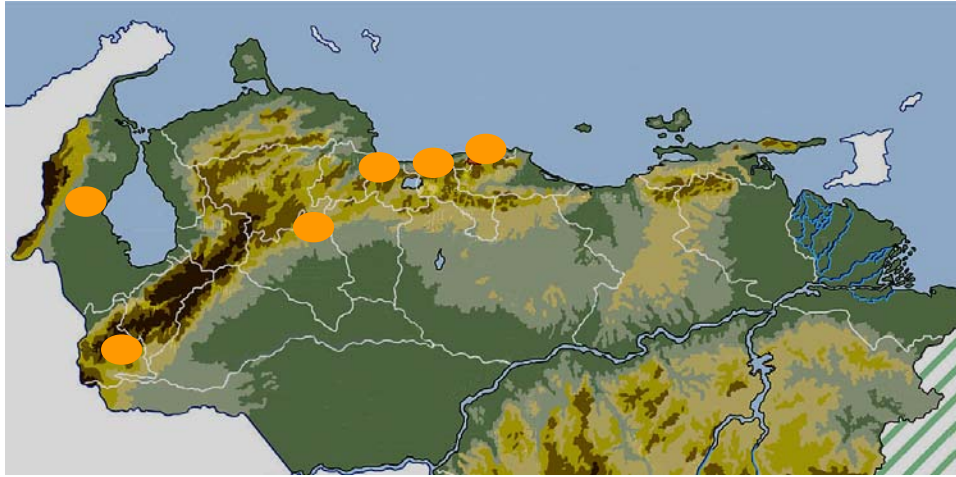
<b>Ingresos anuales en Unidades Tributarias (UT)</b>		
<b>Tamaño</b>	<b>Desde</b>	<b>Hasta</b>
Microempresa	20	9.000
Pequeña Empresa	9.001	100.000
Mediana Empresa	100.001	250.000

- Hombres y mujeres en edades comprendidas entre 21 y 65 años
- Por lo general, es necesario haber cursado algún nivel de educación básica o media
- Dueños de microempresas con ventas anuales aproximadamente de 4 millones
- Poseen más de cinco (5) años de experiencia
- Poseen un promedio de tres personas que dependen de ellos
- Referencias bancarias y/o referencias de la comunidad
- Pertenecen a los estratos sociales C,D o E
- Poseen poca capacidad de acceso al crédito

### **6.11 Expansión Geográfica**

En el mapa que se muestra a continuación se pueden observar los estados o áreas geográficas donde el banco tiene planeado posicionarse durante los primeros cuatro años de servicio. En el comienzo, el Banco de Desarrollo se posicionará en la Ciudad de Caracas y en Valencia. Durante el segundo año de servicios abrirá dos nuevas agencias, ubicadas en las ciudades de Maracay y Barquisimeto. El tercer año de servicios continuará con su plan de expansión, abriendo una nueva sucursal ubicada en Maracaibo. Por último, el cuarto año abrirán una sucursal en San Cristóbal.



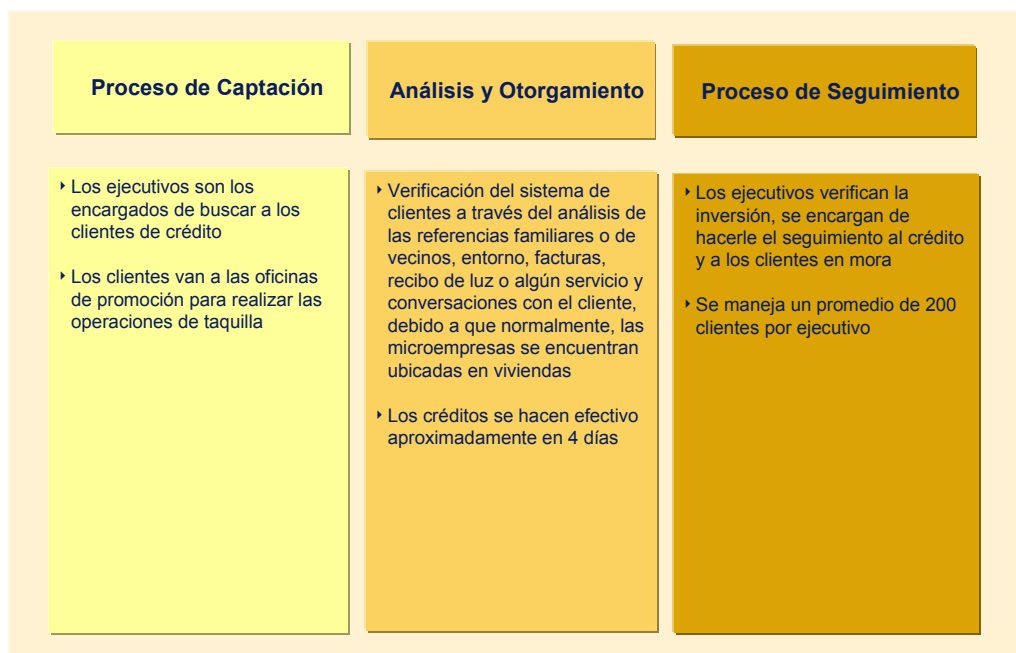


Años	Estado	Ciudad
1	Dto. Capital	Caracas
1	Carabobo	Valencia
2	Aragua	Maracay
2	Lara	Barquisimeto
3	Zulia	Maracaibo
4	Táchira	San Cristóbal

Fuente: Propio del Investigador

## 6.12 Canales de Distribución

Proceso de venta Puerta a Puerta:



### 6.13 Líneas de Servicios

El Banco de Desarrollo piensa comenzar sus actividades ofreciendo una gama de productos que pueda satisfacer todas las necesidades de sus clientes. A continuación se muestran dichos productos:

	Prestamos	Depósitos
Productos	Capital de Trabajo	Cuenta de Ahorros
	Capital de Inversión	Cuenta Corriente
	Autos Trabajo	A plazo Fijo
	Préstamos al Joven Emprendedor	Ahorro Programado
	Vivienda Productiva	

Fuente: Propio del Investigador

- **Prestamos Comerciales:**
- **Capital de Trabajo:** A través de este crédito los artesanos, microempresas y las pequeñas empresas podrán obtener los fondos necesarios para operar durante el período de producción. Se otorga mediante pagarés, descuentos de giros o créditos en cuenta corriente y el monto a financiar dependerá de una cantidad determinada de factores, siendo los más importantes el tamaño de la empresa, el grupo industrial en el cual opera y la naturaleza de la tecnología empleada
- **Capital de Inversión:** El monto de crédito para el financiamiento del capital de inversión dependerá de la naturaleza y objetivo del cliente. En el caso de una compañía en marcha, el monto de la inversión en proyectos dependerá de la naturaleza u objetivo de la pequeña y mediana empresa. El Banco creará programas de aprendizaje que se incluyan dentro del plan de financiamiento con el objetivo de que el acreditado pueda formalizar la forma de pago y obtener el crecimiento económico necesario para obtener fondos para financiar una actividad informal
- **Autos Trabajo:** Crédito para la adquisición de vehículos de trabajo, dirigido atender las necesidades reales de la industria y que permita al cliente obtener fondos para el crecimiento de la empresa dentro del sector donde se desenvuelve. Este producto otorgará el Financiamiento para la adquisición de vehículos nuevos con una inicial que variará dependiendo del monto a financiar y con un plazo de vencimiento entre 36 meses y 48 meses

- **Préstamos al Joven Emprendedor:** Modalidad de crédito para los jóvenes entre 18 y 39 años, autoempleados, que sean estudiantes universitarios o profesionales con miras a establecer su propio negocio
- **Vivienda Productiva:** Modalidad de crédito para la adquisición de un inmueble o remodelación de una vivienda con miras a establecer un negocio.
- **Depósitos:**
- **Cuentas de Ahorro, Cuentas Corrientes y Depósitos a Plazo:** A través de la cuenta de ahorro, cuenta corriente y depósitos a plazo los clientes podrán contar con todas las ventajas que ofrece la institución, desde ganar intereses altamente competitivos hasta obtener todos los productos y servicios necesarios para satisfacer sus requerimientos financieros.
- **Ahorro Programado:** A través de ahorro programado, los clientes, de acuerdo a sus necesidades, podrá ahorrar un monto específico en base a aportes mensuales de acuerdo al monto que se desee ahorrar.

#### 6.14 Rentabilidad

Productos Activos	Monto Máximo a Financiar	Plazo	Tasas de Interés
Capital de Trabajo	Inicial a convenir	Hasta 1 año	Tasa activa del banco
Capital de Inversión	Inicial a convenir	Hasta 1 año	Tasa activa del banco
Autos Trabajo	Inicial a convenir	A convenir	Tasa especial para transportistas
Préstamos al Joven Emprendedor	Monto Mínimo Bs. 1.000.000,00	Desde 1 mes	Tasa activa tope vigente del mercado
Vivienda Productiva	Inicial a convenir	A convenir	Tasa activa del banco

Fuente: Propio del Investigador

## 6.15 Publicidad y Promoción

Entre las estrategias propuestas de “Publicidad y Promoción” que deberá realizar el Banco de Desarrollo, se consideraron los siguientes medios de comunicación:



### **Folletos:**

A través de folletos que serán distribuidos por los especialistas de negocios, el Banco de Desarrollo dará a conocer los diferentes productos, modalidades de crédito, tasas de interés y requisitos de otorgamiento de crédito.

El costo varía dependiendo del tiraje y el número de folletos impresos. Para la primera fase, que incluye el establecimiento de dos agencias se estiman 5000 folletos trimestrales por agencias, con un costo estimado de 2 y 2.5 millones por trimestre.

### **Periódicos, Radio:**

A través de los canales publicitarios convencionales, el Banco de Desarrollo dará a conocer sus agencias, productos y servicios.

Periódicos: Para la campaña a través de periódicos se estiman 3 medias páginas 6x40 por la cantidad de 6 a 8 millones mensuales en prensa. El costo estimado se duplicará cada año.

Radio: Publicidad regional a través de emisoras AM y FM por 7 cuñas mensuales con un costo de Bs. 500.000 a nivel regional, el cual incluye la producción del mismo. El costo estimado se duplicará cada año.

### **Vallas Publicitarias:**

A través de vallas Publicitarias ubicadas en los sectores populares el Banco de Desarrollo dará a conocer sus productos y servicios.

Vallas: Se estima un costo de Bs. 150.000 mensual por 4 vallas de formato pequeño y Bs. 200.000 mensual por 2 vallas de formato grande, lo que sería un total de Bs. 1.000.000 mensual. El costo estimado se duplicará cada año.

