



TESIS  
IF2006  
A583

**UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO.  
ESTUDIO DE POSTGRADO.  
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS.**

**PROMOCIÓN Y PARTICIPACIÓN DE LA BANCA PRIVADA EN LA  
CREACIÓN DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN VENEZUELA.**

**Econ. Sandribeth A. Alvarez H.**

**C.I.: 14.067.200.**

**PROFESOR: Gonzalo Bello.**

**TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO  
PARA OPTAR AL TITULO DE ESPECIALISTA EN INSTITUCIONES  
FINANCIERAS. MENCIÓN: ANALISIS Y GESTION DE INSTITUCIONES  
FINANCIERAS.**

**ABRIL 2006.**

## INDICE

|                                                                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Introducción.....                                                                                                         | 3  |
| I.- Planteamiento del Problema.....                                                                                       | 6  |
| II.- Objetivos del trabajo.....                                                                                           | 12 |
| III.- Antecedentes y Marco Teórico.                                                                                       |    |
| III.1.- Antecedentes.....                                                                                                 | 13 |
| III.2.- Marco Teórico.....                                                                                                | 18 |
| IV.- Tipo de Investigación.....                                                                                           | 33 |
| V.- Diseño de la Investigación.....                                                                                       | 34 |
| VI.- Descripción de la Naturaleza de las Microfinanzas.....                                                               | 35 |
| VII.- Análisis del Marco Legal de las Microfinanzas en Venezuela...                                                       | 53 |
| VIII.- Principales elementos considerados por la Banca Privada<br>para la creación de Instituciones Microfinancieras..... | 59 |
| IX.- Conclusión.....                                                                                                      | 72 |
| X.- Bibliografía.....                                                                                                     | 75 |

## **INTRODUCCION.**

El tema de las microfinanzas en Venezuela es relativamente novedoso, ya que en años anteriores la naturaleza y desempeño del área estuvo marcada por una amplia participación del Estado manejado bajo una concepción asistencialista que sólo tenía predominio en épocas electorales con una tasa muy baja de recuperación de los créditos, que resultaba un fracaso sobre el programa de financiamiento. Todo ello complementado además por la inconsistencia de las políticas de gobiernos de turno, que nunca le dieron el empuje suficiente para lograr el desarrollo y fortalecimiento de las microfinanzas.

Es bien sabido que las microfinanzas han causado revuelo en otros países en especial en América Latina, ya que se han establecido marcos regulatorios asociados al funcionamiento de las instituciones; las cuales pueden operar como Organizaciones No Gubernamentales financiadas en el mayor de los casos con fondos provenientes de organismos internacionales (CAF, BID) entre otros; pero también puede llevar a cabo las operaciones como un banco regulado bajo la legislación correspondiente a cada país. Lo importante de todo ello es que el tema de las microfinanzas ha resultado tan exitoso que quienes cuestionaban la sostenibilidad tanto financiera como operativa de las mismas reconocen que son un ejemplo a seguir en países en vías de desarrollo que han enfrentado crisis económicas graves, las microfinancieras se han mantenido y han sabido manejar escenarios turbulentos.

Particularmente en Venezuela el actual gobierno ha sentado las bases legales para dar forma y génesis al sistema microfinanciero nacional con apoyo del Fondo de Desarrollo Microfinanciero por parte del Estado, además



de la participación de la Banca Privada<sup>1</sup>, en la consolidación de un mercado donde los sujetos susceptibles del crédito por muchos años han quedado excluidos del sistema financiero tradicional.

Sin embargo decirlo puede sonar muy fácil, llevarlo a cabo requiere de recursos financieros, recurso humano, recursos tecnológicos, ya que por naturaleza el microcrédito acarrea riesgos pues está sustentado en la confianza más que en la capacidad de pago del cliente, no se exigen garantías reales, existe una estrecha vinculación entre la actividad económica y el sustento familiar como fuente principal de ingreso. Adicionalmente, por la misma condición económica y social de quienes se favorecen, la capacidad de repago se ve cuestionada desmejorando los índices de recuperación de crédito y los niveles de morosidad.

Bajo este esquema, en Venezuela la Banca Privada puede escoger entre tres caminos; uno se refiere al establecimiento del microcrédito como un área más de negocio dentro del propio banco y seguir bajo el esquema de la centralización de las decisiones y operaciones; el segundo evaluar financieramente la sostenibilidad y rentabilidad del negocio fuera del banco a través de la creación de una institución especializada con su propia infraestructura, con el recurso humano adecuado y capacitado, con los recursos financieros suficientes y la tecnología adecuada que permita apuntalar a la eficiencia otorgamiento, seguimiento, control y recuperación de los créditos; por último la opción del pago de la multa por incumplimiento del porcentaje de colocación en microcrédito.

El primordial punto a tratar es el referido a la participación y promoción de la Banca Privada en la creación de instituciones microfinancieras en Venezuela, para ello se hará uso de herramientas sobre estudios realizados

---

<sup>1</sup> Actualmente la Banca Privada está en la obligación de colocar 3% de la cartera destinada al crédito especialmente en microcréditos.



en otros países en especial América Latina, además de la descripción de los elementos internos y externos a evaluar por parte de los tomadores de decisiones (Banca Privada) sobre llevar a cabo y materializar este tipo de instituciones en el país.

## I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Es bien sabido que desde la década de los 80's el nivel de calidad de vida del Venezolano se ha deteriorado, todo ello como consecuencia de políticas económicas inconsistentes y erradamente aplicadas. Por ello la preocupación del nivel de desocupación de personas profesionales y no profesionales que no han tenido oportunidades de acceso al mercado de laboral en vista de los procesos de cambio en la pequeña y mediana empresa y la Industria en general, cuyos niveles de inversión se han visto mermados y muchas de ellas simplemente han cerrado sus santa marías producto de la aplicación de dichas políticas.

Bajo este panorama, el Estado Venezolano para marzo de 2001, promulgó la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, donde la participación de entes públicos o privados será la punta de lanza para materializar la Ley. Según este esquema el sistema financiero venezolano está obligado actualmente a colocar el 3% de su cartera crediticia en otorgamiento de microcréditos; así como de ofrecer servicios financieros y no financieros.<sup>2</sup>

El microcrédito es un instrumento fundamental para el rescate económico y social de personas que quedan al margen en cuanto al acceso a fuentes financieras tradicionales, que por naturaleza evaden al microcrédito

---

<sup>2</sup> "Servicios Financieros: Productos e instrumentos financieros prestados por los entes u organizaciones públicos o privados para facilitar y promover el desarrollo de los usuarios del sistema microfinanciero. Servicios No Financieros: programas, proyectos, instrumentos y acciones para el adiestramiento, capacitación, asistencia tecnológica, productiva y otros, prestados por los entes u organizaciones públicos o privados a los usuarios del sistema microfinanciero." **Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero.**

por ser de alto riesgo prefiriendo colocar el dinero en negocios más seguros y más rentables, cuyas garantías reales respalden los montos otorgados.

Para el caso de la Banca Privada en Venezuela, esta enfrenta algunos procesos ya que 38% de sus activos se encuentran en manos de la banca extranjeras como resultado de la crisis financiera de 1.994<sup>3</sup>, el sector financiero se ha visto enfrentado a un mercado cada vez más reducido de empresas y personas solventes. Entonces la micro y la pequeña empresa puede ser ese segmento (nicho de mercado) potencial, si se cuenta con la estructura organizativa y la plataforma tecnológica que conlleve a la realización más detallada de las mejores prácticas en materia del microcrédito (mejor selección del cliente, seguimiento al uso del dinero y recuperación del mismo).

Según la evidencia empírica muchos bancos privados ofrecen sus servicios financieros para la microempresa a través de un departamento dentro del mismo banco; pero en contraste se ha iniciado un proceso de creación de instituciones separadas del banco, como lo es el caso de la experiencia de BanGente (actualmente el principal accionista es el Banco del Caribe), en Venezuela<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> USLAR, Juan. II Foro Interamericano de la Microempresa: Atrayendo inversión privada al sector de las microfinanzas. Buenos Aires. Junio 1999.

<sup>4</sup> "Desde mediados de los años 80, fundamentalmente con fondos y apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo, comenzaron dos ONGs a aplicar en Venezuela las metodologías del "microcrédito". Estas dos ONGs, la Fundación Eugenio Mendoza y el Grupo Social CESAP, desarrollaron estos programas de manera exitosa durante muchos años en varias de las grandes ciudades del país, pero eventualmente los fondos que aplicaban fueron tornándose escasos, entre otras razones por no poder captar ahorros del público y por el nefasto impacto de la inflación en sus operaciones....

... El Banco decidió entonces asesorarse debidamente e informarse sobre las mejores prácticas disponibles antes de decidir invertir en este tipo de actividades y, sobre todo, de decidir cómo hacerlo mejor. En efecto, gracias a la colaboración de la Corporación Andina de Fomento y al Banco Interamericano de Desarrollo, tuve —como encargado del Proyecto— la posibilidad de visitar y conocer de primera mano las mejores experiencias latinoamericanas, y así poder evaluar la factibilidad de esa actividad y la mejor manera de llevarla a cabo. De esa manera decidimos asociar la experiencia de las tres ONGs con



Según Luci Conger y Marguerite Berger:

*"... Así mismo estar de acuerdo en que la tendencia hacia la formalización de la Instituciones Micro Financiera (IMF) y su conversión a bancos regulados continua afianzándose. Existe una segmentación entre las microfinancieras a partir de sus orígenes como ONG's, lo que da lugar a lo que Chirsten llama "brecha del monto del préstamo". Desde su inicio, algunas ONG's tienden a hacer préstamos más pequeños y a permanecer menos formales, mientras otras han otorgado créditos más grandes. Estas ultimas tienen mayores probabilidades de convertirse en instituciones reguladas."*<sup>5</sup>

El éxito de instituciones microfinancieras en América Latina ha sido impresionante, empresas de calificación de riesgo han determinado que en algunos países estas organizaciones administran mejor el riesgo que la banca tradicional, ello se explica por dos razones; una es que se han creado buenos sistemas de evaluación, supervisión, administración y recuperación de los créditos, y la otra es que los clientes han desarrollado una cultura financiera adecuada.

La cultura financiera capaz de ser desarrollada por el microempresario, no proviene innatamente del ser humano, sino que muchas veces es alimentada por las asesorías (servicios no financieros) prestados por las instituciones microfinancieras, véase allí la gran diferencia que surge en cuanto a la prestación de servicio dentro del banco como un área mas de negocios o la decisión de llevar a cabo la creación de organizaciones especializadas en la materia. Al respecto la Cámara Venezolana-Americana VenAmCham, argumenta:

---

mayor experiencia en el campo en Venezuela, y sumarle la de cuatro entidades internacionales como son el BID, la CAF, ACCION Internacional y el Fondo Profund." USLAR, Juan. II Foro Interamericano de la Microempresa: Atrayendo inversión privada al sector de las microfinanzas. Buenos Aires. Junio 1999.

<sup>5</sup> CONGER, Luci y BERGER, Marguerite. **"Las Microfinanzas en América Latina: Se Calienta el Debate"**. Revista Microempresa Ameritas. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C. Otoño 2004.

*"...Venezuela se encuentra en el último lugar en cuanto al desarrollo de los microcréditos, ya sea por una ausencia de un Marco Regulatorio Ad Hoc así como la imposición de una visión paternalista de parte del Estado lo cual ha repercutido en la no existencia a nivel general de una "Técnica de Crédito" que permita que en el país el microcrédito sea tomado como una visión empresarial sino como un trabajo caritativo en muchos casos. La situación llega a ser tan grave que a diferencia de Bolivia y Perú, nuestro país solamente cuenta con BANGENTE como única institución respaldada por Corporación Andina de Fomento (CAF) en su campaña regional en pro de la promoción y desarrollo del micro empresario. Ciertamente es importante observar que este esquema ha recibido diversas críticas por el posible nivel riesgo en el retorno de un capital que es entregado con garantías diferentes a las tradicionales -sin experiencia crediticia- no obstante es por ello que el modelo empresarial del microcrédito, a diferencia del modelo gubernamental actual, exige la necesidad de altas tasas que permitan cubrir el riesgo asumido y así hacer productivo y sustentable el negocio. Un buen ejemplo de esto es la experiencia de BANGENTE que cuenta con un 99% de retorno de capital y una morosidad de 1.76% cifras que soñaría cualquier banco comercial y universal del país."*<sup>6</sup>

El tema de las microfinanzas aun sigue siendo insipiente en Venezuela, sin embargo se espera que en la medida en que siga existiendo una fuerte proporción de economía informal en el mercado laboral venezolano, el negocio de las microfinanzas toma mayor fuerza, siempre y cuando los actores banca publica y privada se armen de tecnologías y metodologías apropiadas que determinen el éxito de la actividad, que no solo puede ser rentable y sana, sino que además tendrá un efecto altamente positivo en el desarrollo, crecimiento y capacidad de la gente en convertirse en exitosos microempresarios.