### **Publicidad Puerta a Puerta:**

El principal canal publicitario serán los especialistas de negocios que informarán personalmente al cliente sobre el Banco, los productos y servicios.

El costo de entrenamiento del personal de ventas que varía dependiendo del número de especialistas de negocio. Se estima que costará Bs. 100.000 por especialista de negocio por 6 meses, lo que conlleva a un costo total de Bs. 600.000 cada uno.

## **6.16 Programas del Área de Tecnología, Recursos Humanos, Administración y Operaciones**

### **6.16.1 Programa del Área de Tecnología**

Según las apreciaciones de parte de los entrevistados el banco de desarrollo empezaría sus funciones bajo un esquema tecnológico de asociación estratégica. Esto permitirá que la institución financiera pueda captar el mayor número de clientes desde sus inicios. Este tipo de asociación tiene como ventaja fundamental mayor seguridad en el proceso transaccional, en el resguardo de la información del cliente y rapidez de procesos.

Para este esquema se requiere lo siguiente:

1. Mínimo cuatro clases de aplicativos licenciados por usuarios y/o Servidores:
  - ✓ Aplicativos de ofimática (Office).
  - ✓ Aplicativos de Administración de redes (Windows NT, XP)
  - ✓ Aplicativos de correo (Lotus, Outlook).
  - ✓ Aplicativos antivirus (Norton, Viruscam)
  
2. Servidores adecuados (velocidad de procesamiento, alta capacidad de almacenamiento, escalables).
  - ✓ Servidores para servicios de Oficina/correo/impresión
  - ✓ Firewalls.
  
3. Establecer niveles adecuados de auditabilidad de las transacciones, accesos y permisologías.
  
4. Evaluar los riesgos de continuidad operativa del socio, y tiempos de recuperación de operaciones críticas.
  
5. Evaluar la capacidad del aplicativo del front/back office del socio para verificar la viabilidad de manejo de los productos de la entidad.

### **6.16.2 Programa de Recursos Humanos**

El programa aplicado en Recursos Humanos tendría como finalidad definir, planificar y dirigir la implantación de las políticas y metodologías del área en función de la selección, gestión del desempeño, plan de carrera, inducción, capacitación, desarrollo, rotación, retribución y establecer un clima organizativo para conseguir un óptimo desarrollo de la institución financiera.

La principal actividad que se deberá realizar en el proceso de recursos humanos será la de contribuir al desarrollo e implementación del plan estratégico del área, garantizando la identificación, excelencia y desarrollo de todos los colaboradores de la institución a nivel nacional, mediante la planificación, administración y control de los diferentes subsistemas de recursos humanos.

Las siguientes actividades esenciales se deberán contemplar en el proceso de Recursos Humanos para su correcto funcionamiento:

- Definir y controlar el cumplimiento del presupuesto para su área, en función de las metas de crecimiento establecidas por la institución
- Determinar la política de selección y contratación de personal, considerando los perfiles de los cargos y aplicando las mejores herramientas y técnicas disponibles, que permitan asegurar la vinculación de personas idóneas a la institución
- Implementar programas de comunicación interna y monitorear constantemente el clima y cultura organizacional, procurando que esté alineado a la misión, visión y valores del nuevo Banco de Desarrollo
- Establecer programas de capacitación mediante la identificación de las necesidades de desarrollo del personal, en coordinación con cada área y administrando eficientemente los recursos disponibles para tales efectos, de manera que permitan canalizar adecuadamente el talento y crecimiento profesional de los colaboradores
- Diseñar e implementar mecanismos de evaluación de gestión, con la finalidad de establecer políticas de promoción, planes de carrera y compensaciones
- Administrar el modelo de análisis y valoración de posiciones, que permita el establecimiento de una política salarial que garantice la equidad interna y competitividad con el mercado financiero, al igual que definir y supervisar el proceso de emisión de la nómina de sueldos y beneficios al personal, mediante la aplicación correcta de leyes laborales y seguridad social, cumpliendo lo establecido en el contrato colectivo diseñado al respecto.
- Diseñar y administrar la política de prestaciones y servicios al personal, que permita atender y satisfacer sus necesidades y requerimientos, dentro de las posibilidades de la Institución
- Mantener relaciones con el comité de empresa y sindicato dentro de un clima laboral sano, mediante una atención eficiente y oportuna a sus requerimientos
- Planificar, organizar y coordinar eventos y actividades de carácter social, controlando su adecuado desarrollo
- Establecer efectivos mecanismos de control relacionados con los procesos, la tecnología y gestión de recursos humanos bajo su responsabilidad de integrar y participar en comités de alto nivel relacionados con sus funciones si fuere designado o necesario

### **6.16.3 Programa Administrativo**

La principal meta del proceso administrativo será la de contribuir al desarrollo e implementación del plan estratégico del área, para garantizar un eficiente soporte a las demás áreas de negocio de acuerdo a los lineamientos señalados por el área de Operaciones y Tecnología, mediante la planificación, dirección, coordinación y control de los procesos administrativos de la institución a nivel nacional, como lo son compras y suministros, mantenimiento, servicios generales, recepción y comunicaciones, así como la aplicación de políticas y procedimientos que permitan el funcionamiento óptimo de la institución.

El proceso administrativo deberá cumplir con las siguientes actividades:

- Negociar y aprobar de acuerdo a las necesidades internas, contratos con proveedores y contratistas, así como las actividades que se realizan a través de los servicios de terceros de la organización. También deberá planificar, organizar y controlar todas y cada una de las actividades de abastecimiento de insumos, repuestos, equipos, suministros de oficina y suministros varios locales o importados que requieran cualquiera de las áreas de la institución y cada una de sus agencias. Dentro del proceso administrativo se deberá definir y supervisar la aplicación de la política de recepción, almacenamiento, despacho y control de existencias del almacén o proveeduría principal de la institución
- Organizar, coordinar y supervisar el funcionamiento de todos los servicios de apoyo a las áreas de la institución tales como transporte, mensajería interna y externa, limpieza, centro de copiado y cafetería
- Controlar el adecuado registro y manejo de los activos de la institución, como lo son: ingresos, egresos, transferencias y relevamiento de inventarios. De la misma manera deberá definir y controlar el cumplimiento del presupuesto para las diferentes áreas a su cargo, en función de las metas de crecimiento establecidas por la institución
- Establecer efectivos mecanismos de control relacionados con los procesos, la tecnología y gestión de recursos humanos bajo su responsabilidad de integrar y participar en comités de alto nivel relacionados con sus funciones si fuere requerido

La estrategia planteada para el proceso administrativo propone potenciar las utilidades que se obtienen por el manejo eficiente de los recursos del Banco de Desarrollo. Las unidades de negocio propuestas son:



- Unidad de Captación: su actividad principal es captar depósitos de los clientes de la institución y prestarlos a la unidad de tesorería a la tasa de transferencia de fondos para la compra.
- Unidad de Colocación: dedicada a prestar fondos a los clientes de la institución. Los fondos a colocar son tomados de la unidad de tesorería a la tasa de transferencia de fondos para la venta.
- Unidad de Tesorería: su actividad principal es centralizar los riesgos de la unidad de captación y la unidad de colocación, asumiendo de esta forma el riesgo de la variación de tasas de interés a la que se ve expuesta debido a la diferencia de duración de los activos y pasivos de dichas unidades.

#### **6.16.4 Programa Operativo**

Para llevar a cabo un eficiente proceso operativo el Banco de Desarrollo deberá tener planificado las siguientes actividades:

1. Contribuir con el desarrollo e implementación del plan estratégico del área para prestar soporte a las diferentes áreas de negocio, mediante la planificación, dirección, organización y control de los procesos en las áreas a su cargo (administración, tecnología, operaciones y recursos humanos)
2. Definir los lineamientos generales que permitan la sistematización de los procesos operativos, en coordinación con las áreas relacionadas.
3. Diseñar y ejecutar acciones que permitan la adecuada contabilización de las operaciones generadas en las diferentes áreas de negocio, con la finalidad de que reflejen valores exactos.
4. Establecer y controlar el cumplimiento de las políticas y procedimientos para las diferentes áreas, procurando su constante optimización, e informar al comité de riesgos de posibles errores y discrepancias en los procesos.
5. Coordinar permanentemente con las áreas de negocio, la identificación de oportunidades de mejoras en los procesos que permitan canalizar apropiadamente los requerimientos a los usuarios internos y externos.
6. Aplicar las mejoras identificadas por los sistemas de evaluación y control de gestión y resultados obtenidos por cada una de las sucursales y agencias a nivel nacional, que permitan tomar acciones para reforzar y optimizar los procesos operativos en cada una de las diferentes plazas en el país.
7. Administrar eficientemente el soporte operativo para las sucursales y agencias del país, con la finalidad de lograr una atención ágil y oportuna para las diferentes áreas de negocio.
8. Establecer efectivos mecanismos de control relacionados con los procesos, la tecnología y gestión de recursos humanos bajo su responsabilidad.
9. Definir y controlar el cumplimiento del presupuesto para las diferentes áreas a su cargo, en función de las metas de crecimiento y desarrollos establecidas por la institución.

10. Integrar y participar en comités de alto nivel relacionados con sus funciones si fuere necesario.
11. Diseñar e implementar las políticas, planes de acción, metas y sistemas de evaluación y control, para todas las funciones y responsabilidades desempeñadas en el área y que apoyen la estrategia de negocios de la institución
12. Participar activamente en la definición de lineamientos generales que permitan la sistematización de los procesos de soporte o back office tanto en la sede principal como en las sucursales y agencias de la institución
13. Definir una política de comunicación con las áreas de negocio para poder canalizar los requerimientos de los clientes internos y externos
14. Administrar eficientemente el soporte operativo para las sucursales y agencias del país, con la finalidad de estandarizar los procesos, lo cual permitirá una atención ágil y oportuna para las diferentes áreas del negocio. De la misma forma deberá planificar la adquisición de recursos tecnológicos, en coordinación con el área de sistemas que permitan automatizar los procesos y brindar un servicio ágil y eficiente, que genere tiempos de respuesta acorde a los requerimientos de los clientes
15. Definir y controlar el cumplimiento del presupuesto para las diferentes áreas a su cargo, en función de las metas de crecimiento establecidas por la institución
16. Establecer efectivos mecanismos de control relacionados con los procesos, la tecnología y gestión de recursos humanos bajo su responsabilidad y mantener relaciones con los organismos de control con la finalidad de que las operaciones y procedimientos de la institución se ajusten a la ley y los estatutos, reglamentos internos, técnica bancaria y a las disposiciones de la Superintendencia de Bancos
17. Representar legalmente a la institución en temas de tipo laboral y contractual
18. Integrar y participar en el Comité Ejecutivo y los comités de alto nivel relacionados con su área y en los que se creen en el futuro

## 6.17 Plan de Negocios

## 6.18 Premisas Externas

### 6.18.1 Premisas Macroeconómicas

A continuación se presentan las principales premisas macroeconómicas utilizadas para la elaboración de las proyecciones financieras:

<b>Variables Macroeconómicas / Años</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Liquidez Monetaria M2 (MM de Bs.)</b>	68.031.384	95.336.884	119.280.463	152.513.982	192.075.138	202.063.046
<b>Tasa de Interés Activa (%)</b>	16,7%	15,3%	18,2%	26,3%	25,0%	25,0%
<b>Tasa de Interés Pasiva (%)</b>	12,3%	10,8%	13,2%	20,8%	17,0%	17,0%
<b>Tasa de Inflación (%)</b>	16,50%	15,20%	20,20%	26,70%	24,10%	24,10%

Fuente: MetroEconómica, julio 2005 y Cálculos Propios

## **6.19 Premisas Internas**

En esta sección se exponen las premisas de proyección concernientes a las variables internas utilizadas para proyectar los estados financieros del Banco Microfinanciero de Venezuela., C.A. Estos datos fueron sustraídos a través del análisis de los indicadores de los competidores directos que atienden al sector de las microfinanzas en el sistema financiero venezolano en los últimos cinco años (2000-2005).