Para reforzar lo planteado tenemos el caso del Banco de Venezuela Grupo Santander, tal como lo refiere Juan Uslar:

*"La otra razón de la falta de interés de la banca en el sector es, por supuesto, la percepción de que el negocio del microcrédito – que evidentemente es muy rentable para los agiotistas – es complicado y costoso llevarlo a cabo dentro del marco regulatorio y legal vigente y,*

---

<sup>6</sup> VenAmCham. **"2005: Año de la Democratización del Crédito"**. Unidad de Análisis Económico. 2005.



*sobre todo, a través de los esquemas organizativos tradicionales. De hecho, tenemos el lamentable precedente del Banco de Venezuela (actualmente el 3er banco privado del país, luego de haber sido reprivatizado y adquirido por el Banco Santander, de España), que desarrolló a principios de los años 90 un intenso programa de préstamos a microempresarios, el cual terminó fracasando y arrojando cuantiosas pérdidas, debido a la carencia de tecnologías apropiadas, y que dejó en el medio bancario local la impresión de que ese era un sector de altísimo riesgo que no convenía servir con fondos del público.”<sup>7</sup>*

En caso de que exista un marco regulatorio adecuado y sistemas de evaluación, seguimiento, control, administración y recuperación de los créditos, se visualiza el surgimiento de nuevas instituciones microfinancieras cuya diferencia estará marcada por la diversificación de los servicios no financieros relacionados con asesorías y asistencia en áreas: administrativas, de mercadeo, producción, servicios, etc., y en cuanto a los servicios financieros se requiere la diferenciación de productos mas allá del microcrédito utilizando la metodología adecuada para llegar a grandes masas de clientes necesitados.

La gran problemática de la banca venezolana radica en los sistemas de información que provee un mayor control, seguimiento y recuperación de los créditos otorgados a microempresarios, ya que ello representa mayores costos operativos los cuales muchas de ellas no quieren asumir, así como la reputación y confianza en los clientes se hace cuesta arriba para ser evaluada por los banco como un parámetro de seguridad, ya que la solvencia moral resulta incuantificable para las instituciones bancarias tradicionales.

Así mismo, la instalación de infraestructura (oficinas) especializadas en microfinanzas debe ser previamente evaluada tanto a nivel de costo de instalación y costo de funcionamiento, pero a su vez es importante

---

<sup>7</sup> USLAR, Juan. II Foro Interamericano de la Microempresa: Atrayendo inversión privada al sector de las microfinanzas. Buenos Aires. Junio 1999.



considerar el impacto positivo o negativo que se genere en el área geográfica y sobre las personas que alrededor de esta se verán beneficiadas.

El motivo que conlleva a efectuar esta investigación, es que se espera que en Venezuela haya surgimiento de un significativo número de instituciones microfinancieras, debido a la obligatoriedad de la banca privada a colocar 3% de la cartera de créditos en microcréditos, sin embargo se ha hablado de hasta un 10%. Así mismo es interesante conocer que aspectos se deben considerar para poner en práctica el mecanismo de los microcréditos cuando es bien sabido que en Venezuela el tema es muy reciente, donde la banca ha tenido que adaptarse y en función de las diferentes metodologías llevar adelante el negocio.

Según la experiencia en América Latina; las microfinancieras pueden funcionar bajo diferentes esquemas: uno se refiere al de operar como organizaciones no gubernamentales financiadas por organismos nacionales e internacionales; otro como cooperativas de ahorro y crédito, bancos gubernamentales, bancos comerciales o instituciones financieras no bancarias. Como fin último el siguiente trabajo se aboca a la investigación de aquellos elementos que se deben tomar en cuenta para poner a funcionar una IMF con todos los recursos necesarios que permitan obtener el éxito que otras ya han alcanzado con la práctica de las microfinanzas.

## **II.- OBJETIVOS DEL TRABAJO.**

### **II.1.- Objetivo General.**

Analizar la promoción y participación de la Banca Privada en la creación de Instituciones Microfinancieras en Venezuela.

### **II.2.- Objetivos Específicos.**

- ❖ Describir la naturaleza de las Microfinanzas.
- ❖ Analizar el Marco Legal de las Microfinanzas en Venezuela.
- ❖ Estudiar los principales elementos considerados por la Banca Privada para la creación de Instituciones de Microfinanzas.



*...“El sistema financiero no proporciona oportunidades de crédito a familias de bajos ingresos y/o sin garantías prendarias o un historial de crédito”...*

*José Ayala Espino.*

### III.- ANTECEDENTES Y MARCO TEORICO.

#### III.1.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.

En Venezuela ha surgido la inquietud de darle génesis a las microfinanzas a través de la promulgación de la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, como un instrumento de alivio a la pobreza, y a su vez servir de empuje a la economía popular y social, cuya bandera es protagonizada por el actual gobierno. Las microfinanzas no surgen de la noche a la mañana, existe un largo recorrido de experiencias exitosas en América Latina y un caso muy particular y reconocido en el mundo de las microfinanzas como lo es la del Banco Grameen (Banco de los Pobres) de Bangladesh, 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. El fundador de Grameen, el economista **Muhammad Yunus**<sup>8</sup>, implementó a partir de 1.976

---

<sup>8</sup> “Comencé intentando solucionar un problema a escala muy local, dando dinero a 21 personas de un pueblecito que, víctimas de la usura, estaban encadenados a deudas tremendas y a intereses muy altos. Eran cantidades muy pequeñas, 27 dólares, que les permitían solucionar el tema, devolver los préstamos y convertirse en personas libres. Los microcréditos son una intervención estratégica, no son beneficencia sino proyectos para que los pobres puedan crear sus propias capacidades para tener una oportunidad y poder comerciar. Son una herramienta básica para cumplir con los retos planteados por los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU y erradicar la pobreza del planeta”. Muhammad Yunus. Creador del Banco Grameen. Año Internacional del Microcrédito 2005. El Microcrédito ¿puede mover el amperímetro?

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<sup>9</sup>.

En 1983 el Banco Grameen se convirtió en una institución financiera independiente. Hoy, 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

---

<sup>9</sup> Usurero: es el prestamista informal cuya tasa de interés mensual puede rebasar los límites pudiendo llegar a estar entre 10-20 % mensual, esta situación genera altos costos para el microempresario excluido del sistema financiero tradicional, lo cual no le favorece en términos de costo – beneficio.



un fondo grupal. El monto total de los ahorros grupales en Bangladesh asciende actualmente a 162 millones de dólares.<sup>10</sup>

Sin embargo, el Banco de Grameen se destaca no sólo por financiar a través del crédito a familias pobres, sino además ofrecen servicios complementarios como programas de alfabetización básica, adiestramiento en administración de empresas y educación en nutrición, salud y planificación familiar. La gran difusión del microcrédito se ha conseguido a través del éxito de experiencias como esta fundación microfinanciera, la cual ha conseguido sobrevivir y expandirse sobre la base de ciertos factores claves: conocimiento del mercado; reducción de los costos de gestión, y alta tasa de reembolso de los créditos basándose en incentivos solidarios. Así mismo han servido para establecer y diseminar determinados principios y tecnologías con que tienden a operar actualmente las distintas iniciativas de microcrédito a nivel mundial y, particularmente, en los países menos avanzados.

En América Latina, Bolivia ha llevado la bandera como ejemplo de funcionamiento de instituciones microfinancieras. La crisis llegó a Bolivia tras un deterioro paulatino y continuo de varios años debido a la recesión cada vez más aguda, lo que permitió a las entidades adaptarse gradualmente. El punto crítico se presentó en 1999, momento en el cual el crédito al consumo había llegado al límite de la saturación. Sin embargo las instituciones microfinancieras resistieron la debacle y mejor aún, lograron realizar operaciones más rentables que la banca comercial tradicional.

Fueron tres factores que dieron consistencia a la experiencia boliviana encabezados por Caja de los Andes, FIE Gran Poder, Bancosol y Prodem, las cuatro microfinancieras de este país. En primer lugar ninguna de ellas

---

<sup>10</sup> [www.cambiocultural.com.ar](http://www.cambiocultural.com.ar). MENA, Bárbara. Cambio Cultural. Microcrédito un medio efectivo para el alivio de la pobreza. Octubre 2003.



presta a grupos empresariales vinculados a sus propietarios; en segundo lugar la banca tradicional tuvo en manejo distante con sus clientes durante la crisis que fue aprovechado por las microfinancieras para adoptar una estrategia opuesta, es decir un mayor contacto y concertación con los usuarios; y por último, las microfinancieras se mantuvieron al margen del proceso de canibalización del mercado lanzado por sus competidores, los que las resguardó de prestar más de lo aconsejable y de pasar a engrosar la lista de entidades con problemas.

La experiencia de todos estos años ha dejado enseñanzas valiosas y nuevos escenarios. Cada entidad microfinanciera buscó la manera de manejar el repago de los créditos, algunas con políticas de cobranzas muy agresivas que permitieron reducir significativamente la morosidad; y otras con políticas menos agresivas como por ejemplo la relajación de las garantías exigidas, reestructuración de créditos en plazos y montos accesibles para garantizar el pago. Otra acción tomada por las entidades fue la creación de unidades de riesgo que tienen como misión supervisar y plantear medidas correctivas para créditos riesgosos. Tras la crisis, Bancosol salió a fortalecer su oferta lanzando nuevas herramientas como pagos flexibles con amortización de capital e intereses, acordes con la necesidad del cliente.

Se hace evidente que la crisis de Bolivia permitió que muchas instituciones microfinancieras hicieran provecho más que sumergirse en la misma, reaccionando de manera oportuna, las entidades están preparadas para enfrentar problemas potenciales generados a través de crisis macroeconómicas.

En Venezuela, el caso más evidente en Banco Microfinanciero es Banguente el cual nace con la alianza del Banco del Caribe junto a Organizaciones No Gubernamentales como la Fundación Eugenio Mendoza y el Grupo Social CESAP, así mismo la colaboración de organismos

internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Corporación Andina de Fomento (CAF), Acción Internacional y Fondo Profund. Bangente inicia operaciones el 1 de Febrero de 1999 en la Ciudad de Caracas atendiendo zonas como Catia, Antemano, El Cementerio, El Valle, Coche, La Vega y Petare, es decir en las zonas más populares de la ciudad.

Según la experiencia de Bangente las principales actividades financiadas han sido abastos, bodegas, carros de perros calientes, tiendas de ropa, servicios de fotocopiado, talleres de electrónica, comercios en general, mujeres trabajadoras del hogar dedicadas a la producción de comidas, tortas, pasapalos, así como mujeres costureras; son apenas una parte de la pujante economía que se verifica en los sectores populares de la población.

El éxito de Bangente en 6 años ha sido evidente, se encuentran extendidos a nivel nacional ofreciendo el servicio del microcrédito, pero a su vez otros servicios financieros (Cuentas de ahorro, corriente etc).

Por otra parte para el mismo año de 1999 se crea el Banco Soberano del Pueblo compuesto en su totalidad por capital público, destinado atender el sector de las microempresas.

Casos como este se repiten en países como Bolivia, Argentina, Ecuador, Colombia y actualmente Venezuela, aunque para éste último queda mucho camino por recorrer, sin embargo en todos los países es común encontrar el mismo problema de acceso a créditos a través de los sistemas financieros tradicionales, los cuales operan con parámetros muy rígidos dejando a un lado gran parte de la población que se estratifica o califica según sus niveles de ingreso como pobres.



### **III.2.- MARCO TEÓRICO.**

#### **Microfinanzas: Algunos aspectos relevantes para el análisis.**

Es necesario comenzar a realizar el análisis de las microfinanzas como instrumento de alivio de la pobreza, y como motor propulsor del desarrollo de países de menores ingresos con instituciones deficientes, mediante el incremento de la profundidad y amplitud de la prestación de servicios financieros en poblaciones tradicionalmente excluidas del acceso. Además, en algunos países, las microfinanzas son precursoras en materia de evolución de los sistemas financieros de esas naciones. El sector microfinanciero creó nuevas tecnologías financieras y aprendió cómo manejar la cartera crediticia y otras transacciones financieras. Ya no se confía más en las garantías tradicionales basadas en garantías tangibles u otras formas de riqueza que, con la evolución hacia las economías modernas, continuarán perdiendo relativa importancia, dando cabida a factores intangibles como la reputación, el compromiso, la confianza, como mecanismos de garantía que avalen la capacidad de repago de los individuos beneficiados.

Las microfinanzas son el tema central del trabajo, el asunto se presenta es bajo que modalidad será asumida en Venezuela ya que para el país la experiencia ha sido muy limitada, la banca privada está supeditada a la colocación de un porcentaje de su cartera de captaciones exclusivamente en microcrédito, por ello se hace apremiante esbozar algunos conceptos como los son: microcrédito, sistema microfinanciero, actividades económicas etc, que en general son tratados por diversos autores bajo la misma manera, posiblemente el impacto y la penetración de las microfinanzas en América Latina si sea percibida desde varios enfoques.