### **6.19.1 Disponibilidades**

El banco se constituirá con una capital pagado en efectivo depositado en la cuenta de “Bancos y Otras Instituciones Financieras del País”. Una vez que el banco inicie sus operaciones dicha cuenta disminuirá a niveles muy parecidos a los del sistema financiero venezolano, en términos de porcentaje sobre el activo.

Para proyectar la cuenta de disponibilidades en el Banco Central de Venezuela se utilizó como base el encaje legal establecido por la Superintendencia de Bancos de Venezuela, siendo este el 15% del total de las captaciones del público.<sup>51</sup>

### **6.19.2 Inversiones y Cartera de Crédito**

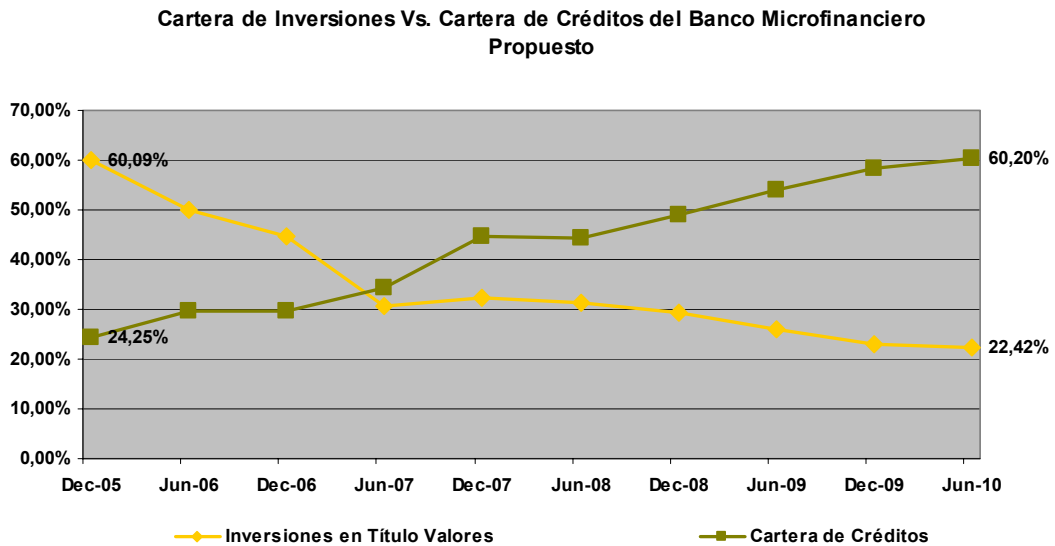
La cuenta de inversiones, en los primeros años de operación del banco, representará un monto importante como porcentaje del activo. Esta situación, es consecuencia de la reducida base de clientes de crédito con que comenzará a operar la institución financiera.

Con el tiempo esta situación se irá revirtiendo, producto del aumento que experimentará la institución en sus niveles de intermediación financiera.

---

<sup>51</sup> Fuente: [www.bcv.org.ve](http://www.bcv.org.ve)

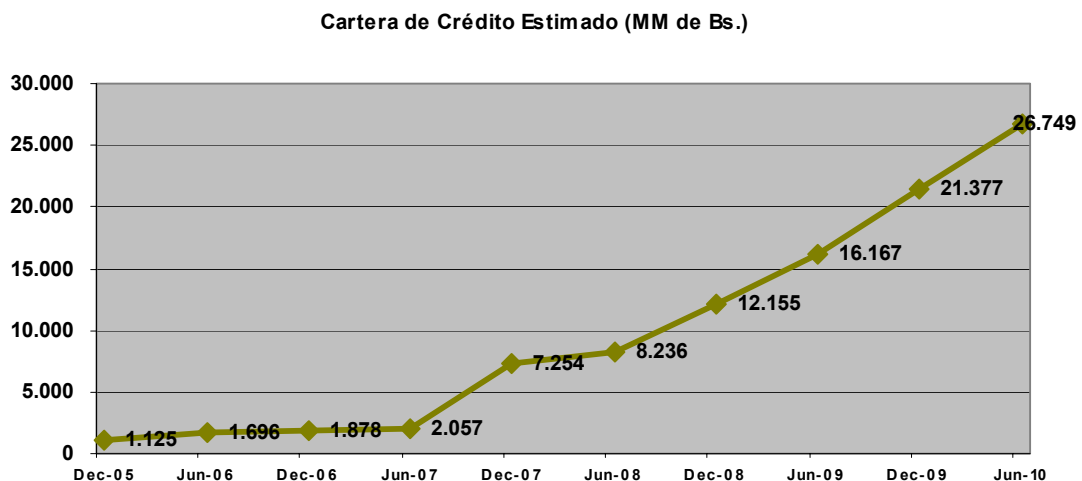
A continuación se presenta un gráfico con la evolución del portafolio de inversiones y de la cartera crédito como porcentaje del activo durante el período proyectado:



Fuente: Cálculos Propios

### 6.19.3 Proyección de la Base de Clientes

Se estima que la base de clientes de la cartera de crédito llegará a 21.039 (Microempresas)<sup>52</sup> en el quinto año de la proyección, producto de crecimiento en los canales de distribución y en la fuerza de ventas propuesta:

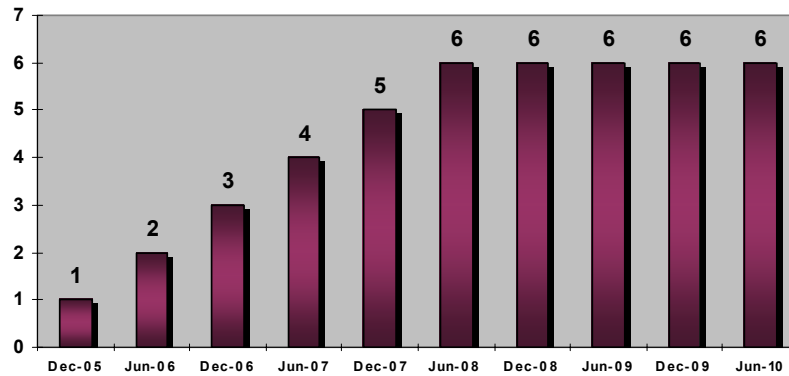


Fuente: Cálculos Propios

<sup>52</sup> Tomando como referencia un promedio por persona en créditos otorgados de Bs. 1.500.000,00

En el siguiente grafico se puede apreciar la totalidad de las agencias operativas del banco de desarrollo propuesto:

Número de Agencias Operativas del Banco de Desarrollo

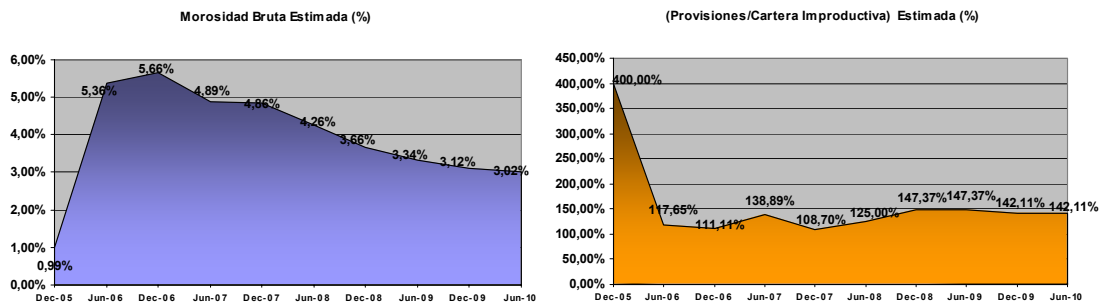


Fuente: Cálculos Propios

#### 6.19.4 Morosidad de Cartera

Se estimó que el banco comenzará a operar con una morosidad levemente inferior a la de su principal competidor (Bangente). Con el tiempo, la entidad contará con más experiencia en su gestión del riesgo crediticio y con un mejor conocimiento de sus clientes y de su segmento de mercado objetivo. En tal sentido, se estimó que la morosidad deberá reducirse en el tiempo a niveles muy similares a los de su competidor.

Por otro lado, se estimaron las provisiones necesarias para mantener una cobertura adecuada de la cartera improductiva (Por encima del 100%).



Fuente: Cálculos Propios

### **6.19.5 Bienes de Uso**

La institución alquilará las oficinas donde realizará sus operaciones de intermediación financiera. Por lo tanto no se estiman inversiones para la compra de edificios o locales comerciales.

Por otro lado, se presume que el banco optará por un outsourcing del soporte tecnológico y de las telecomunicaciones, por lo que no se realizarán inversiones importantes en sistemas o herramientas tecnológicas.

El principal activo fijo estará conformado por el mobiliario y los equipos de oficina, el mismo aumentará proporcionalmente con el incremento de las sucursales y agencias para los períodos proyectados.