## **El mercado de las microfinanzas:**

### **Características de la demanda:**

Los principales beneficiados del acceso a esta modalidad de crédito son los llamados Microempresarios, teniendo en cuenta que existen factores o elementos que los rodean y caracterizan propiamente como pequeños empresarios gerenciadorees del negocio. Entre las características más comunes de la microempresa tenemos: escasa dimensión ocupacional relativa, relacionadas a actividades industriales o de servicios, pequeña dimensión económica con poco capital utilizado.

Adicionalmente el microempresario presenta algunas características como son: la falta de roles, centralización de decisiones en el jefe del negocio, carencia de estrategias de mediano plazo, el jefe de la microempresa tiene gran importancia, hay mezcla entre empresa y familia, el microempresario no maneja adecuadamente los elementos que conforman el mercado tomando decisiones sobre la base de la intuición.

Según Marina Alessandri y Mario Cuomo, la microempresa se define como una unidad productiva muy pequeña, en cuanto a capital, número de empleados, bajo nivel tecnológico y organizativo, por bajo nivel de ingreso producto de las ventas o prestación de servicios, las cuales son en amplia mayoría dirigidas por los propios titulares, convirtiéndose en la fuente principal de sus ingresos familiares. Así mismo poseen una escasa división del trabajo, emplean muy poco o nulo personal dependiente, recurren a aportes económicos familiares, obtienen una baja rentabilidad pero las personas son capaces de aproximarse al autofinanciamiento permitiéndoles acumular ingresos para ser invertidos nuevamente en la microempresa. Las



mismas pueden tener o no un carácter semi legal o informal según la estructura jurídica del país que se trate.<sup>11</sup>

Dada las características de la microempresa vale mencionar que la producción de éstas se diferencia de las pequeñas empresa en tres aspectos; el primero se refiere a la naturaleza del trabajo donde no hay una separación entre capital y trabajo, donde el microempresario participa activamente en el proceso productivo como un obrero más, a diferencia que en la pequeña empresa el empresario es ajeno a la producción, el lugar de trabajo generalmente se encuentra en el hogar del microempresario; el segundo trata sobre la organización del trabajo determinado por la escasa división del trabajo donde los miembros activos de la microempresa operan en todas las áreas del negocio (multiplicidad de funciones), en contraparte en las pequeñas empresas el personal tiende a especializarse; y en tercer lugar los instrumentos de trabajo cuya tecnología queda resagada respecto a otras pequeñas empresas, es decir no se caracterizan por el uso de tecnologías de punta sino herramientas de trabajo manuales.

Las microempresas pueden clasificarse en tres categorías:

1. **Microempresas de supervivencia:** son las más inestables que poseen poco o ningún capital operativo, los posibles excedentes resultantes de la actividad muchas veces no cubren las necesidades básicas de los miembros de las familias que la componen.
2. **Microempresas en expansión:** los excedentes generados cubren los gastos básicos y permiten mantener la producción y efectuar reparaciones menores pero sin posibilidad de capitalizarse su crecimiento.

---

<sup>11</sup> ALESSANDRI, Marina y CUOMO, Mario. Tomado de: LUNA, Rafael. La Microempresa. Mayo 1998. Pág 51-52.

3. **Microempresas en transformación:** bajo esta tipología se logra la capitalización del negocio permitiendo un crecimiento futuro.

**Clasificación de las Microempresas:**<sup>12</sup>

| Factores                | Tipo                 | Tipo                                           |
|-------------------------|----------------------|------------------------------------------------|
| Por sector              | Primario             | Secundario-Terciario                           |
| Por producto            | Bienes               | Servicio                                       |
| Por antigüedad          | Iniciales            | En actividad                                   |
| Por tipo de propiedad   | Unipersonal-Familiar | Cooperativas, otras formas asociativas legales |
| Por tipo de acumulación | Subsistencia         | Acumulación simple<br>Acumulación ampliada     |
| Por grado de legalidad  | Formal               | Semi-formal<br>Informal                        |

**Fuente:** La Microempresa. Diplomado de formación de promotores, consultores y técnicos en microempresas.

Las microfinanzas son una herramienta adecuada para combatir la pobreza y la exclusión crediticia de algunos sectores de la población, pero deben formar parte de un plan integral de desarrollo y reunir características esenciales para su sostenibilidad.

Las microfinanzas surgen como consecuencia de aspectos sociales y económicos que redean a gran parte de la población en general, entre estas se pueden mencionar:

---

<sup>12</sup> ALESSANDRI, Marina y CUOMO, Mario. Tomado de: LUNA, Rafael. La Microempresa. Mayo 1998. Pág 54.



- El nulo o reducido acceso a servicios financieros por parte de cierto nivel de la población, quienes logran acceder a los mismos disponen de productos financieros simples, referidas a cuentas de ahorro (depósitos a la vista).
- El escaso financiamiento en capacitación que eleve el valor presente neto del capital humano (incapacidad de gerenciar por parte de los propietarios), debido a la formación de mercados incompletos provistos por barreras institucionales que restringen el acceso de la población de bajos recursos.
- Los planteamientos anteriormente explicados influyen sobre la capacidad de encontrar empleo y mantenimiento del mismo en el tiempo, por ello gran parte de las personas que caen en este círculo prefieren independizarse en alguna actividad económica, pero para ello requieren de financiamiento que la banca privada nacional no está en disposición de atender por el alto nivel de riesgo que implica. Una solución asumida por ciertos microempresarios está en el financiamiento a través de prestamistas informales cuyas tasas de interés rebasan las cobradas en el mercado, como consecuencia muchos proyectos no llegan a madurar y muchos otros no perduran en el tiempo y fracasan acentuando aún más el fenómeno de las pobreza. Podría decirse que estos fallos de mercado han contribuido a fortalecer pequeños proyectos autónomos con viabilidad económica.

#### **Características de la oferta:**

Las restricciones de crédito se basaron por mucho tiempo a la débil protección al acreedor, las fuertes restricciones a la actividad bancaria y las fallas en la regulación. Estas fallas repercutían negativamente en el mercado de microcrédito, llevando a los pequeños empresarios a buscar formas

alternativas de financiación. Algunos crearon con amigos y vecinos grupos informales en los que los integrantes actuaban rotativamente como prestatarios y prestamistas.

Generalmente se prestaba solo para actividades empresariales, fundamentando la decisión de otorgar el crédito en un análisis muy cuidadoso de la reputación de la persona y el flujo de caja del negocio. Como parte del proceso, se entrevistaba a la familia del solicitante, a sus vecinos y a sus contactos comerciales, beneficiando a los mejores clientes con préstamos mayores a menor interés.

En vista de la necesidad de atención a este mercado potencial, han surgido un gran número de instituciones microfinancieras que se constituyen legalmente como organizaciones sin fines de lucro (ONG's) las cuales por su naturaleza no pueden captar depósitos, o como bancos especializados supervisados y/o regulados. Las instituciones difieren en muchos sentidos, incluso en su forma de constitución, estrategias, clientes, servicios y fuentes de financiamiento, pero todas participan prestando a los microempresarios regionales los servicios de financiamiento que tanto necesitan.

Esta afirmación se afianza con el criterio expuesto por Leonardo Vera, Francisco Vivancos y Luis Zambrano Sequin, en su análisis:<sup>13</sup>

*"La gran mayoría de las instituciones de microfinanzas latinoamericanas, y las más exitosas, han entendido que su misión va más allá de la simple colocación del crédito. Su razón radica en el desarrollo de sensibilidades para satisfacer a sus clientes ofreciendo productos y servicios que estos demanden. Servicios de crédito, facilidades de depósitos y transferencias de fondos constituyen opciones viables ofrecidas hoy día por las instituciones microfinancieras.... El hecho de que las instituciones de microfinanzas hayan desarrollado mucho más el manejo de activos obedece en buena parte a que, por razones históricas, tanto las ONG's como las cooperativas de microcrédito han estado inhibidas de captar depósitos del público. En la medida en que se*

---

<sup>13</sup> VERA, Leonardo, VIVANCO, Francisco y ZAMBRANO SEQUIN, Luis. Un marco referencial para el desarrollo de las microfinanzas en Venezuela. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura. Año 2002. Pág. 245.-246.



*han convertido en intermediarios financieros regulados, estas instituciones han ido incrementando una experiencia relevante en el manejo de pasivos. Por lo demás, las instituciones microfinancieras que han logrado obtener una licencia para operar en el marco regulatorio de un ente supervisor, han podido crecer, posiblemente por tener acceso a depósitos del público y otras fuentes de financiamiento”.*

Según un estudio realizado por The Microbanking Bulletin a 144 instituciones microfinancieras en Septiembre del 2000, se constató el crecimiento de la industria financiera en América Latina comparada con Asia, Europa Oriental, Africa y Oriente Medio.<sup>14</sup>

### **Clasificación de las instituciones microfinancieras<sup>15</sup>:**

---

<sup>14</sup> Véase. Microcrédito y Microfinanzas. ¿de la aldea a Wall street?. Capítulo 8. Pág. 100.

<sup>15</sup> Microcrédito y Microfinanzas. ¿de la aldea a Wall street? Capítulo 8. Pág. 101.

|                                                | <b>Instituciones financieras multipropósito</b>                                                             | <b>Instituciones financieras especializadas</b>                                                                                                                 | <b>Organizaciones no gubernamentales especializadas</b>              | <b>Organizaciones no gubernamentales en general</b>                            |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Estrategia/Propósito de las actividades</b> | Nuevo mercado; imagen; filantropía                                                                          | Impacto social; crecimiento; beneficios                                                                                                                         | Impacto social; sostenibilidad; beneficios                           | Impacto social; sostenibilidad; beneficios                                     |
| <b>Forma legal</b>                             | Bancos, compañías financieras y cooperativas                                                                | Bancos y compañías financieras                                                                                                                                  | Fundaciones; asociaciones                                            | Fundaciones; asociaciones                                                      |
| <b>Clientes</b>                                | Varios; pequeñas empresas y microempresas con participación en el portafolio                                | Pequeñas empresas y microempresas                                                                                                                               | Microempresas                                                        | Microempresas                                                                  |
| <b>Servicios</b>                               | Varios segmentos focalizados del mercado; crédito individual; ahorros                                       | Crédito individual; crédito a grupos; oferta limitada de leasing, factoring etc.;                                                                               | Crédito individual; préstamos solidarios; banca municipal            | Crédito individual; préstamos solidarios; banca municipal                      |
| <b>Fuentes de financiamiento</b>               | Ahorros; acciones; bonos; préstamos comerciales                                                             | Ahorros; acciones; préstamos comerciales                                                                                                                        | Préstamos comerciales y préstamos blandos; garantías; donaciones     | Donaciones; créditos blandos; garantías                                        |
| <b>Ejemplos</b>                                | Banco Solidario (Ecuador); Financiera Familiar (Paraguay); Coop. Fucac (Uruguay); MultiCredit Bank (Panamá) | Fin. Calpia (El Salvador); BancoSol (Bolivia); Caja los Andes (Bolivia); FinSol (Honduras); FinAmerica (Colombia); Edyficar (Perú); Banco Ademi (R. Dominicana) | WWB (Colombia); FED (Ecuador); Acodep (Nicaragua); ADRI (Costa Rica) | Fundasol (Uruguay); Fundación Carvajal (Colombia); Fundación Cesap (Venezuela) |



**Fuente:** Microcrédito y Microfinanzas. ¿De la aldea a Wall street? Capítulo 8.

Vista la clasificación de las instituciones microfinancieras, es importante nombrar cuatro condiciones que deben reunir:

1. **Permanencia;** para lograr el préstamo de servicios financieros en el largo plazo.
2. **Escala;** a través del conocimiento del mercado se logre atender a un número suficiente de demandantes.
3. **Focalización;** con el fin de no desvirtuar al futuro beneficiario y lograr llegar a la masa poblacional comúnmente excluida.
4. **Sustentabilidad financiera;** buscando generar un negocio que desde el punto de vista financiero logre proteger los fondos del efecto inflacionario (tasa de interés acorde al mercado microfinanciero), cubran los costos operativos y generen excedentes para su expansión.

Otro elemento a investigar es el microfinanciamiento, el cual se refiere al préstamo de recursos a montos relativamente bajos, a un precio generalmente menor al precio de mercado, es decir, a una tasa de interés mayor a la tasa de interés comercial y con vencimientos a corto plazo, en su mayoría menor a un año, sin colateral exigible.

En el siguiente cuadro comparativo se pueden identificar las diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito:

|                                      | <b>Crédito convencional</b>                                                                     | <b>Microcrédito</b>                                                                                                                            |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Propiedad y forma de gerencia</b> | Institución maximizadora de beneficios y accionistas individuales.                              | Bancos y ONG. En el segundo caso, los accionistas son principalmente organizaciones sin ánimo de lucro.                                        |
| <b>Características del cliente</b>   | Diversos tipos de empresas formales y empleados asalariados. Clientes dispersos geográficamente | Empresarios de bajo ingreso con firmas familiares rudimentarias y limitada documentación formal. Localizados en áreas geográficas específicas. |
| <b>Características del producto</b>  | Montos grandes<br>Largo plazo<br>Tasas de interés bajas                                         | Montos pequeños<br>Corto plazo<br>Tasas de interés altas                                                                                       |
| <b>Metodología de préstamo</b>       | Colateral y documentación formal, pagos mensuales                                               | Análisis de deudor y de flujo de caja con inspección en el sitio. Pago semanal, bisemanal o mensual.                                           |

**Fuente:** Microcrédito y Microfinanzas. ¿De la aldea a Wall street? Capítulo 8.

Existen dos modalidades reconocidas de crédito experimentadas en el área de las microfinanzas:

1. El préstamo grupal, solidario o mancomunado cuya composición en número de integrantes dependerá de cada entidad, el objetivo del mismo implica el mecanismo de presión del grupo sobre todos y cada uno de los responsables del crédito, en caso de que algún prestatario falle en el repago el resto del grupo se perjudica, es decir la reputación de los mismos se ve cuestionada, acá entra en juego el concepto de Capital Social.



2. La segunda modalidad se refiere al crédito individual basado en el análisis del plan de negocio y en la capacidad y/o voluntad de pago del prestatario.

En cada país donde se desarrollan las microfinanzas, existen regulaciones por parte del Estado referidas al funcionamiento de las mismas, y al sector al que engloba. En Venezuela, se crea la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Financiero, esgrime los siguientes conceptos los cuales serán utilizados en el desarrollo del trabajo:

1.- **Sistema Microfinanciero:** Conjunto de entes u organizaciones públicos o privados que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promociónen, 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.

2.- **Microempresario:** Persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. 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.).

3.- **Unidad Asociativa:** Dos (2) o más personas naturales bajo cualquier forma de organización con la finalidad de acceder a los

servicios financieros y no financieros, para gestionar la iniciativa económica común.

4.- **Servicios Financieros:** Productos e instrumentos financieros prestados por los entes u organizaciones públicos o privados para facilitar y promover el desarrollo de los usuarios del sistema microfinanciero.

5.- **Servicios No Financieros:** programas, proyectos, instrumentos y acciones para el adiestramiento, capacitación, asistencia tecnológica, productiva y otros, prestados por los entes u organizaciones públicos o privados a los usuarios del sistema microfinanciero.

6.- **Microcrédito:** crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades<sup>16</sup>.

Adicionalmente la estructuración de la Ley según los capítulos contenidos; en primer lugar de la promoción y desarrollo del sistema microfinanciero a través de la creación de programas que estimulen la competitividad del sistema microfinanciero, impulsados por el Ejecutivo Nacional; en segundo lugar la asistencia técnica relacionada con la actividad microfinanciera representada por los servicios no financieros; en tercer lugar la creación del Fondo para el Desarrollo Microfinanciero (FDM) como garante del desarrollo, crecimiento y fortalecimiento del sistema; en cuarto lugar

---

<sup>16</sup> Véase la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, en su Capítulo I, Artículo 2.-



menciona los elementos a evaluar para el análisis del cliente sujeto del crédito. De manera muy general se efectúa esta descripción ya que en el desarrollo del trabajo, se tomarán los aspectos más fundamentales relacionados al objetivo general.

### **Teoría Multidimensional de la Empresa**

Se mencionan los referidos conceptos para dar introducción a la teoría de la estructura multidimensional, ya que las microfinanzas deben cumplirse obligatoriamente por la banca privada en Venezuela según imposiciones del Estado por ello se debe decidir entre mantener el microcrédito como un área de negocio más dentro de la institución financieras o independizarlo totalmente de la misma.

La teoría parte de la estructura de la empresa en forma de U cuya base se sustenta en que cada unidad de operación están especializadas y cumplen una serie de funciones. Sin embargo, esta teoría representa una desventaja en el cual se experimenta pérdida de control por área generando consecuencias negativas sobre la eficiencia interna, ello aplica sobretodo en grandes empresas.

Según Chandler, explica los defectos de la gran empresa en forma de U de la siguiente manera:

*"Las debilidades intrínsecas en la compañía centralizada, de operación funcionalmente departamentalizada...se volvieron críticas sólo cuando la carga administrativa sobre los ejecutivos superiores aumentó tanto que no podían manejar sus responsabilidades empresariales con eficiencia. Esta situación surgió cuando las operaciones de la empresa fueron demasiado complejas y los problemas de coordinación, apreciación y elaboración de políticas, demasiado intrincados para que un pequeño*

*número de altos ejecutivos manejaran tanto las actividades empresariales a largo plazo como las administrativas a corto plazo*<sup>17</sup>

Estas son las consecuencias de lo que en teoría económica se conoce como racionalidad limitada; es decir los límites de la racionalidad dan lugar a alcances finitos del control generando a su vez comportamientos oportunistas influenciados por el manejo de la información. La solución planteada se centra en la introducción de niveles jerárquicos adicionales según el proceso de expansión de la empresa.

En contraposición se introduce el concepto de la forma multidimensional M, implicando la sustitución de divisiones de operaciones por las divisiones funcionales de la estructura en forma de U como la base principal para dividir la tarea y asignar la responsabilidad.

Chandler caracteriza las razones del éxito de la forma multidimensional como sigue:

*"La razón básica de su éxito fue sencillamente que se les retiró a los ejecutivos responsabilidades del destino de toda la empresa las actividades más rutinarias y de ese modo les dio tiempo, la información e incluso el compromiso sociológico para una planificación y apreciación de largo plazo..."*<sup>18</sup>

La diferencia entre la estructura organizacional de forma M respecto a la estructura de forma U, es que las decisiones de operación ya no se tienen que forzosamente tomar desde arriba, sino que se resuelven en el nivel divisional, lo que alivia la carga de comunicación y posibles comportamientos oportunistas.

El uso de esta teoría a lo largo del desarrollo del trabajo servirá como punto de referencia para evaluar los elementos que consideran los Directivos

---

<sup>17</sup> WILLIAMSON, Oliver E. Mercados y Jerarquías: Su Análisis y sus Implicaciones Antitrust. Fondo de Cultura Económica. Pág 158.

<sup>18</sup> Ibíd.



y Dueños de bancos para tomar la decisión de centralizar el área del microcrédito como una oficina más dirigida por un número reducido de personas, o crear instituciones descentralizadas con gerencias desligadas de los bancos que cumplan con las políticas de colocación, morosidad, atención del mercado existente y potencial, cuyo personal a cargo conozca del negocio y se aboque a darle potencialidad al negocio de las microfinanzas.

#### **IV.- TIPO DE INVESTIGACIÓN:**

El siguiente trabajo se realizará bajo el tipo de investigación explicativa, ya que a través del mismo se intentará exponer el fenómeno o boom que tiene actualmente el surgimiento de un nuevo mercado como lo es las microfinanzas, el cual está siendo desarrollado en América Latina de manera exitosa en gran parte de los países. Caso contrario ha ocurrido en Venezuela ya que pocas experiencias pueden avalar la existencia de un sistema microfinanciero altamente desarrollado, todo lo contrario el tema es muy incipiente en nuestro país.

Un mercado demandante siempre ha existido, un mercado de oferta escasamente podríamos hablar de ello, ambos son importantes para el análisis, pero el que se buscará explicar será el lado de la oferta, a través de la investigación de elementos de consenso considerados por muchos autores expertos en la materia, que conlleven a la toma de decisiones por parte de la Banca Privada Venezolana a hacer frente a un nuevo reto como lo es lograr darle forma a lo ya institucionalizado como el desarrollo, crecimiento y fortalecimiento de sistema microfinanciero venezolano.

Para lograr alcanzar dicho objetivo se consideran aspectos generales de las microfinanzas tomados de la realidad latinoamericana y venezolana, se realiza un breve análisis de la Ley que encierra todo lo referente al desarrollo del sistema microfinanciero en Venezuela y por último se analizan algunos elementos importantes considerados por la banca privada para materializar su participación en el sistema microfinanciero.



## **V.- DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:**

Estará basado en el diseño bibliográfico, se tomarán aspectos considerados por diversos autores tanto venezolanos como de otras latitudes los cuales manejan la misma terminología encaminados a dar respuesta a las variables de estudio analizadas en el siguiente trabajo. Sin embargo, es escasa la literatura en Venezuela que explique el fenómeno de las microfinanzas a nivel de la Banca Privada ya que el tema es muy reciente y no hay una base ni cuantitativa ni cualitativa de donde se puedan extraer variables de estudio a considerar como fuente de ayuda al desarrollo del tema.

El hecho de tomar en cuenta estudios realizados en otros países, me lleva a tener sumo cuidado en vista de que los contextos de desarrollo de un mercado microfinanciero son totalmente diferentes; existen variables tan disímiles como lo es el entorno económico, político, social, cultural, legal, que dan particularidades a cada país y que muchas veces la aplicabilidad de experiencias de otros países pueden generar dos resultados; uno que rápidamente nuestro país se adapte al desarrollo de dicho mercado sin tantos inconvenientes bajo esquemas de funcionamiento experimentados en otros ámbitos; o que resulte un fracaso bajo la modalidad de ensayo y error donde traiga como consecuencias la desestabilización y desconfianza del mercado financiero y la decepción por parte de quienes son los más necesitados como lo son los clientes sujetos del microfinanciamiento.

Para el caso venezolano, también se toma en cuenta la experiencia vivida por bancos públicos creados exclusivamente para la atención del mercado microfinanciero, y que han resultado en fracasos ya que no cuentan con la metodología, la tecnología más adecuada para otorgar, controlar y recuperar exitosamente un gran porcentaje de los microcréditos concedidos. Todo ello sirve de experiencia para otros entes u organizaciones que se financian con recursos de terceros cuando estos últimos exigen rentabilidad

sobre los fondos prestados, en cambio los entes públicos han sido eternamente financiados por el Ejecutivo Nacional y no ha existido el interés por ambas partes de visualizar las microfinanzas bajo otro esquema (como negocio rentable).



## **VI.- DESCRIBIR LA NATURALEZA DE LAS MICROFINANZAS:**

Las microfinanzas surgen como un instrumento que permite minimizar los efectos de la pobreza manifestada a través de escaso acceso que gran parte de población sobre todo en América Latina y países Asiáticos tienen. Estas personas muchas veces se encuentran en esta situación no porque así lo deseen sino que el comportamiento de los mercados formales los rechaza, a ello se le conoce como mercados incompletos, sobretudo el mercado laboral donde mayormente no existe una demanda lo suficientemente alta como para captar la oferta total y de esta manera desarrollar el mercado plenamente con los mecanismos de regulación, acuerdo, contratación, etc; también la situación se manifiesta a nivel educativo, del sector salud, a nivel del sistema financiero formal, entre otros.

En resumidas cuentas según el informe social del Instituto Latinoamericano de investigaciones sociales, el mercado laboral e informal se ha comportado en Venezuela como sigue:

### **Sector Informal en Venezuela**

La ocupación general en el país durante el período 1990-2004, en términos absolutos, creció en 3,9 millones (61,8%) al pasar de 6,4 millones a 10,4 millones de trabajadores y la ocupación en el sector informal creció en 2,3 millones de nuevos ocupados (86,9%), pasando de 2,7 a 5,0 millones de trabajadores ocupados. El 59,0% del crecimiento de la ocupación total se registró en el sector informal, es decir, 2 de cada 3 nuevos puestos de trabajo creados en la economía durante este período, se ubicaron en la economía informal.

### **Alta presencia de mujeres en la informalidad.**

Durante el período 1999-2004 las estadísticas disponibles permiten observar que se ha incrementado la participación de las mujeres en el sector informal, en mayor proporción que los hombres. De 1.247.565 nuevos ocupados en el período en referencia, 683.933 (54,8%) fueron informales,

donde el género femenino representó el mayor porcentaje, al obtener el 68,1% (466.397 ocupadas); esta tendencia se debe a que la actividad informal representa una opción ocupacional en la cual las mujeres pueden compensar la caída del ingreso familiar, y representa una forma de concretar una ocupación. Tomando en consideración que el mayor crecimiento relativo de la población económicamente activa es de las mujeres, se demuestra que la mujer ha salido a la calle en búsqueda de una oportunidad en el mercado de trabajo. En promedio durante el lapso 1999-2004, el porcentaje de mujeres en la economía informal supera al de hombres en 1,9 puntos porcentuales, llegando a un máximo de 4,4 puntos durante el segundo semestre del año 2001, siendo ésta, una tendencia en América Latina donde la participación de la mujer en el sector informal ha aumentado más rápidamente que la del hombre.