### **6.19.6 Otras Cuentas del Activo**

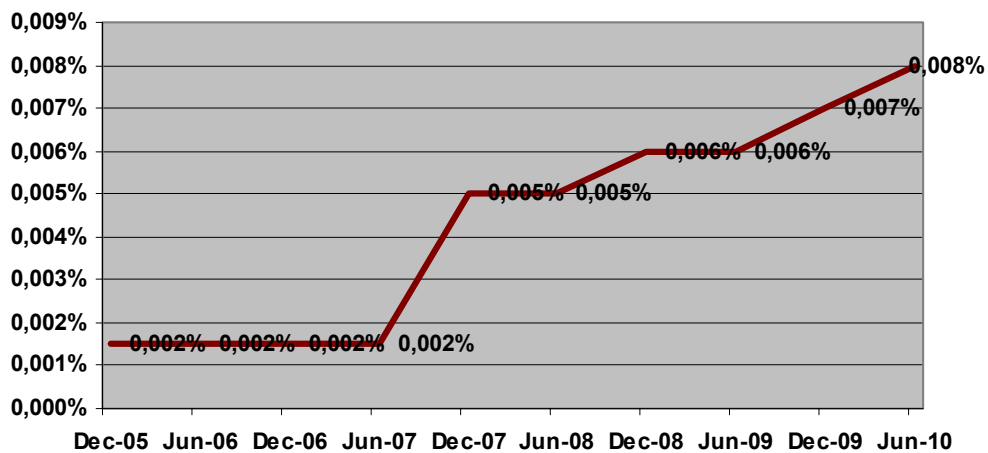
El resto de las cuentas de activo se proyectará utilizando como referencia los porcentajes sobre el activo que posee la competencia en el sistema financiero venezolano.

### 6.19.7 Captaciones del Público

El modelo de proyección contempla un crecimiento en captaciones en función de la liquidez monetaria (M2). Para esto fue necesario, en primer lugar, la determinación de un coeficiente de correlación entre la liquidez monetaria y las captaciones del sistema bancario para los últimos 10 semestres (2000-2005). Este cálculo arrojó una correlación de **0,97 %**, lo cual indica que ambas variables, liquidez monetaria y captaciones, presentan un elevado grado de correlación.

La institución tendrá cómo uno de sus principales objetivos incentivar el ahorro de los pequeños empresarios. Sin embargo, tomando en cuenta la baja cultura de ahorro que existe en el segmento de microempresas y que el banco contará con una cobertura limitada de agencias, se estimó que la participación de mercado será exigua para este rubro.

Cuota de Mercado Estimado (% de M2)



Fuente: Cálculos Propios



## 6.19.8 Otros Financiamientos Obtenidos

Esta cuenta agrupa la principal fuente de financiamiento en los bancos de desarrollo. Allí se contabilizan los financiamientos de organismos multilaterales, bancos de segundo piso y otras instituciones financieras. A continuación se presenta una tabla con las cifras de financiamientos que ha otorgado La Corporación Andina de Fomento a bancos de desarrollo microempresarial:

País	Institución	Monto	País	Institución	Monto
Colombia	Cooperativa Emprender	US \$ 605,000.00	Perú	Edpyme Créditos Arequipa S.A.	US \$ 270,000.00
	Corporación Mundial de la Mujer - Medellín	US \$ 509,750.00		Mibanco, S.A.	US\$ 2,800,000.00
	Fundación Mundial de la Mujer - Bucaramanga	US \$ 509,750.00		Caja Municipal Arequipa	US \$ 600,000.00
	Fundación WWB Colombia - Cali	US\$ 1,009,750.00		Caja Municipal de Tacna S.A.	US \$ 600,000.00
	Financiera Compartir, S.A.	US \$ 410,500.00		Edpyme Crear Tacna	US \$ 300,000.00
	Fundación Mundo Mujer - Popayán	US \$ 509,750.00	Bolivia	FFP Fassil, S.A.	US \$ 500,000.00
	FFP Prodem S.A.	US \$ 1,700,000.00		Agro Capital	US \$ 500,000.00
Venezuela	Banco de la Gente Emprendedora	US \$ 700,000.00		Caja Los Andes S.A.	US \$ 4,900,000.00
Ecuador	Banco Solidario, S.A.	US \$ 2,200,000.00		Banco Solidario, S.A.	US \$ 6,000,000.00
Paraguay	Visión S.A. De Finanzas	US \$ 500,000.00		FFP F.I.E., S.A.	US \$ 2,700,000.00
	Banco Regional	US \$ 500,000.00	FFP Ecofuturo, S.A.	US \$ 631,124.00	

Fuente: Revisión Sistemática, CAF

Se estima recibir en el segundo año de operaciones, financiamientos por el orden de los cuatrocientos mil dólares (US\$ 400.000) por parte de organismos multilaterales, los cuales representarán aproximadamente mil millones de bolívares (Bs. 1.000.000.000.000) según el tipo de cambio estimado para la fecha en que se recibirán los fondos (2.350 Bolívares por Dólar<sup>53</sup>).

Este valor se determinó considerando una cifra bastante conservadora de los financiamientos realizados por la Corporación Andina de Fomento a bancos de desarrollos microfinancieros en Venezuela y en Latinoamérica.

De igual forma, el banco podrá canalizar recursos de otras instituciones financieras que no posean la infraestructura o la capacidad para cumplir con los montos obligatorios de microcréditos que exige el ente regulador.

Asimismo, existe la posibilidad de que se aumente el porcentaje de cartera para este segmento o que se reduzca el número de unidades tributarias que definen

<sup>53</sup> Según MetroEconómica Dic-05

el segmento. Estos cambios favorecerían a la institución. Sin embargo, estos supuestos no se consideraron en nuestras proyecciones financieras.

Existe un déficit, por parte de algunas instituciones, en el cumplimiento del porcentaje exigido para el financiamiento de los microcréditos. Dicho monto, a junio de 2005, asciende a Bolívares Treinta y Ocho Mil Millones Quinientos Noventa y Un Millones. En las proyecciones se estima que un 82% de ese déficit podría ser canalizado a través del banco de desarrollo. (Bs. 31.644 MM)

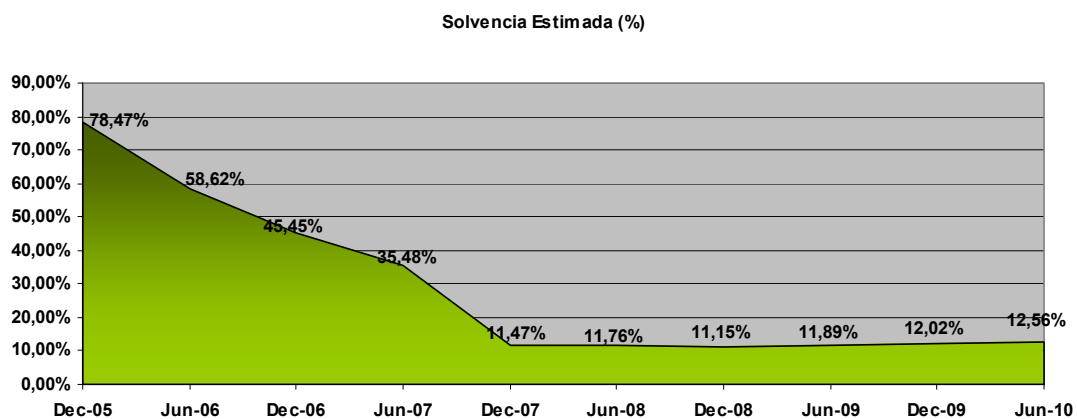
Subsistemas Financieros Bancarios	Déficit de Cartera Microcréditos Obligatoria (3%) (MM de Bs.)
Banca Privada	(36.438)
EAP	(2.153)
<b>Total Déficit</b>	<b>(38.591)</b>

Fuente: SUDEBAN, junio 2005 y Cálculos Propios

### 6.19.9 Capital y Solvencia

El banco comenzará a operar con un capital pagado en efectivo de cuatro mil millones de bolívares (Bs. 4.000.000.000). Posteriormente el banco realizará un aporte adicional de Bs. 500.000.000, la cual estará en la subcuenta: "Aportes Patrimoniales No Capitalizados"

Por otro lado, el índice de solvencia se ubicará por encima de los requerimientos exigidos por la Superintendencia de Bancos<sup>54</sup>.



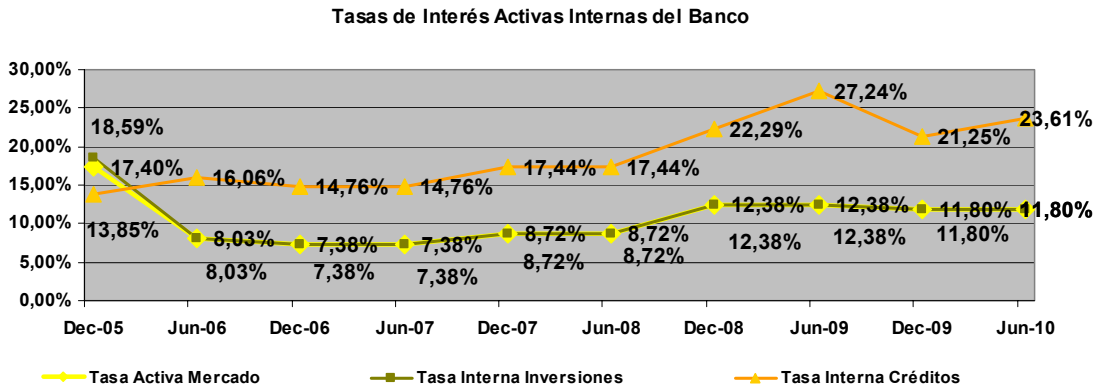
Fuente: Cálculos Propios

<sup>54</sup> ARTÍCULO 3 DE LA RESOLUCIÓN 015/03 DEL 22-01-03. G.O. 37617 DEL 24-01-03 (Se establece un mínimo de 10%)

### 6.19.10 Ingresos Financieros

Los ingresos financieros provienen principalmente de los intereses de la cartera de crédito e inversiones. Históricamente, la banca de desarrollo privada ha otorgado sus créditos a tasas activas superiores a las del mercado e inferiores a la que ofrecen los prestamistas. Sin embargo en base a regulaciones impuestas por el BCV dichas tasas tenderán a estar casi a la par de las que se impongan en el mercado. En consecuencia, durante la proyección estas tasas mantendrán la misma tendencia.

En la siguiente ilustración, se puede observar el comportamiento semestral proyectado de las tasas de crédito e inversiones del banco, y el comportamiento de la tasa referencial del mercado.