#### **El comercio punteando como actividad económica**

La rama de actividad económica predominante es la comercial. Al analizar la ocupación de los trabajadores del sector informal por rama de actividad económica en el período 1999-2004, se evidencia que la actividad que tradicionalmente ha mantenido preponderancia es el sector comercio, manteniendo un nivel histórico del 35% de ocupados, es decir 1,6 millones. Esto demuestra la importancia de esa actividad dentro de la economía informal. El otro sector que ha presentado cambios en su nivel de participación es el sector de los servicios, al pasar de un 19,8% a un 22,8% en el período en referencia. Por lo tanto la dinámica de la economía informal está determinada fundamentalmente por la expansión de las actividades de comercio y de servicio que son las que presentan un mayor dinamismo, mientras otras que afrontan una competencia mayor, reducen su tamaño como es el caso de las actividades manufactureras, que pasaron de un 10,4 % de ocupados en 1999 a un 8,9 % en el 2004. Este comportamiento



reafirma la terciarización de la economía en su globalidad, donde de cada 100 nuevos empleos, 67 se generaron en el sector terciario<sup>19</sup>.

Resumidamente se comprueba cual ha sido el comportamiento de la economía informal como variable que impulsa el emprendimiento de nuevos negocios llevados a cabo por personas que los ven como una alternativa o solución a los problemas de acceso al mercado laboral. Estas características de exclusión o rechazo de los mercados han llevado a gran parte de las personas a independizarse al menos económicamente para lograr un sustento familiar, cabe decir que la gran mayoría de las familias poseen un número significativo de integrantes donde la mayoría sino casi todos dependen del negocio familiar, es decir hay una estrecha vinculación entre los ingresos del negocio y los gastos de sustento del hogar. Así mismo se evidencian casos donde personas insertadas en el mercado laboral adicionalmente llevan a cabo su negocio como una fuente alterna de ingresos.

Debido a la exclusión que sufren estas personas en el mercado financiero formal, se ven en la necesidad de recurrir a prestamistas informales<sup>20</sup> cuya altas tasas de interés sobrepasan el límite, son muy altas y muchas veces la ganancia producida del dinero solicitado apenas alcanza para cancelar los intereses y muchas veces ni siquiera la ganancia las llega a cubrir, por ello mayormente la capitalización del negocio no llega a materializarse.

---

<sup>19</sup> Véase: Informe Social 10 2004. Venezuela. Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales. Suplemento 2005. Caracas Diciembre 2005.

<sup>20</sup> Algunas modalidades de préstamos informales: préstamos entre parientes y amigos, las asociaciones de ahorro y crédito con sistemas de rotación, prestamistas informales, crédito vinculado, el ahorro familiar entre otros. Véase: ZELLER, Manfred y MANOHAR, Sharma. Financiamiento y alivio de la pobreza en las zonas rurales. Informe sobre política alimentaria. IFPRI. Pág. 18-19.

El concepto de la microfinanzas es conocido a nivel mundial por la experiencia del Banco de Grameen, cuyo presidente Muhammad Yunus comenzó a realizar préstamos en montos de dinero pequeños sin exigir garantías. A través de su experiencia descubrió que esos créditos generaban impacto y cambios significativos en las posibilidades económicas de las personas. Dos años después Yunus crea el Banco Grameen como una manera de institucionalizar la práctica del microcrédito.

Posteriormente se fueron gestando instituciones bajo formas jurídicas diferentes<sup>21</sup> pero con un mismo fin; atender y prestar servicios financieros y no financieros a quienes por muchas décadas no tenían participación alguna en el mercado financiero. En resumidas cuentas aparecieron componentes de la oferta crediticia que faltaban, ya que la demanda siempre existirá mientras otros mercados sigan excluyendo a los individuos de menores recursos, además de estar en función de la tasa de crecimiento poblacional.

Sin embargo hay quienes alegan que las microfinanzas no han llegado sino a cierta parte de la población pobre que habita en las economías más grandes de América Latina.<sup>22</sup> Adicionalmente, las microfinancieras en países como Argentina, Perú y Venezuela siguen ofreciendo limitados servicios dedicados exclusivamente al otorgamiento de créditos atendiendo una demanda con múltiples necesidades que no han sido satisfechas.

Como existen problemas del lado de la oferta también la demanda (beneficiarios del crédito) presenta serios problemas. En el marco teórico se hizo referencia a las dificultades de información donde los prestamistas

---

<sup>21</sup> Las Instituciones Microfinancieras pueden ser organizaciones no gubernamentales, cooperativas de ahorro y crédito, uniones de crédito, bancos gubernamentales, bancos comerciales o instituciones financieras no bancarias. Véase: PÉREZ, Víctor R. La Microfinanza: el inicio de la estructura intermedia para Venezuela. Visión Gerencial. Año 2, Vol No 1. Enero-Junio 2003.

<sup>22</sup> CHRISTEN, Robert. Tomado de la revista: Banco Interamericano de Desarrollo. Microempresa Américas. Otoño 2004. Pág 24.



deben evaluar las potencialidades de los prestatarios a fin de determinar cuales tienen mayor probabilidad de repago de los créditos pero a su vez de identificar posibles comportamientos oportunistas posterior a la aprobación del crédito, creando incentivos que contrarresten la situación. Esos problemas son particularmente más acentuados en el segmento de las microfinanzas, en donde la falta de información y la carencia de garantías reales obliga a las entidades crediticias a especializarse en la generación de su propia información, procesarla y evaluarla con la finalidad de escoger a los verdaderos sujetos de crédito. A consecuencia de esta especialización y considerando la reducida escala de operación (pequeños y micro créditos), las entidades deben enfrentar mayores costos por unidad de crédito. Es decir un problema como este si no es bien manejado y monitoreado, genera consecuencias negativas sobre el resultado y gestión de las instituciones microfinancieras.

Para el caso de Venezuela, la experiencia más reconocida es la de **Bangente (Banco de la Gente Emprendedora)**, formado con capital netamente privado, de la cual se conoce:

- Los tipos de crédito que se financian: Individual y Mancomunado. Los mismos van dirigidos a personas naturales y jurídicas que posean su negocio en su propia casa o en un local, cuya dedicación sea en la actividad comercial, manufactureras o de servicios.
- Básicamente Bangente otorga créditos para aumento de capital de trabajo, compra de mercancía o materia prima, remodelación del local y adquisición de maquinarias y equipos para el negocio.
- Para optar al financiamiento es necesario que el negocio o local tenga como mínimo un año en operaciones, no incluyen financiamiento para proyectos de iniciación, si los niveles de utilidad son pocos respecto al monto solicitado se recomienda el microcrédito mancomunado.

**1.- Crédito Mancomunado:** se otorga a un grupo conformado por 3, 4 o 5 personas con negocios propios, quienes se convierten en responsables solidarios por el crédito.

**Características:**

Plazo desde un mes, monto mínimo de Bs 294.000 C/U, con renovación rápida y creciente en montos y plazos, en función de la capacidad de pago, puntualidad y buen uso dado a los créditos. La tasa de interés es la vigente en el mercado.

**Requisitos:**

Ser Venezolano, mayor de edad, con un año o más con el negocio en funcionamiento, facturas de compra de mercancía del mes inmediatamente anterior, los miembros del grupo no pueden ser familiares, y deben estar ubicados en la misma zona, sólo se aceptará un vendedor ambulante o buhonero por grupo, para quienes trabajan en mercados populares se requiere fotocopia del carnet y/o contrato de concesión, y foto tipo carnet y fotocopia de la C.I vigente del empresario y del conyugue.

**2. Crédito Individual:** se otorga a una sola persona con negocio propio que pueda ofrecer alguna garantía.

**Características:**

Plazo desde un mes, monto mínimo de Bs 952.000 con renovación rápida y creciente en montos y plazos, en función de la capacidad de pago, puntualidad y buen uso dado a los créditos. La tasa de interés es la vigente en el mercado.

**Requisitos:**

Garantía prendaria, mobiliaria, hipotecaria y/o fianza, ser Venezolano, mayor de edad, con un año o más con el negocio en funcionamiento,



facturas de compra de mercancía del mes inmediatamente anterior, los miembros del grupo no pueden ser familiares, y deben estar ubicados en la misma zona, sólo se aceptará un vendedor ambulante o buhonero por grupo, para quienes trabajan en mercados populares se requiere fotocopia del carnet y/o contrato de concesión, y foto tipo carnet y fotocopia de la C.I vigente del empresario y del conyugue.

La metodología de trabajo consiste en que el solicitante se dirige a la oficina exponiendo su caso, allí una promotora pregunta aspectos sobre el negocio y toman sus datos para que en tres días hábiles el asesor de negocio realice la visita al lugar o negocio, allí ofrecen el monto que consideren adecuado luego de realizar la inspección y de acuerdo a los niveles de ventas, gastos, compras de la microempresa.

#### **Caso: Fundación Central, B.U.**

Nace en Septiembre de 2001, bajo el patrocinio de Central Banco Universal, fungiendo como el aliado encargado exclusivamente de manejar la cartera microfinanciera del Banco. Su sede principal radica en la Ciudad de Barquisimeto-Edo Lara, expandiendo para el año 2005 el ámbito de cobertura a otras ciudades como Valencia, San Carlos, Maracay, Tucacas etc, ampliando a su vez la gama de productos resultado de las necesidades no cubiertas por otras instituciones.

Los créditos que se financian son los individuales y los solidarios; sin embargo la mayor proporción se inclina hacia los primeros, donde de un total de 561 clientes activos 511 se segmentan hacia los microcréditos individuales. Así mismo se financian tanto a personas naturales como jurídicas.

#### **Requisitos:**

- Ser venezolano mayor de edad.

- La microempresa debe tener operando como mínimo 1 año.
- Poseer facturas de compra o controles de venta (libro diario) del negocio.
- Se requiere de un fiador que puede ser cualquier trabajador dependiente o algún otro microempresario que no esté comprometido con alguna otra institución microfinanciera, además de no tener parentesco alguno con el solicitante. El mismo debe consignar una serie de recaudos.
- Debe presentar un presupuesto del proveedor donde se estime realizará la inversión.
- Llenar la planilla de solicitud de microcrédito y presentar una serie de documentación referida al lugar donde opera la microempresa.
- Luego de obtener todos los recaudos se programa la visita por parte del asesor de negocios tanto al solicitante como al fiador, efectuando a ambos estudios socioeconómicos correspondientes.

**Actividades que se financian:**

Comercio, Producción y Servicios.

**Que se financia:**

Adquisición de materia prima, adquisición de maquinarias y equipos y remodelación y acondicionamiento del local.

**Condiciones de financiamiento:**

**Tasa de interés:** Fundación Central maneja una tasa de interés de 2,3% mensual, entre un prorrateo de los diversos productos ya que cada uno está diseñado con tasas de interés diferentes.



**Comisión flat:** actualmente es de 7,5% lo cual incluye todos los gastos administrativos generados por todo el proceso de consolidación de los microcréditos.

| Productos            | Destino                                            | Monto                                                                 | Plazo                   | Garantías                                           | Nivel de Aprobación     |
|----------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------|
| Microcrédito nuevo   | *Capital de trabajo.<br>*Activos fijos.<br>* Mixto | < Bs<br>3.000.000                                                     | Desde 6 hasta 10 meses. | Fiador.<br>Declaración jurada de bienes.            | Comité de microcrédito. |
| Recrédito            | *Capital de trabajo.<br>*Activos fijos.<br>* Mixto | Desde Bs<br>3.000.000<br>créditos escalonados hasta Bs<br>10.000.000. | Hasta 18 meses          | Fiador,<br>prenda,<br>declaración jurada de bienes. | Comité de microcrédito. |
| Proyectos especiales | *Capital de trabajo.<br>*Activos fijos.<br>* Mixto | > Bs<br>10.000.000                                                    | Hasta 24 meses.         | Fiador externo,<br>prenda,<br>hipoteca.             | Junta Directiva         |

**Fuente:** Programa de entrenamiento de asesores de negocio. Fundación Central, B.U.

Así también se dispone de información sobre la operatividad de otra institución microfinanciera regional financiada por el gobierno (Estado Carabobo), que sirve de base para afianzar las modalidades del microcrédito que aplican actualmente en Venezuela; caso **Fundasol (Fundación para la Solidaridad)**:

- **Programas que se financian:** Grupales, individuales y de abastecimientos, no se financian negocios en etapa de inicio, solo

aquellos que tengan mínimo de seis meses en el área de servicios, comercialización y producción. Así mismo no entran en estas categorías la venta de licores, drogas, quemados de CD's, venta de artículos de esoterismo. Para el caso de abastecimientos (bodegas) se financia con mercancía previamente debe inscribirse en la macrobodega es obligatorio que el solicitante posea el espacio físico.

- **Fianza para el crédito individual:** no podrán ser familiares directos, y el ingreso del fiador debe superar el monto del microcrédito, deberá estar ubicado en el estado Carabobo. Si el solicitante no posee vivienda propia, es obligante que el fiador si cumpla con esta condición.
- **Fianza para el crédito grupal:** no podrán ser familiares directos, no se financian socios dentro del grupo.

**Características de los grupos solidarios: 3 a 5 personas**

- Grupo de 3 personas: Todos deben poseer casa propia (copia del documento de propiedad) y tener un negocio fijo.
- Grupo de 4 personas: 3 deben poseer casa propia (documento de propiedad) con negocio fijo y 1 alquilado (documento de arrendamiento) y negocio ambulante.
- Grupo de 5 personas: 3 deben poseer casa propia (documento de propiedad) con negocio fijo y 2 alquilado o en casa de familia (documento de arrendamiento) y negocio ambulante.



**Políticas de crédito:****Individual (3 niveles de crédito):**

|           | <b>Monto Máximo</b> | <b>Plazo</b> |
|-----------|---------------------|--------------|
| 1er nivel | 2.000.000           | 2- 4 meses   |
| 2do nivel | 4.000.000           | 5 meses      |
| 3er nivel | 6.000.000           | 8 meses      |

**Fuente:** Fundasol.

Luego que el solicitante alcanza un tercer nivel puede pasar u optar a los microcréditos grupales, sin embargo no es obligatorio y puede continuar en un tercer nivel o segundo nivel dependiendo de las necesidades.

**Grupal (hasta 36 niveles de crédito)**

|           | <b>Monto Máximo c/u</b> | <b>Plazo</b> |
|-----------|-------------------------|--------------|
| 1er nivel | 1.500.000               | 2- 4 meses   |
| 2do nivel | 3.000.000               | 5 meses      |
| 36 nivel  | 8.000.000               | -            |

**Fuente:** Fundasol

**Deducciones:**

Tasa de Interés: 2,21% mensual.

Derecho de papelería y asesoría: 1% mensual. (Gastos administrativos.)

Derecho a capacitación: Costo de Bs 5.000, la fundación realiza 6 talleres mensuales de los cuales es obligatorio que el beneficiado realice al menos uno, sobretodo para cada renovación del crédito. Estos talleres van dirigidos a áreas administrativas, controles, inventarios, mercadeo, comercialización, producción, etc.

Seguro de vida: Representa un 0,068% sobre el monto del microcrédito y se aplica tanto a programas individuales como grupales, este último se aplica a

cada miembro del grupo. Este seguro representa un respaldo en caso de fallecimiento de algún (os) de los beneficiarios.

Es importante señalar que para el 1er nivel se deducen los intereses y se cancelan las cuotas del microcrédito solicitado. Por ejemplo:

|                               |           |
|-------------------------------|-----------|
| <b>Monto del Microcrédito</b> | 1.500.000 |
| <b>Plazo</b>                  | 3 meses   |
| <b>Tasa de interés</b>        | 2,21%     |
| <b>Derecho de Papelería</b>   | 3%        |

| <b>Deducciones</b> |           |       |               |
|--------------------|-----------|-------|---------------|
| <b>Interés</b>     | 1.500.000 | 2,21% | 33.150        |
|                    | 1.000.000 | 2,21% | 22.100        |
|                    | 500.000   | 2,21% | 11.050        |
|                    |           |       | <b>66.300</b> |

|                               |           |    |               |
|-------------------------------|-----------|----|---------------|
| <b>Derecho de Papelería</b>   | 1.500.000 | 3% | <b>45.000</b> |
| <b>Derecho a Capacitación</b> |           |    | <b>5.000</b>  |
| <b>Seguro de Vida</b>         |           |    | <b>1.020</b>  |

**117.320**

**Total a entregar** Bs1.382.680  
**Cancelar** 3 cuotas de Bs 500.000 C/U.

**Fuente:** Fundasol.

## Requisitos:

### Solicitante

- Asistir a la charla, las cuales se realizan de Lunes a Miércoles a partir de las 8:00am.
- Carta de exposición de motivos.
- Copia de C.I ampliada.
- 2 fotos tipo carnet.
- Copia del registro de información fiscal (RIF natural).



- Referencias comerciales, firmadas y selladas.
- Referencias bancarias a partir del 2do nivel de crédito.
- Fotocopia de algún recibo de servicio público.
- Carta de residencia.
- Fotocopia del título de propiedad de la vivienda, si es inquilino contrato de arrendamiento.

#### ***Fiador***

- Copia de la C.I.
- Carta de residencia.
- Copia del último recibo de cancelación de algún servicio público.
- Si trabaja en empresa: Constancia de trabajo con monto devengado mensual, balance personal y certificación de ingreso con copia del carnet del contador público que lo realizó.
- Si trabaja en negocio propio: Referencia bancaria, comercial, y todo lo concerniente a los controles de su negocio.

Los días Viernes se efectúan los Comités de Microcrédito y el tiempo de respuesta luego de entregar recaudos y visita en el lugar o negocio es de 15 a 20 días.

Por medio de los ejemplos expuestos, cabe decir que cada institución evalúa que es más conveniente; si llevar a cabo ambas modalidades y en que proporción y cual es más favorable en el alcance de las metas y objetivos. Ambas tienen sus ventajas y desventajas:

- ***Crédito grupal:*** es cierto que esta manera de préstamo ha tenido gran aceptación ya que con la presión del resto del grupo se sustituye la necesidad del colateral y el costoso método de monitoreo y control aprovechando las economías de escala que el grupo provee. A pesar de la ventaja éste no se puede desarrollar o fortalecer en la medida en

que no existan factores sociales como: contextos sociales estables, población homogénea y con alto capital social, a sabiendas que el comportamiento oportunista de uno perjudica la reputación del resto de los integrantes del grupo.

- **Crédito individual:** este caso presenta muchas más desventajas comparado con el crédito grupal, ya que no existe presión por parte de otros beneficiarios ante el incumplimiento de las condiciones de repago, se exige como aval la fianza personal o garantía prendaria como mecanismo de coacción. Todo ello implica un mayor costo en términos del tamaño del préstamo, ya que se involucran otros factores que con el crédito grupal se evitaba asumir la institución.

Sin embargo, según las experiencias más exitosas en Bolivia se dice:

*"En la experiencia boliviana en materia de microfinanzas, que puede decirse es una de las más ricas del mundo, los niveles de costos de transacción de las diferentes metodologías crediticias en función de sus características operativas muestran que la metodología solidaria (de grupos) resulta ser la menos eficiente, tanto en el área urbana como en la rural. La metodología de grupos no sólo es la menos eficiente sino además la menos preferida por los clientes. Esto ha sido detectado por las IMFs en general, lo que ha motivado que los créditos en grupos hayan perdido cada vez más terreno frente a los créditos individuales. En Latinoamérica, por ejemplo, en tres de los mercados microfinancieros más competitivos ha habido una transición marcada durante la última década de créditos grupales hacia créditos individuales. Los proveedores comerciales principales que están entrando a los mercados están escogiendo consistentemente las tecnologías de créditos individuales<sup>23</sup>".*

En Venezuela el Estado ha tenido una alta participación en el financiamiento del microcrédito a través de instituciones públicas, como por ejemplo El Banco Soberano del Pueblo, Banco de la Mujer, los cuales no han obtenido los resultados más favorables debido a la gran proporción de

---

<sup>23</sup> BETANCUR OSSA, Nicolás. Productos y Servicios Financieros a gran escala para la Microempresa: hacia un modelo viable. Universidad EAFIT. Medellín. Mayo 2004.



cartera vencida<sup>24</sup>, trayendo como consecuencia la descapitalización de dichos bancos cuya recuperación se soluciona con una nueva inyección de capital por parte del Estado, resultando en intentos fallidos como prueba de ensayo y error. Así sucesivamente se convierte en un círculo vicioso ya que no se cuenta con la tecnología apropiada para el otorgamiento, evaluación, control y recuperación de los créditos, lo que incentiva a los beneficiarios a recurrir a comportamientos oportunistas ya que no hay quien los supervise, además de que los Venezolanos están acostumbrados a no pagar si el financiamiento proviene del Estado.

#### **Metodologías del Banco del Pueblo:**

**1.- Grupo “Solidario”:** consiste en unir un grupo de tres a cinco personas que requieran montos iguales de préstamos y que se avalen mutuamente; se presta entre 970.000 a 9.750.000 por persona; el plazo es a un año y la tasa es del 20% anual o 1,67% mensual.

**2.- Préstamo Individual:** este requiere de un fiador; la tasa y el plazo es semejante al Solidario. Ambas metodologías exigen que la microempresa tenga por lo menos 6 meses de establecidos.

**3.-Nuevos Emprendedores:** son para las personas que van a iniciar una microempresa. Son préstamos individuales y requieren de un fiador, el cual puede ser empleado de cualquier institución pública o privada o empresario. El monto a prestar y los meses de plazo son: 300.000Bs – 900.000Bs 12 meses; 1.000.000Bs – 4.500.000Bs 18 meses;

---

<sup>24</sup> El índice de morosidad del Banco del Pueblo se ubicó en 11% para el mes de Enero de 2001, más del doble que el de la Banca Privada en su conjunto que era en ese entonces del 5%. El Banco promedió una morosidad de alrededor del 40% para el año 2002. Es de resaltar que el Banco para Diciembre de 2002 poseía una tasa de mora de 81% (Fuente: Banco del Pueblo Soberano / Auditoria de Ramírez Materán & Asociados). PÉREZ, Víctor R. La Microfinanza: el inicio de la estructura intermedia para Venezuela. Visión Gerencial. Año 2, Vol No 1. Enero-Junio 2003.

5.000.000Bs – 13.580.000Bs 24 meses. La tasa es del 12% anual o 1% mensual y el período de gracia 3 meses<sup>25</sup>.

**Banmujer se caracteriza:**

**1.- El monto inicial por usuaria:** es de Bs.850.000. Si la usuaria paga puntualmente las cuotas mensuales establecidas y termina de cancelar el préstamo, puede optar por el recrédito, es decir, el monto inicial más el 50%. Cuando lo haya cancelado, puede solicitar otro y así hasta alcanzar un monto máximo por usuaria de Bs.8.500.000.

**2.- El plazo de financiamiento por microcrédito:** es de 12 meses y puede incrementarse a 18, dependiendo de la actividad económica y del análisis que arroje el Comité de Crédito. El plazo máximo de financiamiento es de 5 años, aunque también pudiera variar según el tipo de actividad económica.

**3.- Se establecen 3 tipos de tasas de interés:** 12% para las actividades no agrícolas, 6% para las agrícolas y 0% para sectores poblacionales especiales, así definidos en informes socio-económicos levantados por los especialistas (promotoras). Se prevén períodos de gracia y períodos muertos, según la actividad económica, siendo 2 meses el lapso mínimo establecido en cada caso.

**4.- Actividades que se financian:**

- ELABORACIÓN, FABRICACIÓN Y VENTA de bienes económicos manufacturados, incluidos los artesanales.
- AGRICULTURA A PEQUEÑA ESCALA, sustentable ambientalmente y organizada preferiblemente en micro-granjas integrales.
- TURISMO ECOLÓGICO que incorpore la visión de género.

---

<sup>25</sup> PÉREZ, Víctor R. La Microfinanza: el inicio de la estructura intermedia para Venezuela. Visión Gerencial. Año 2, Vol No 1. Enero-Junio 2003.



- GANADERÍA SUSTENTABLE, piscicultura y apicultura.
- PRODUCCIÓN DE SERVICIOS como plomería, electricidad, cuidado de niñas bodegas comunitarias solidarias, mantenimiento, vigilancia y servicios comunitarios varios.
- COMERCIO MINORISTA -comunitario y organizado- de bienes y servicios preferiblemente producidos por microempresarias, lo que supone el desarrollo de una cadena productiva que va de la compra de insumos y producción a la comercialización, privilegiando la economía local<sup>26</sup>.

Al resumir las metodologías y los requerimientos que cada institución (pública o privada), se pueden evidenciar ciertas diferencias a nivel de monto, plazo y tasa de interés, lo importante estriba en que cada una exige más o menos una serie de requisitos con el fin de minimizar los costos que el negocio de las microfinanzas implica.

Si en un futuro, Venezuela llegara a sentar las bases para el desarrollo, competitividad y fortalecimiento del sistema microfinanciero junto con la participación del Estado a través de la Banca Pública, Banca Privada y Organizaciones No Gubernamentales, es necesario que todos vayan encaminados a crear una cultura de microcrédito, donde las personas tengan diversidad de escogencia, las condiciones en término de costo y requisitos sean más o menos similares, cuya diferencia se marque a través de la calidad de servicios, atención y tiempo de respuesta.

---

<sup>26</sup> [www.banmujer.gov.ve](http://www.banmujer.gov.ve).

## **VII.- ANÁLISIS DEL MARCO LEGAL DE LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA.**

Para iniciar el análisis del marco legal de la Microfinanzas en Venezuela es necesario conocer el contenido que se esgrime en la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, Ley que fue creada en Marzo de 2001 con el firme propósito de sentar las bases para promover y dinamizar las microfinanzas en Venezuela, con el fin de atender a aquellos microempresarios que por naturaleza han sido descartados del sistema financiero convencional.

Esta Ley contempla que el sistema microfinanciero estará constituido por organizaciones públicas y privadas que mediante la prestación de servicios financieros y no financieros, se abarque a personas naturales autoempleadas, desempleadas y microempresarios, así mismo como a personas jurídicas organizadas en unidades asociadas o microempresa en áreas rurales y urbanas. En el artículo 4 de la referida ley, indica que organizaciones pueden llevar a cabo dicha actividad; entre ellas tenemos: asociaciones civiles, fundaciones, cooperativas de ahorro y crédito, fondos y otras organizaciones de carácter público o privado, igualmente pueden ser incorporadas instituciones financieras regidas por la Ley General de Bancos y que manifiesten la voluntad de formar parte en la prestación de dichos servicios.