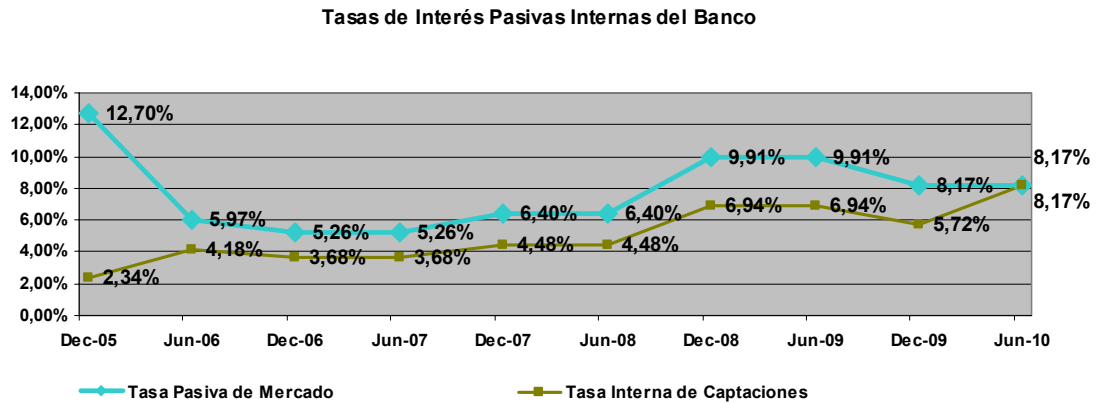


Fuente: Cálculos Propios

### 6.19.11 Gastos Financieros

Para estimar los gastos financieros se ha considerado la tasa pasiva semestral proyectada del mercado a 90 días, esta tasa fue utilizada como referencia para proyectar las remuneraciones de las distintas cuentas del pasivo.

A continuación se exhiben las proyecciones de las distintas tasas pasivas del banco con relación a la tasa pasiva de mercado, considerando las regulaciones de tasas impuestas por el BCV :



Fuente: Cálculos Propios

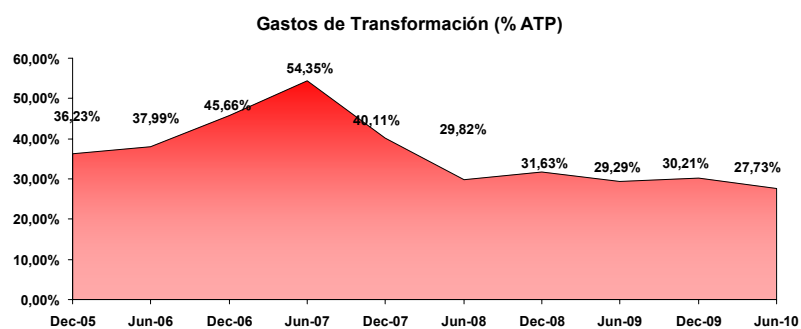
### 6.19.12 Gastos de Transformación

Los gastos de personal fueron proyectados utilizando como premisa el número de personal del banco proyectado, los sueldos y beneficios promedio para los distintos niveles de la organización y la afectación de dichos gastos por inflación proyectada.

Gastos de Personal (En Millones)	Dec-05	Jun-06	Dec-06	Jun-07	Dec-07	Jun-08	Dec-08	Jun-09	Dec-09	Jun-10
<b>Directiva</b>										
# de Personas	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Gastos Anuales Promedio	50	50	58	58	69	69	86	86	107	107
<b>Total Gastos Anuales</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>461</b>	<b>461</b>	<b>554</b>	<b>554</b>	<b>687</b>	<b>687</b>	<b>853</b>	<b>853</b>
<b>Alta Gerencia</b>										
# de Personas	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Gastos Anuales Promedio	50	50	58	58	69	69	86	86	107	107
<b>Total Gastos Anuales</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>461</b>	<b>461</b>	<b>554</b>	<b>554</b>	<b>687</b>	<b>687</b>	<b>853</b>	<b>853</b>
<b>Coordinadores</b>										
# de Personas	2	2	2	2	3	3	3	4	5	6
Gastos Anuales Promedio	30	30	35	35	42	42	52	52	64	64
<b>Total Gastos Anuales</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>69</b>	<b>69</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>155</b>	<b>206</b>	<b>320</b>	<b>384</b>
<b>Fuerza de Ventas</b>										
# de Personas	10	10	15	20	25	30	40	50	60	70
Gastos Anuales Promedio	18	18	21	21	25	25	31	31	38	38
<b>Total Gastos Anuales</b>	<b>180</b>	<b>180</b>	<b>311</b>	<b>415</b>	<b>623</b>	<b>748</b>	<b>1.237</b>	<b>1.547</b>	<b>2.303</b>	<b>2.687</b>
<b>Personal Administrativo y operativo</b>										
# de Personas	8	8	10	12	14	16	20	24	30	35
Gastos Anuales Promedio	15	15	17	17	21	21	26	26	32	32
<b>Total Gastos Anuales</b>	<b>120</b>	<b>120</b>	<b>173</b>	<b>207</b>	<b>291</b>	<b>332</b>	<b>516</b>	<b>619</b>	<b>960</b>	<b>1.120</b>
<b>Total de Personas</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>71</b>	<b>71</b>	<b>103</b>	<b>103</b>
<b>Total Gastos Anuales</b>	<b>1.160</b>	<b>1.160</b>	<b>1.475</b>	<b>1.613</b>	<b>2.146</b>	<b>2.312</b>	<b>3.282</b>	<b>3.746</b>	<b>5.289</b>	<b>5.897</b>
<b>Total Gastos Semestrales</b>	<b>580</b>	<b>580</b>	<b>737</b>	<b>806</b>	<b>1.073</b>	<b>1.156</b>	<b>1.641</b>	<b>1.873</b>	<b>2.644</b>	<b>2.948</b>
<b>Inflación</b>	<b>16,50%</b>	<b>15,20%</b>	<b>15,20%</b>	<b>20,20%</b>	<b>20,20%</b>	<b>26,70%</b>	<b>24,10%</b>	<b>24,10%</b>	<b>24,10%</b>	<b>24,10%</b>

Los gastos administrativos fueron proyectados utilizando como base el indicador de gastos administrativos sobre activo promedio que poseía su competencia directa (Bangente) al inicio de sus operaciones.

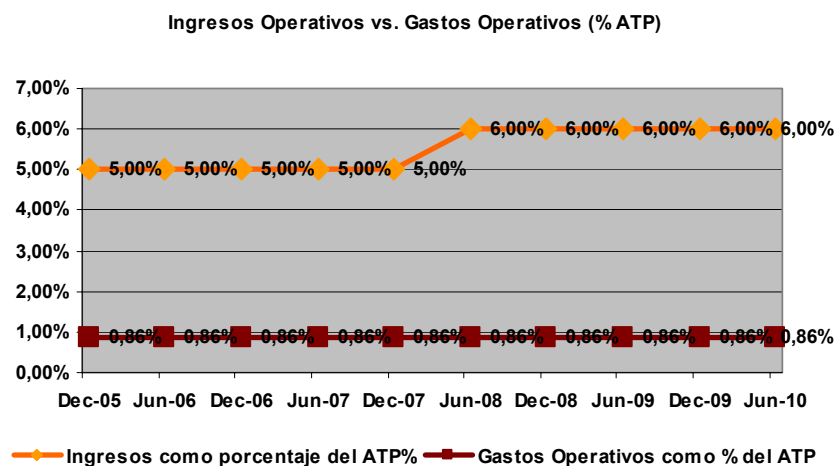
Asimismo, se ha considerado un 0,20% semestral sobre los depósitos como gasto por aporte al Fondo de garantía de Depósitos Bancarios (FOGADE) y el 0,04% sobre los activos totales como gasto de aporte a SUDEBAN a través de toda la proyección (Estructura de gastos según la Ley de Bancos Vigente, 2001). A continuación se presenta la evolución de los gastos de transformación durante los períodos históricos y proyectados.



Fuente: Cálculos Propios

### 6.19.13 Ingresos y Gastos Operativos

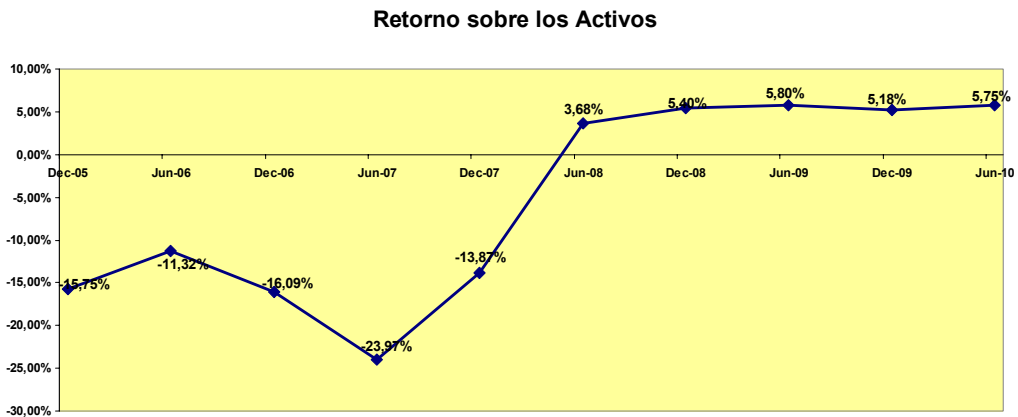
Los ingresos y gastos operativos fueron proyectados utilizando como premisa el porcentaje sobre activo que reporto la competencia al 30 de junio de 2005 en el sistema financiero venezolano. Sin embargo es importante destacar que el BCV mantiene regulaciones sobre los ingresos operativos del sistema, las cuales se consideraron en la proyección realizada.