Previo a la aprobación de la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, ya se hablaba sobre el papel de los Bancos de Desarrollo y los Bancos de Segundo Piso en las microfinanzas claramente contemplado en la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras, ambos con características de operación diferentes pero con capacidad de fomentar las actividades microempresariales. La referida ley surge debido a la necesidad que existe de crear una oferta suficiente ya que



para ese entonces se contaba con la participación de bancos públicos como el Banco Soberano del Pueblo y el Banco de la Mujer cuyos resultados no han sido los más favorables, por ello se hace apremiante la participación de otras organizaciones, de la banca privada para darle cabida a la verdadera promoción de competitividad.

Por otra parte, se plantea que las instituciones oferentes deben atender a una población usuaria del sistema muy amplia: personas naturales (desempleadas, autoempleadas y microempresarios) o jurídicas (cooperativas, microempresas definidas como unidades que emplean 10 o menos trabajadores o cuyos niveles de ventas no excedan las 9.000 unidades tributarias<sup>27</sup>), que se localicen en zonas rurales y urbanas, sin especificar que tipo de actividades económicas se pueden financiar a pesar de que existe la comercialización de productos no legalizados que fomentan la piratería (quema de cd's) por ejemplo. Así también la ley no contempla otros requisitos como el establecimiento de un local dentro o fuera del hogar donde se lleve a cabo la actividad desarrollada por la microempresa, dando cabida a que el sistema informal (buhonerismo) se sienta respaldado y con derecho a ser financiado, por ello se conoce que algunas instituciones bancarias exigen que como mínimo el microempresario esté funcionando en un local con un tiempo de antigüedad de 1 año, con lo cual se excluye a los futuros microempresarios con miras a iniciar un negocio al menos para la banca privada.

Es necesario acotar que el sistema informal para los grupos ocupacionales de mayor importancia lo constituyen los vendedores, los cuales agrupan al 31% de los ocupados informales para el año 2001, ello explica el hecho de que la actividad económica más importante sean las

---

<sup>27</sup> Actualmente el valor de la unidad tributaria para el año 2006 es de Bs 33.600.

ventas callejeras, seguida de los artesanos, operarios de fábricas, trabajadores de los servicios y los agricultores.

Otro punto importante se refiere a la creación de Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI), cuya responsabilidad está en cubrir con recursos propios el costo financiero y transaccional de los préstamos a cero por ciento de interés que liquiden los entes de ejecución (entidades financieras de primer piso no bancarias<sup>28</sup>) las cuales fungen de intermediarias entre el Fondo y las comunidades. Su misión radica en crear, estimular, promover y desarrollar el sistema microfinanciero con el fin de facilitar el acceso al financiamiento de la población excluida.

El patrimonio de FONDEMI se formará con aportes del Ejecutivo Nacional, de organizaciones internacionales de cooperación y entes multilaterales, y de otros fondos públicos relacionados a esta área de competencia. Así mismo, FONDEMI contempla el otorgamiento de líneas de créditos con los entes de ejecución y a su vez la realización de la supervisión de los créditos otorgados. En el reglamento se le otorgan facultades para establecer el diferencial de las tasas de interés cobradas tanto por FONDEMI como por los entes de ejecución, dicho margen debe ir acorde a los costos financieros, de transformación y de provisión para pérdidas de la cartera de créditos.

La regulación de las tasas de interés por parte de FONDEMI a aquellos entes de ejecución deberá ir acorde a la estructura del mercado bancario, ya que si se determinan o establecen tasas de interés a niveles

---

<sup>28</sup> Estas organizaciones son: Organizaciones Comunitarias mediante figuras jurídicas de Cooperativas, Federaciones de Cooperativas, Asociaciones Civiles, Fundaciones, Compañías Anónimas, Medios Alternativos Comunitarios, Organizaciones Estadales, Municipales mediante a figura jurídica de Fondos Regionales, Fondos Municipales, Institutos Autónomos y/o cualquier otra organización que surja de la misma naturaleza y que cumpla con la Misión y Visión de FONDEMI.



muy bajos es probable que dichas instituciones no se mantengan financieramente viables en el tiempo.

Para el otorgamiento de microcréditos, la Ley especifica los criterios a considerar; el conocimiento de la persona, la voluntad moral para honrar sus obligaciones, su unidad económica, familiar, el entorno social y sus potencialidades. En adición se recomienda la facilidad de los trámites y requisitos administrativos, así también el incremento de los montos de los préstamos en función del cumplimiento de los pagos, con cobro o no de intereses. Se conoce que las mayorías de las microfinancieras solicitan los controles administrativos (facturas de compras de las materias primas o mercancías que comercializan, o en su defecto libro diario de las ventas realizadas), la visita en el sitio de trabajo es necesaria para verificar la existencia del negocio, el levantamiento del estudio socioeconómico para determinar la relación del negocio como sustento principal del núcleo familiar; los requisitos de documentación deberán ser más flexibles por el carácter semiformal de la mayoría de los clientes. En tanto cada institución utilizará diversas metodologías que minimicen el riesgo que implica confiar en la voluntad de las personas para honrar sus obligaciones, y en la información recabada en el sitio.

En cuanto a los servicios no financieros, se debe prestar el apoyo al microempresario en áreas de adiestramiento, capacitación, asistencia técnica que resulten en un mayor desempeño del negocio. Así también la metodología de la prestación de dicho servicio dependerá de las estrategias establecidas por cada institución. El microfinanciamiento y otros servicios financieros para los más marginados es una forma de intervención muy atractiva porque ofrece la posibilidad de obtener un impacto positivo en indicadores sociales y económicos. Sin embargo, se debe ser cauteloso y complementar este tipo de acciones cónsonos con programas de

infraestructura social (educación, salud, acceso a agua potable) y productiva (transportes, capacitación, fuentes de energía, canales de distribución, etcétera). En términos generales, un programa de microcréditos es una sola acción dentro de un programa integral de desarrollo, donde es apremiante la participación tanto pública como privada.

Vale la pena mencionar que existen dos visiones en cuanto a la regulación del sistema microfinanciero; una expresa la aplicación de estándares regulatorios a la microbanca similares a los establecidos en la banca tradicional incluyendo los requisitos de provisiones, base patrimonial y manejo de riesgo; la otra es la reducida o nula regulación de estas instituciones, este es el caso de Venezuela. La composición de los entes de ejecución del sistema microfinanciero es variado, va desde organizaciones no gubernamentales hasta instituciones financieras formales captadoras de depósitos del público, siendo estas últimas las que deberían ser reguladas que por cierto no está mencionado en el marco legal venezolano. Si en cualquier caso se llegara a regular a las instituciones debería existir un criterio referido a las diferentes estructuras de capital, fondeo y riesgos.

Hasta el momento las microfinanzas han operado en el país, unos con mayor éxito que otras por la metodología de trabajo que cada una aplique, sin embargo en Venezuela la tasa de interés activa se encuentra regulada hasta 28% anual, lo que implica que dichos créditos no podrán sobrepasar a la misma pudiendo algunas organizaciones mantenerse y generar altos índices de rentabilidad y a su vez cubrir los costos operativos y administrativos que la actividad genera. Colocar techos a las tasa de interés que afecte al negocio microfinanciero es una política errada, pues se conoce que por los niveles de riesgo las tasas deberían ser más altas que las estipuladas en el mercado. Las autoridades deben asegurar que la regulación no resulte en represión financiera que dificulte la operación de las instituciones de servicios financieros para los pobres. Ejemplos de malas



políticas de regulación son los techos de tasas de interés, el crédito subsidiado y estructuras impositivas que desalientan la inversión en micronegocios.

Vista la fundamentación de la Ley es importante considerar los mecanismos de supervisión, solo se contempla la supervisión que puede realizar FONDEMI a los entes ejecutores de los recursos aportados por el primero, pero a nivel de aquellas organizaciones no gubernamentales no hay un ente definido que lleve a cabo dicha actividad, siempre y cuando se financie por otra vía diferente a FONDEMI. Para las instituciones financieras bancarias quedará en manos de la Superintendencia de Bancos verificar el cumplimiento del porcentaje exigido por el Estado en colocación de microcréditos.

### **VIII.- PRINCIPALES ELEMENTOS CONSIDERADOS POR LA BANCA PRIVADA PARA LA CREACIÓN DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS:**

Ya se ha mencionado a lo largo del trabajo una serie de elementos que la Banca Privada en Venezuela debe evaluar para iniciar un novedoso camino hacia un área de negocio poco experimentada por las mismas y donde se intenta promover institucionalmente la práctica del microfinanciamiento. Tomando en cuenta las condiciones planteadas a nivel de marco regulatorio y base legal; la Banca Privada deberá evaluar la mayoría de los elementos internos y externos bajo los cuales pueda verse afectado su desempeño como un departamento mas de negocio del banco o como una institución microfinanciera especializada; entre estos:

**1. *El marco regulatorio existente:*** indiferentemente de la manera como opere esta área de negocio, es obligante que cada Banco Privado coloque 3% de la cartera total de crédito en microcréditos, pues es una medida impuesta por el actual gobierno que está siendo discutida ya que se está exigiendo a la banca pasar de 3% a 10% a otorgar en microcréditos (Art. 24 de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras). Decirlo es fácil lograrlo como meta para el año 2006 es difícil, por las mismas condiciones de riesgo innatas que acarrea el microcrédito que por la premura de colocar dicha cartera se arriesgan a no tomar en cuenta algunos factores que le deteriore los índices de morosidad, cartera vencida etc, además de la poca experiencia operativa por parte de los oferentes. Materializar la colocación implica que en un año los Bancos debieron aprender el mecanismo empleado a través de las experiencias de otros países caracterizados por tener un sistema microfinanciero ejemplar y poder cumplir con la meta asignada, pero teniendo en cuenta que copiar modelos de otras latitudes no siempre es



beneficioso ya que se desarrollan en contextos económicos, sociales, culturales, legales y políticos diferentes.

Como se comentó en el capítulo anterior el ente que apoya a las instituciones microfinancieras en Venezuela es Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI), además de cumplir con funciones determinadas en la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, fija las tasa de interés máximas de colocación de los créditos a los entes de ejecución, ejecutando además una serie de actividades. La banca privada tendrá que evaluar si la regulación de la tasa de interés le favorece y permite cubrir los costos operativos y además arrojar un margen de rentabilidad importante como para seguir afianzando el negocio microfinanciero.

La participación del Estado a través de la banca pública en Venezuela ha sido un elemento que anteriormente cuando no llevaba a cabo la actividad microfinanciera no perjudicaba en algún sentido a la banca privada. Ahora es necesario que la promoción de la competencia se lleve a cabo de manera consiente ya que se sabe que la banca pública otorga créditos a tasas preferenciales (actualmente 1% mensual) debido al financiamiento por parte del Estado, mientras que la banca privada maneja hasta más del doble sin sobrepasar la tasa anual regulada. Por ello es sumamente importante caracterizarse por la capacidad y rapidez de respuesta en el otorgamiento de microcréditos, en los servicios no financieros, en la versatilidad de los productos, en los plazos de pagos, en la atención al cliente; ya que de otra manera competir con la banca pública a través de las tasas de interés es una utopía aprovechando la desventaja por la cual siempre se ha caracterizado esta última como lo es el retardo en dar respuesta sobre la aprobación o negación de los créditos en general.

**2. Conocimiento del mercado:** en primer lugar evaluar un espectro de los posibles demandantes que están en función del crecimiento poblacional (mercado actual-mercado potencial), además de analizar cifras sobre encuestas serias que confirmen el volumen aproximado de microempresarios informales en Venezuela. Otro factor a considerar es la variable desempleo que impulsa a la gran mayoría de las personas con dificultades de acceso al mercado laboral a independizarse aunque fuera de manera informal, en adición el costo de vida de los venezolanos se ha deteriorado significativamente ya que los salarios (para quienes laboran) es insuficiente para cubrir los gastos de la carga familiar, buscando una fuente alterna de ingreso a través de un negocio familiar. Es tan evidente la situación que antiguamente el hombre era el único miembro de la familia que salía a trabajar, ahora la mujer ha tomado un papel fundamental como sustento familiar.

Por el lado de la oferta, observar a mi alrededor los competidores, bajo que parámetro ejecutan su planificación, cual es su proceso de atención al cliente, bajo que modalidad de microcrédito operan más eficientemente, que tecnología utilizan, como se encuentran diseñados, que productos ofrecen y cuales son los resultados de los indicadores de gestión. Que tipo de servicios ofrecen al público, en que se caracterizan que los hace más o menos eficientes que otras instituciones.