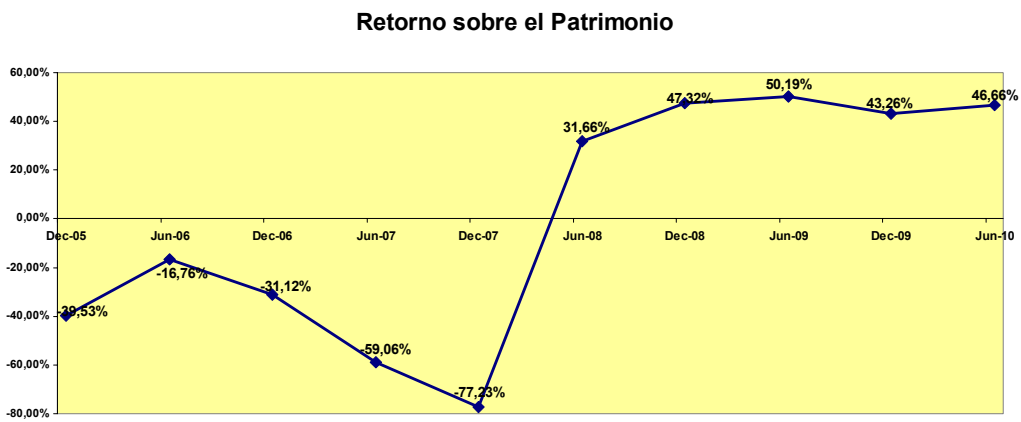
Fuente: Cálculos Propios

### 6.19.14 Rentabilidad

En el tercer año de operaciones, el banco comenzará a obtener resultados favorables



Fuente: Cálculos Propios



Fuente: Cálculos Propios

## 6.19.15 Estados Financieros Proyectados

### 6.19.15.1 Balance General

**Banco Microfinanciero**  
**Balance General**  
Millones de Bolívares

**ACTIVO**

**DISPONIBILIDADES**

Efectivo

Banco Central de Venezuela

Bancos y Otras Instituciones Financieras del País

Bancos y Corresponsales del Exterior

Oficina Matriz y Sucursales

Efectos de Cobro Inmediato

( Provisión para Disponibilidades )

**INVERSIONES EN TITULOS VALORES**

Colocaciones en el Banco Central de Venezuela y operaciones interbancarias

Inversiones en Títulos Valores para negociar

Inversiones en Títulos Valores disponible para la venta

Inversiones en Títulos Valores mantenidos hasta su vencimiento

Inversiones en otros Títulos Valores

Inversiones de Disponibilidad Restringida

( Provisión para Inversiones en Títulos Valores )

**CARTERA DE CREDITOS**

Créditos Vigentes

Créditos Reestructurados

Créditos Vencidos

Créditos en Litigio

( Provisión para Cartera de Créditos )

**INTERESES Y COMISIONES POR COBRAR**

Rendimientos por Cobrar por Disponibilidades

Rendimientos por Cobrar por Inversiones en Títulos Valores

Rendimientos por Cobrar por Cartera de Créditos

Comisiones por Cobrar

Rendimientos por Cobrar por Otras Cuentas por Cobrar

( Provisión para Rendimientos por Cobrar por Cartera de Créditos y Otros )

**INVERSIONES EN EMPRESAS FILIALES, AFILIADAS Y SUCURSALES Y AGENCIAS EN EL EXTERIOR**

Participaciones en otras Instituciones

Inversiones en Sucursales o Agencias en el Exterior

( Provisión para Inversiones en Filiales, Afiliadas y Suc.o Ag.en el Exterior )

**BIENES REALIZABLES**

**BIENES DE USO**

**OTROS ACTIVOS**

**TOTAL DEL ACTIVO**

	PROYECCIONES FINANCIERAS									
	Dec-05	Jun-06	Dec-06	Jun-07	Dec-07	Jun-08	Dec-08	Jun-09	Dec-09	Jun-10
<b>DISPONIBILIDADES</b>	<b>377</b>	<b>460</b>	<b>456</b>	<b>469</b>	<b>1.336</b>	<b>1.524</b>	<b>1.799</b>	<b>2.159</b>	<b>2.651</b>	<b>3.192</b>
Efectivo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Banco Central de Venezuela	145	175	204	229	850	968	1.304	1.561	1.916	2.304
Bancos y Otras Instituciones Financieras del País	232	286	252	240	486	555	495	598	735	889
Bancos y Corresponsales del Exterior	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Oficina Matriz y Sucursales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Efectos de Cobro Inmediato	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
( Provisión para Disponibilidades )	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>INVERSIONES EN TITULOS VALORES</b>	<b>2.787</b>	<b>2.846</b>	<b>2.810</b>	<b>1.836</b>	<b>5.262</b>	<b>5.788</b>	<b>7.286</b>	<b>7.763</b>	<b>8.462</b>	<b>9.962</b>
Colocaciones en el Banco Central de Venezuela y operaciones interbancarias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones en Títulos Valores para negociar	2.787	2.846	2.810	1.836	5.262	5.788	7.286	7.763	8.462	9.962
Inversiones en Títulos Valores disponible para la venta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones en Títulos Valores mantenidos hasta su vencimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones en otros Títulos Valores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones de Disponibilidad Restringida	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
( Provisión para Inversiones en Títulos Valores )	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>CARTERA DE CREDITOS</b>	<b>1.125</b>	<b>1.696</b>	<b>1.878</b>	<b>2.057</b>	<b>7.254</b>	<b>8.236</b>	<b>12.155</b>	<b>16.167</b>	<b>21.377</b>	<b>26.749</b>
Créditos Vigentes	1.160	1.713	1.890	2.099	7.287	8.329	12.378	16.436	21.671	27.105
Créditos Reestructurados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Créditos Vencidos	0	69	82	78	243	222	297	359	441	533
Créditos en Litigio	12	29	32	30	130	148	173	209	257	311
( Provisión para Cartera de Créditos )	(46)	(114)	(126)	(150)	(405)	(463)	(693)	(837)	(992)	(1.200)
<b>INTERESES Y COMISIONES POR COBRAR</b>	<b>56</b>	<b>69</b>	<b>76</b>	<b>72</b>	<b>194</b>	<b>222</b>	<b>297</b>	<b>359</b>	<b>441</b>	<b>533</b>
Rendimientos por Cobrar por Disponibilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rendimientos por Cobrar por Inversiones en Títulos Valores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rendimientos por Cobrar por Cartera de Créditos	60	74	82	78	210	241	322	388	478	578
Comisiones por Cobrar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rendimientos por Cobrar por Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
( Provisión para Rendimientos por Cobrar por Cartera de Créditos y Otros )	(5)	(6)	(6)	(6)	(16)	(19)	(25)	(30)	(37)	(44)
<b>INVERSIONES EN EMPRESAS FILIALES, AFILIADAS Y SUCURSALES Y AGENCIAS EN EL EXTERIOR</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Participaciones en otras Instituciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones en Sucursales o Agencias en el Exterior	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
( Provisión para Inversiones en Filiales, Afiliadas y Suc.o Ag.en el Exterior )	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>BIENES REALIZABLES</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>16</b>	<b>19</b>
<b>BIENES DE USO</b>	<b>292</b>	<b>633</b>	<b>1.040</b>	<b>1.448</b>	<b>1.938</b>	<b>2.429</b>	<b>2.920</b>	<b>3.070</b>	<b>3.316</b>	<b>3.581</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>39</b>	<b>112</b>	<b>201</b>	<b>302</b>	<b>288</b>	<b>353</b>	<b>469</b>	<b>397</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>4.639</b>	<b>5.710</b>	<b>6.301</b>	<b>5.996</b>	<b>16.192</b>	<b>18.509</b>	<b>24.755</b>	<b>29.883</b>	<b>36.731</b>	<b>44.434</b>

**Banco Microfinanciero**  
**Balance General**  
Millones de Bolívares

**PASIVO**

**CAPTACIONES DEL PUBLICO**

Depósitos en Cuentas Corrientes  
Cuentas Corrientes no Remuneradas  
Cuentas Corrientes Remuneradas  
Otras Obligaciones a la Vista  
Obligaciones por Operaciones de Mesa de Dinero  
Depósitos de Ahorro  
Depósitos a Plazo  
Títulos Valores Emitidos por la Institución  
Captaciones del Público Restringidas

**OBLIGACIONES CON EL B.C.V.**

**CAPTACIONES Y OBLIGACIONES CON EL B.A.N.A.P.**

**OTROS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS**

Obligaciones con Inst. Financ. del País hasta un año  
Obligaciones con Inst. Financ. del País a más de un año  
Obligaciones con Inst. Financ. del Exterior hasta un año  
Obligaciones con Inst. Financ. del Exterior a más de un año  
Obligaciones por Otros Financiamientos hasta un año  
Obligaciones por Otros Financiamientos a más de un año

**OTRAS OBLIGACIONES POR INTERMEDIACION FINANCIERA**

**INTERESES Y COMISIONES POR PAGAR**

Gastos por Pagar por Captaciones del Público  
Gastos por Pagar por Obligaciones con el B.C.V.  
Gastos por Pagar por Captaciones y Obligaciones con el BANAP  
Gastos por Pagar por Otros Financiamientos Obtenidos  
Gastos por Pagar por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera  
Gastos por Pagar por Obligaciones Convertibles en Capital  
Gastos por Pagar por Obligaciones Subordinadas

**ACUMULACIONES Y OTROS PASIVOS**

**OBLIGACIONES SUBORDINADAS**

**OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN CAPITAL**

**TOTAL DEL PASIVO**

**GESTION OPERATIVA**

**PATRIMONIO**

**CAPITAL SOCIAL**

Capital Pagado

**APORTES PATRIMONIALES NO CAPITALIZADOS**

**RESERVAS DE CAPITAL**

**AJUSTES AL PATRIMONIO**

**RESULTADOS ACUMULADOS**

Ganancia o pérdida no realizada en inversiones o títulos valores disponibles para la venta  
(Acciones en tesorería)

**TOTAL DEL PATRIMONIO**

**TOTAL DEL PASIVO + PATRIMONIO**

	PROYECCIONES FINANCIERAS									
	Dec-05	Jun-06	Dec-06	Jun-07	Dec-07	Jun-08	Dec-08	Jun-09	Dec-09	Jun-10
<b>969</b>	<b>1.164</b>	<b>1.359</b>	<b>1.529</b>	<b>5.666</b>	<b>6.455</b>	<b>8.693</b>	<b>10.407</b>	<b>12.773</b>	<b>15.357</b>	
Depósitos en Cuentas Corrientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cuentas Corrientes no Remuneradas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cuentas Corrientes Remuneradas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras Obligaciones a la Vista	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Obligaciones por Operaciones de Mesa de Dinero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depósitos de Ahorro	824	989	1.155	1.300	4.816	5.487	7.389	8.846	10.857	13.053
Depósitos a Plazo	145	175	204	229	850	968	1.304	1.561	1.916	2.304
Títulos Valores Emitidos por la Institución	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Captaciones del Público Restringidas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>OBLIGACIONES CON EL B.C.V.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>CAPTACIONES Y OBLIGACIONES CON EL B.A.N.A.P.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>OTROS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS</b>	<b>0</b>	<b>1.164</b>	<b>2.038</b>	<b>2.294</b>	<b>8.499</b>	<b>9.683</b>	<b>13.040</b>	<b>15.611</b>	<b>19.159</b>	<b>23.035</b>
Obligaciones con Inst. Financ. del País hasta un año	0	1.164	1.528	1.720	6.374	7.262	9.780	11.708	14.370	17.276
Obligaciones con Inst. Financ. del País a más de un año	0	0	509	573	2.125	2.421	3.260	3.903	4.790	5.759
Obligaciones con Inst. Financ. del Exterior hasta un año	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Obligaciones con Inst. Financ. del Exterior a más de un año	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Obligaciones por Otros Financiamientos hasta un año	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Obligaciones por Otros Financiamientos a más de un año	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>OTRAS OBLIGACIONES POR INTERMEDIACION FINANCIERA</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>INTERESES Y COMISIONES POR PAGAR</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>57</b>	<b>65</b>	<b>87</b>	<b>104</b>	<b>128</b>	<b>154</b>
Gastos por Pagar por Captaciones del Público	5	6	7	3	11	13	17	21	26	31
Gastos por Pagar por Obligaciones con el B.C.V.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos por Pagar por Captaciones y Obligaciones con el BANAP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos por Pagar por Otros Financiamientos Obtenidos	5	6	7	12	45	52	70	83	102	123
Gastos por Pagar por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos por Pagar por Obligaciones Convertibles en Capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos por Pagar por Obligaciones Subordinadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACUMULACIONES Y OTROS PASIVOS</b>	<b>19</b>	<b>23</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>113</b>	<b>129</b>	<b>174</b>	<b>208</b>	<b>255</b>	<b>307</b>
<b>OBLIGACIONES SUBORDINADAS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN CAPITAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>999</b>	<b>2.363</b>	<b>3.437</b>	<b>3.869</b>	<b>14.335</b>	<b>16.331</b>	<b>21.994</b>	<b>26.330</b>	<b>32.316</b>	<b>38.853</b>
<b>GESTION OPERATIVA</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PATRIMONIO</b>										
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>
Capital Pagado	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
<b>APORTES PATRIMONIALES NO CAPITALIZADOS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>
<b>RESERVAS DE CAPITAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>64</b>	<b>181</b>	<b>339</b>	<b>512</b>	<b>745</b>
<b>AJUSTES AL PATRIMONIO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>(360)</b>	<b>(653)</b>	<b>(1.136)</b>	<b>(1.873)</b>	<b>(2.642)</b>	<b>(2.387)</b>	<b>(1.919)</b>	<b>(1.286)</b>	<b>(596)</b>	<b>337</b>
Ganancia o pérdida no realizada en inversiones o títulos valores disponibles para la venta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(Acciones en tesorería)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>3.640</b>	<b>3.347</b>	<b>2.864</b>	<b>2.127</b>	<b>1.858</b>	<b>2.177</b>	<b>2.761</b>	<b>3.553</b>	<b>4.415</b>	<b>5.582</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>4.639</b>	<b>5.710</b>	<b>6.301</b>	<b>5.996</b>	<b>16.192</b>	<b>18.509</b>	<b>24.755</b>	<b>29.883</b>	<b>36.731</b>	<b>44.434</b>



## 6.19.15.2 Estado de Resultados

### Banco Microfinanciero Estado de Resultados Millones de Bolívares

	PROYECCIONES FINANCIERAS									
	Dec-05	Jun-06	Dec-06	Jun-07	Dec-07	Jun-08	Dec-08	Jun-09	Dec-09	Jun-10
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>205</b>	<b>420</b>	<b>475</b>	<b>550</b>	<b>1.128</b>	<b>2.424</b>	<b>3.630</b>	<b>3.949</b>	<b>5.455</b>	<b>6.269</b>
Ingresos por Disponibilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos por Inversiones en Títulos Valores	112	208	209	203	309	684	810	888	958	1.087
Ingresos por Cartera de Créditos	93	212	266	348	818	1.740	2.821	3.061	4.498	5.182
Ingresos por Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos por Inversiones En Empresas Filiales y Afiliadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros Ingresos Financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>20</b>	<b>57</b>	<b>94</b>	<b>130</b>	<b>323</b>	<b>848</b>	<b>1.059</b>	<b>1.101</b>	<b>1.620</b>	<b>1.966</b>
Gastos por Captaciones del Público	20	39	46	65	161	420	525	546	947	1.149
Gastos por Obligaciones en el B.C.V.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos por Captaciones y Obligaciones con el BANAP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos por Otros Financiamientos Obtenidos	0	17	48	65	162	427	534	555	673	817
Gastos por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos por Obligaciones Subordinadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos por Obligaciones Convertibles en Capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>185</b>	<b>363</b>	<b>380</b>	<b>421</b>	<b>805</b>	<b>1.577</b>	<b>2.571</b>	<b>2.848</b>	<b>3.836</b>	<b>4.303</b>
Ingresos por Recuperaciones de Activos Financieros	8	78	151	159	345	534	605	747	910	1.109
<b>Gastos por Incobrabilidad y Desv. de Activos Financieros</b>	<b>51</b>	<b>69</b>	<b>12</b>	<b>24</b>	<b>265</b>	<b>60</b>	<b>237</b>	<b>149</b>	<b>162</b>	<b>216</b>
Gastos por Incobrabilidad de Créditos y Otras Cuentas por Cobrar	51	69	12	24	265	60	237	149	162	216
Gastos por Desvalorización de Inversiones Financieras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos por Partidas Pendientes en Conciliación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>MARGEN FINANCIERO NETO</b>	<b>142</b>	<b>372</b>	<b>519</b>	<b>556</b>	<b>885</b>	<b>2.051</b>	<b>2.939</b>	<b>3.446</b>	<b>4.584</b>	<b>5.197</b>
Otros Ingresos Operativos	298	337	391	401	620	969	1.208	1.526	1.550	1.889
Otros Gastos Operativos	0	24	28	28	51	80	100	127	154	188
<b>MARGEN INTERMEDIACIÓN FINANCIERA</b>	<b>440</b>	<b>685</b>	<b>883</b>	<b>929</b>	<b>1.453</b>	<b>2.939</b>	<b>4.047</b>	<b>4.845</b>	<b>5.980</b>	<b>6.897</b>
<b>MENOS: GASTOS DE TRANSFORMACIÓN</b>	<b>782</b>	<b>983</b>	<b>1.371</b>	<b>1.671</b>	<b>2.225</b>	<b>2.587</b>	<b>3.421</b>	<b>4.001</b>	<b>5.032</b>	<b>5.626</b>
Gastos de Personal	580	580	737	806	1.073	1.156	1.641	1.873	2.644	2.948
Gastos Generales y Administrativos	200	400	630	861	1.138	1.415	1.758	2.102	2.355	2.639
Aportes a FOGADE	2	2	3	3	11	13	17	21	26	31
Aportes a la SUDEBAN	0	1	1	1	3	3	4	5	6	8
<b>MARGEN OPERATIVO BRUTO</b>	<b>(343)</b>	<b>(297)</b>	<b>(489)</b>	<b>(742)</b>	<b>(772)</b>	<b>352</b>	<b>625</b>	<b>844</b>	<b>948</b>	<b>1.272</b>
Ingresos por Bienes Realizables	0	22	25	26	40	63	78	99	100	122
Ingresos por Programas Especiales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos Operativos Varios	0	3	4	4	6	9	12	15	15	18
Gastos por Bienes Realizables	0	8	10	10	18	28	35	44	54	66
Gastos por Depre., Amortización, y Desv de Bienes Diversos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos Operativos Varios	0	12	14	14	26	41	51	64	78	95
<b>MARGEN OPERATIVO NETO</b>	<b>(343)</b>	<b>(293)</b>	<b>(483)</b>	<b>(737)</b>	<b>(769)</b>	<b>356</b>	<b>630</b>	<b>850</b>	<b>932</b>	<b>1.251</b>
Ingresos Extraordinarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos Extraordinarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>RESULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>(343)</b>	<b>(293)</b>	<b>(483)</b>	<b>(737)</b>	<b>(769)</b>	<b>356</b>	<b>630</b>	<b>850</b>	<b>932</b>	<b>1.251</b>
<b>IMPUESTO SOBRE LA RENTA</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>36</b>	<b>45</b>	<b>57</b>	<b>70</b>	<b>85</b>
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>(343)</b>	<b>(293)</b>	<b>(483)</b>	<b>(737)</b>	<b>(769)</b>	<b>319</b>	<b>584</b>	<b>792</b>	<b>862</b>	<b>1.166</b>

## Capítulo Nº 7 Conclusiones y Recomendaciones

### 7.1 Conclusiones

El objetivo general de esta investigación consistió en evaluar la factibilidad económica para la creación de un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado en Venezuela, como un caso particular de esta modalidad de negocio dentro del sistema financiero bancario nacional, con el fin de describir la experiencia en Latinoamérica sobre la actividad microempresarial, analizar las capacidades del mercado para atender las necesidades financieras de la microempresa en Venezuela a través de la banca pública nacional, analizar la oferta de productos para el financiamiento al microempresario en Venezuela, evaluar la gestión de desempeño de la competencia directa con el objeto de promocionar y constituir un banco de desarrollo privado dentro del Sistema Financiero Bancario Venezolano y evaluar la viabilidad financiera del banco a través del desarrollo de un plan de negocios. El presente trabajo propuso una metodología que permitió estudiar y evaluar la factibilidad económica para la creación de un banco de desarrollo microfinanciero con capital privado en Venezuela encontrándose los siguientes hallazgos:

- ✓ Las microfinanzas son de vital importancia para millones de personas de bajos ingresos que dependen del mismo para financiar sus actividades empresariales.
- ✓ Las microempresas constituyen entre el 70% y el 80% de todos los negocios en América Latina, emplean un porcentaje similar de la población económicamente activa y contribuyen entre el 20% y el 40% a la producción de la región, el total de créditos otorgados al 31/12/2004 a este sector alcanzó los 2.800 MM de US.
- ✓ Dada la importancia del sector, tanto en términos de producción como de empleo, es probable que cualquier incremento en los flujos financieros hacia el sector cause un impacto notorio en los niveles de pobreza y la economía nacional en conjunto.
- ✓ En Venezuela existen aproximadamente 1,19 millones de clientes potenciales que poseen la necesidad de adquirir productos financieros y pueden convertirse en población bancarizable con acceso al mercado financiero bancario.
- ✓ Para el cierre del primer semestre del año 2005 existe un déficit, por parte de algunas instituciones, en el cumplimiento del porcentaje exigido para el

financiamiento de los microcréditos. Dicho monto, alcanzo a Bolívares Treinta y Ocho Mil Millones Quinientos Noventa y Un Millones.

- ✓ La carencia de fondos propios por parte de las microempresas, aunado a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables con el Sistema Financiero Bancario, ha intensificado el esfuerzo del gobierno nacional para promover Instituciones Nacionales y Regionales de capital privado y capital del Estado para otorgar créditos al microempresario
- ✓ Todos los entrevistados coinciden en la necesidad de aperturar otro banco de desarrollo microfinanciero en Venezuela, debido a la carencia de entes con el objeto de promover y colocar fondos hacia la actividad microempresarial y de incrementar la actividad de la banca de desarrollo microfinanciero
- ✓ Si es factible la creación de un banco de desarrollo privado en Venezuela, bajo las condiciones y supuestos planteados en el presente estudio los cuales en su mayoría fueron conservadores.
- ✓ Las premisas expuestas en esta tesis desde el punto de vista de un proyecto, pueden ser modificadas de acuerdo a las condiciones del mercado o a las intenciones de los inversionistas.

## 7.2 Recomendaciones

En las entrevistas realizadas todos opinaron que no existe antecedentes de estudios similares al propuesto, representantes de La CAF (Sr. Alejandro Soriano) quienes son accionistas del único banco de desarrollo privado en Venezuela (Bangente) afirmo que no existen estudios recientes indicando cuales son las necesidades reales de financiamiento hacia la actividad microempresarial en Venezuela. También desconoce si hay estudios alternativos para medir la rentabilidad de colocar recursos hacia la actividad microfinanciera en nuestro país.

En base a estos puntos mencionados con anterioridad, se dificultó bastante conseguir información confiable y razonable en la elaboración del estudio, es necesario corregir esas dificultades (riesgos), a través de estudios más avanzados y detallados tales como:

- ✓ La realización de estudios de prefactibilidad financiera con el objeto de evaluar la apertura de instituciones bajo la modalidad de negocios de financiamiento a las microfinanzas
- ✓ Realizar estudios de factibilidad orientados a la creación de estas instituciones financieras bancarias especializadas
- ✓ Hacer análisis de sensibilidad para medir el impacto y riesgo de realizar colocaciones hacia el sector microfinanciero
- ✓ Tener diseños adecuados y planes de negocios adaptados a las consideraciones efectuadas
- ✓ En base a lo obtenido, tener un eficiente plan de riesgo que contemple tanto los riesgos cuantificables (crédito, liquidez, mercado, etc) y los no cuantificables (legal, imagen, reputación)

## Capítulo N° 8: Referencias Bibliográficas

Entre las principales bibliografías inicialmente consultadas podemos destacar las siguientes:

### 8.1 Fuentes Bibliográficas

- ✓ *Bangente: Las Lecciones Aprendidas* (2003). Caracas
- ✓ Barquero, J. y Huertas F. (2001). *Manual de Banca, Finanzas y Seguros*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona-España
- ✓ Berger, M. (2001). *Microfinance, an Emerging Market Within Emerging Markets*. BID, Washington D.C.
- ✓ Bello, G. (2004). *Operaciones Bancarias en Venezuela*. Primera Edición. Universidad Católica Andrés Bello, Caracas
- ✓ Cea D'Ancona, M. *Metodología Cuantitativa, Estrategias y Técnica de Investigación Social*, Síntesis Sociología
- ✓ De Akerman, C. (2003). *WORLD BANKING VENEZUELA, EL CAMINO AL ÉXITO: MAXIMIZAR LA EFICIENCIA Y LA PRODUCTIVIDAD DE LOS AGENTES DE CRÉDITO EN LA EVALUACIÓN DEL CLIENTE WWW COLOMBIA BANCO MUNDIAL DE LA MUJER*
- ✓ *El Éxito es Posible* (Novena Edición) (2004). Venezuela Competitiva, Caracas
- ✓ *El Desempleo en Venezuela* (2003). Oficina de Asesoría Económica y Financiera. República Bolivariana de Venezuela. Asamblea Nacional
- ✓ Escobedo, W. (2004). *Desarrollando Políticas y Sistemas Financieros que Funcionen para la Mayoría de las Personas de Bajos Ingresos*. Arequipa-PERÚ: Women's World Banking
- ✓ Fiorillo, C. (2004). *Metodología de Calificación Microfinanzas y la experiencia en Bolivia*. Venezuela. IESA
- ✓ Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.174 de fecha 27 de Abril de 2005

- ✓ Gaceta Oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela N° 38.118 de fecha 31 de Enero de 2005
- ✓ Gaceta Oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela N° 38.140 de fecha 04 de Marzo de 2005
- ✓ Gaceta Oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela N° 38.252 de fecha 17 de Agosto de 2005
- ✓ González, C., Prado, F. y Miller, T. (1997). *El reto de las microfinanzas en América Latina: La visión actual*. Caracas. Corporación Andina de Fomento
- ✓ Hannot, T. (2003). *Los cuatro defectos metodológicos más graves - y más comunes- en la metodología de la investigación social, en Orientaciones generales para la formulación del proyecto y elaboración del trabajo de grado*. Escuela de Ciencias Sociales, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas
- ✓ Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2003). *Metodología de la Investigación*. tercera edición. Edit. Mc Graw Hill, México
- ✓ Indicadores de la fuerza de trabajo en Venezuela (2001). Oficina Nacional de Estadística, Caracas
- ✓ LA CAF Y EL SECTOR MICROFINANCIERO (2004). Caracas
- ✓ Ledgerwood, J. (1998). *The Microfinance Handbook*. Washington, D.C.: Banco Mundial
- ✓ Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero (2000). En Gaceta Oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela N° 37.076. Poder Legislativo de Venezuela de fecha 13 de Noviembre de 2000
- ✓ Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2001). En Gaceta Oficial de la República Bolivariana Extraordinaria de Venezuela N° 5555. Poder Legislativo de Venezuela de fecha 13 de Noviembre de 2001
- ✓ Mac Clean, J. y Casanovas Sain, R. (1995). *Acceso de la Pequeña Microempresa al Sistema Financiero en Bolivia: Situación Actual y Perspectivas*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Banco Solidario. La Paz-El Salvador

- ✓ Marulanda, B. y Otero M. (2005) Encuesta Microfinanzas en 10 Años., ACCION Internacional, MixMarket, CGAP, IMI
- ✓ Márquez, P. y Gómez, H. (2001). *Microempresas: Alianzas para el éxito*. Ediciones IESA. Caracas
- ✓ *MICROFINANZAS: Bancarizando los no Bancarizados* (2003).Asociación Bancaria de Venezuela
- ✓ *MICROFINANZAS: UN NUEVO MERCADO BANCARIO, Las Estructuras Organizacionales Alternativas para las Microfinanzas* (2004). Caracas-Venezuela
- ✓ *MICROFINANZAS: Un nuevo mundo bancario*. (2003), FELABAN-WOMEN'S
- ✓ Morles, V. (1992). *Planteamiento y Análisis de Investigaciones*. Editorial El Dorado, Caracas
- ✓ Muci, G. y Martín R. (2004). *Regulación Bancaria*. Publicaciones UCAB, Caracas
- ✓ OBSERVATORIO Pyme, (2003), Caracas-Venezuela
- ✓ Programa de Servicios Financieros para Apoyar a las Pymis, Pymes y Cooperativas (2002), Ministerio de Finanzas, Caracas-Venezuela
- ✓ Promoviendo Crecimiento con Equidad (1998). Inter American Development Bank. Washington, D.C.
- ✓ Reporte de Perspectivas Económicas (2004-2008). (Diciembre 2004), MetroEconómica, Caracas
- ✓ Tami, F. (2003). *Gestión Financiera par la Solvencia y Eficiencia de la Banca de Desarrollo, ¿Un Desafío Imposible?*. ALIDE
- ✓ Velásquez, J. (2004). *Economía Informal y Estructura Dual, Dilemas del Desarrollo Desigual*, Epsilon Libros, Caracas
- ✓ Westley, G. (2001). Can Financial Market Polices Reduce Income Inequality, BID, Technical Paper Series. Washington D.C.
- ✓ Zanoni, W. (2005). Buhoneros en Caracas, CEDICE

## 8.2 Publicaciones Periódicas

- ✓ Gómez Samper, H. y José Ramón LI. (Julio-Septiembre 1999); ¿Quién financia la pequeña empresa en Venezuela?; Debates IESA, Volumen V, Número 1, Caracas, pp3-8
- ✓ Vainrub, R. (Octubre-Diciembre 2004); ¿Cómo es el emprendedor venezolano?; Debates IESA, Volumen X, Número 1, Caracas, pp 64-66

## 8.3 Otras Referencias

- a) Castañeda, G. y López R. (1998) *CAUSAS Y EFECTOS DE LA CRISIS FINANCIERA SOBRE EL SISTEMA FINANCIERO VENEZOLANO DURANTE EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE 1993 Y 1997*. Trabajo Especial de Grado, Economía, Universidad Santa María, Caracas
- b) Cortes, J. y Calafat, P. (2001). *Análisis de la factibilidad de financiar las microempresas en Venezuela a través del sistema financiero local*. Trabajo de Grado, Maestría en Finanzas, Universidad Metropolitana, Caracas
- c) López, R. (2002). *DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA, "ANALISIS DEL BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA" (BANGENTE) Jun 1999 –Dic 2001*. Trabajo Especial de Grado, Especialista en Administración de Empresas, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas
- d) Maldonado, S. (2004). *Banca de Desarrollo, Su importancia en el Sistema Financiero Venezolano*. Trabajo Especial de Grado, Especialista en Administración de Empresas, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas

## 8.4 Fuentes Electrónicas

- a) Pagina Web de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras ([www.sudeban.gov.ve](http://www.sudeban.gov.ve))
- b) Pagina Web del Banco Central de Venezuela ([www.bcv.org.ve](http://www.bcv.org.ve))
- c) Pagina Web de la Asociación Bancaria de Venezuela ([www.asobanca.com.ve](http://www.asobanca.com.ve))



- d) Pagina Web de la Corporación Andina de Fomento ([www.caf.com](http://www.caf.com))
- e) Pagina Web del Global Entrepreneurship Monitor ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org))
- f) Pagina Web de Investigación de Argentina ([www.cambiocultural.com.ar/investigacion/microcredito.htm](http://www.cambiocultural.com.ar/investigacion/microcredito.htm))
- g) Pagina Web de la Superintendencia de Cooperativas de Venezuela ([www.sunacoop.gob.ve](http://www.sunacoop.gob.ve))
- h) Pagina Web Informe Perfil de las Microfinanzas ([ww.fidamerica.cl/getdoc.php?docid=2282](http://ww.fidamerica.cl/getdoc.php?docid=2282))

## 8.5 Charlas y Conferencias

- ✓ *Foro realizado en el Instituto de Estudios Superiores de Administración, titulado "Microfinanzas: Reto Bancario" (Junio 2001); Tecnologías Crediticias, realizado por Pedro Arriola Bonjour, Gerente General de Caja Los Andes, Caracas*
  
- ✓ *Curso de Riesgo Bancario, realizado en Deloitte & Touche (Diciembre 2000), Análisis y Evaluación de Riesgo Bancario, realizado por el Associate Partner Econ. Leonardo Buniak, Caracas*