Conociendo estos factores se evaluaría el grado de alcance y penetración de mercado, y hacia que actividad económica está propensa la mayoría de las microempresarios informales. La mayoría de los microcréditos en Venezuela se dirigen al comercio de mercancía seca. Véase el siguiente cuadro tomado de BanGente:



### Clasificación según actividad:

|                      |               |
|----------------------|---------------|
| <b>-Comercio</b>     | <b>73,75%</b> |
| Mercancía seca       | 36,63%        |
| Comida, restaurantes | 18,93%        |
| Bodegas, quincallas  | 15,86%        |
| Otros                | 2,33%         |
| <b>-Transporte</b>   | <b>12,44%</b> |
| <b>-Producción</b>   | <b>9,72%</b>  |
| Confección           | 8,14%         |
| Otros                | 1,39%         |
| Alimentos y bebidas  | 0,19%         |
| <b>-Servicios</b>    | <b>4,09%</b>  |
| Peluquerías          | 1,56%         |
| Otros                | 1,37%         |
| Talleres             | 1,16%         |

Fuente: BanGente.

Esta información se puede corroborar con la tendencia que muestra otra institución microfinanciera como lo es Fundación Centra, B.U, que para el año 2004 y 2005, la composición de la cartera en relación a los sectores económicos atendidos están representados de la siguiente manera:

|            | <b>2004</b> | <b>2005*</b> |
|------------|-------------|--------------|
| Comercio   | 40,30%      | 50,90%       |
| Producción | 35,20%      | 25,30%       |
| Servicio   | 24,50%      | 23,80%       |

\* Hasta Agosto de 2005.

Los mercados que están ansiosos por recibir servicios microfinancieros desatan una creciente competencia, acompañada de una mayor sofisticación por parte de los clientes, y una gama más variada y extensa de servicios que se ofrecen. Esta creciente competencia ejerce una gran presión sobre las instituciones microfinancieras (IMFs) con el objeto de retener a sus clientes e identificar nuevos clientes o nuevos productos financieros que les permitan continuar ampliando sus servicios. Aquellos clientes más experimentados buscan nuevos productos financieros que satisfagan sus necesidades.

Para el año 2006 se conoce de la entrada al mercado de un nuevo banco denominado Bancamiga destinado al desarrollo y al apoyo al microempresario, auspiciado por un grupo de empresarios bolivianos y con apoyo de la banca boliviana tomando en cuenta el contexto y legislación venezolana, así como otros que buscan la consecución de la licencia a través de la Superintendencia de Bancos para poder iniciar operaciones en Venezuela.

También es importante tomar en cuenta el área geográfica a asistir, que tipo de cliente potencial existe en la zona, cual es la actividad económica principal del área, cuáles son los principales competidores, que zona es más popular que otras y realizar una segmentación geográfica de la misma, todo ello con el fin de verificar que los productos se adaptan a las necesidades y requerimientos de los posibles demandantes del microcrédito.

**3.- Información disponible:** uno de los aspectos que debe ser manejado con mucha cautela es el referido a la información, ya que para las microfinanzas la información disponible sobre el microempresario se convierte en el aval o garantía que permite otorgar o no un crédito. Es necesario señalar que las microfinanzas se caracterizan por un alto grado de dispersión de las unidades microproductivas, por la heterogeneidad de



las microempresas, por los recursos y métodos que utilizan y por la variabilidad de la actividad a lo largo del tiempo, estas características acentúan el problema de acceso a la información. Seguidamente encontramos el problema de evaluación y capacidad de repago del crédito, el cual muchas veces no se materializa ya que disponer de la información necesaria y suficiente para el otorgamiento del mismo resulta muy costosa comparada con el monto del crédito. También podría ocurrir que una vez liquidado el crédito se presente un inconveniente y que el beneficiario desvíe el fin último para el cual fue solicitado el dinero.

Estos aspectos inciden en la calidad de la información necesaria para materializar la operación microfinanciera, que en general es insuficiente, asimétrica y con un componente elevado de incertidumbre.

Para minimizar dichos aspectos, es necesario que cada institución recurra al establecimiento de diversas estrategias basadas en la búsqueda de información a través de familiares, amigos, vecinos, desarrollo de la intuición por parte del asesor de negocios, verificación de datos suministrados por el beneficiario, relación estrecha entre el asesor de negocios y el microempresario para crear un compromiso con la institución y el perjuicio que se ocasiona este último por no cumplir a tiempo con los pagos, entre otros.

**4.- La sostenibilidad:** comúnmente el concepto de sostenibilidad va asociado a la sostenibilidad financiera, medida por la operatividad y la autosuficiencia financiera, significando que deben operar y establecer precios a los productos de tal manera que el retorno de capital sea igual o mayor que el costo de oportunidad de los fondos prestados.

Según Francesco Bocciato;

*"Para que una MIF sea eficiente la movilización de ahorro debe ser parte integral de su actividad. Las IMF que prosperan son las que se han desarrollado localmente a través las finanzas informales o son ONG que han sistematizado sus tecnologías y metodologías de intervención"*

*financiera hasta llegar a ser verdaderos bancos (tipo Grameen Bank en Bangladesh o BancoSol en Bolivia). Para operar de manera autónoma y sostenible, necesitan que los ahorros sean una fuente importante de recursos. En un proceso de expansión de una organización, la sostenibilidad debe ser entendida en un contexto de disminución de los financiamientos subsidiados, con el correspondiente aumento de los fondos de depósito y préstamo, o sea de ahorro.<sup>29</sup>*

Sin embargo la autosostenibilidad es una de las cuatro vías a través de las cuales las instituciones microfinancieras pueden financiarse; una se refiere a **los donantes** quienes han sido históricamente proveedores importantes de transferencias y préstamos para la industria, pero su importancia relativa está disminuyendo. Aunque las instituciones de varios mercados microfinancieros todavía reciben considerables fondos en préstamos y transferencias de los donantes, estos recursos no se mantienen a la par con el crecimiento general del mercado; por último los **prestamistas (bancos) e inversionistas locales e internacionales** de ellos proviene actualmente la mayor parte del nuevo financiamiento de las instituciones de microcrédito que no pueden captar ahorros. Los prestamistas e inversionistas locales no siempre entienden el modelo que se aplica en este tipo de negocio ya que es novedosa la metodología comparada con los créditos tradicionales de la banca corporativa y con frecuencia sienten que no existe la transparencia suficiente para tomar decisiones razonables basada en préstamos sin colateral.

Lo que se busca con el concepto de sostenibilidad, es que las instituciones microfinancieras ofrezcan un conjunto de operaciones de intermediación financiera de pequeña cuantía con tendencia a asistir

---

<sup>29</sup> BOCCIATO, Francesco; FOSCHI, Laura; BOTTARO, Elizabetta; IVARDI G, Filippo. Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador. CEPAL. Proyecto Regional sobre Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina. Septiembre de 2002. Pág. 26.



financieramente a las microempresas, dicha sostenibilidad estará en función de la tasa de recuperación de los créditos, ya que de no ser controlada y manejada al igual que los costos que el negocio microfinanciero implica, difícilmente las instituciones podrán tener un futuro promisorio.

**5.- Recurso Humano:** la selección y capacitación de personal son fundamentales, haciendo una selección que implica mecanismos de premios y castigos, pero en todos los casos es importante la capacidad de hacer trabajo de terreno, de lograr comunicarse con el cliente para captar los fundamentos de su negocio y, de esta manera, poder hacer una buena evaluación de su negocio y capacidad de pago. En mucho de los casos exitosos, hay incentivos a las remuneraciones de bonos relacionados con metas individuales, grupales y de la empresa; lo que redundará en un mejor desempeño del personal de las microfinancieras.

El tratamiento a los recursos humanos debe ser acá diferente al dado al personal que tradicionalmente labora con el banco. En este sentido, la contratación del personal, su capacitación y los incentivos otorgados a él deben ser considerados especialmente.

En torno a la contratación del personal de crédito hay dos posiciones: por un lado, está la posición que considera que éste debe estar constituido por graduados de secundaria que pertenezcan a la misma clase social de la clientela (a esta posición se adhieren, por ejemplo, el Banco Rakyat, en Indonesia y el Banco Wiese, en Perú). Por el otro lado, está la que considera que el personal contratado debería poseer título universitario, junto con una mentalidad de servicio social (así pensaban, por ejemplo, en el desaparecido Banco del Pacífico en Ecuador).

Que el personal de crédito sea graduado universitario implica promotores más calificados para asesorar a los clientes, pero al mismo

tiempo significa mayores gastos de operación, pues a mayor calificación mayores salarios y los salarios representan el gasto más importante en la banca microempresarial. Por otro lado, que este personal esté constituido por graduados de secundaria disminuye los gastos de operación, pero puede resultar en una baja productividad. Cada institución asume su posición y evalúa en términos de costos y productividad que clase de personal le resulte más viable y rentable.

En relación con la capacitación del personal, todo banco que incursione en el campo de la banca microempresarial requiere que su personal esté familiarizado con las metodologías, sistemas de operación y procedimientos empleados en este campo. De acuerdo con la experiencia, la capacitación del personal debe ser acometida en el lugar de trabajo, en la calle abordando diversas localidades, diferentes actividades económicas, que determine las necesidades múltiples de las personas que requieren ser financiadas.

Finalmente, en lo que a remuneración e incentivos para el personal se refiere, es necesario considerar que los programas de comercialización de productos y servicios financieros de cuantía pequeña son, por naturaleza, intensivos en el uso de mano de obra, lo que los hace costosos. Para colocar los gastos por remuneración en un nivel adecuado, ésta debe tener un componente fijo y uno variable. Esto significa partir de una escala salarial relativamente baja (comparada con los salarios fijos que devengan los empleados de la banca corporativa) e introducir un sistema de incentivos sólido que motive la productividad (por



ejemplo un esquema de remuneración por bonos basados en el rendimiento del personal)<sup>30</sup>.

**6.- Tecnología Crediticia:** La tecnología de crédito se refiere al conjunto de actividades que permiten elegir a los futuros prestatarios, a determinar los créditos a otorgar, el tipo de garantía a exigir, el monto, el plazo del crédito, así como el monitoreo y recuperación de los mismos.

Dicha tecnología implementada por la banca tradicional la ha negado la posibilidad de obtener crédito a la microempresa, llevándola a buscar financiamiento en los mercados financieros informales sabiendo que el costo de adquirir los recursos es muy elevado. Esto en razón de que el acceso al crédito ha dependido en gran medida de la riqueza previa o a los activos que posea el prestatario potencial, y que como es bien sabido la naturaleza de las microfinanzas en general, los microempresarios no disponen de los activos suficientes capaces de cubrir el monto del crédito y que funjan como garantía o simplemente no poseen ninguna clase de activos.

Dadas estas circunstancias se ha hecho necesario que las instituciones microfinancieras busquen disminuir el riesgo de los créditos a través de la incorporación de mecanismos de selección y monitoreo de los clientes, sistemas de información de repago de los créditos y manejo intensivo de la información que muestre la capacidad de pago de los clientes.

En los mercados de crédito, la información es imperfecta e incompleta, ya que los acreedores entregan poder de compra (dinero) hoy con el

---

<sup>30</sup> BETANCUR OSSA, Nicolás. Productos y Servicios Financieros a gran escala para la Microempresa: hacia un modelo viable. Universidad EAFIT. Medellín. Mayo 2004.

compromiso de un pago a futuro que puede concretarse o simplemente no cumplirse.

Para el mercado de las microfinanzas se generan tres posibles situaciones: una es que la información es insuficiente para predecir la probabilidad de repago, si llegara a suceder la transacción financiera no se materializará, ya que el costo de adquirir la información resulta más elevado en relación al monto solicitado, se negará el crédito coartando el acceso por parte de los microempresarios; la otra es que la información es asimétrica ya que el prestamista no puede determinar con certeza el riesgo o la rentabilidad del proyecto de inversión, ni la honestidad de cada prestatario potencial; por último existe el componente de información incierta referida a los casos en el que la naturaleza cambia en un momento determinado luego de concretar el contrato de préstamo.

En general estas tres situaciones generan costos elevados tanto para el acreedor como para el deudor, cuyo nivel dependerá de la estrecha relación que haya entre la institución que presta el servicio y el segmento del mercado atendido, por lo tanto se requiere de una tecnología de crédito con capacidad de optimizar la relación costo-efectividad, permitiendo mejorar el acceso al crédito de un mayor número de microempresarios.

Las tecnologías de crédito microempresarial exitosas introducen el componente "incentivo" traducido en el mejoramiento de los términos y condiciones del contrato, en tanto los clientes acumulan un buen historial de pago. Los elementos más comunes identificados con dichas tecnologías son:

1. Contacto directo del asesor (promotor) del crédito con el cliente, donde la visita en sitio permite corroborar la existencia y



funcionamiento de la microempresa, las personas directamente involucradas en el negocio, etc.

2. Desarrollo de una relación personal de largo plazo entre cliente-asesor-institución microfinanciera. La expectativa de permanencia de la relación es el incentivo para pagar más importante.
3. Uso de una tecnología de información respecto al hogar-microempresa, lo que hace que cualquier garantía pase a un segundo plano.
4. Procedimiento ágil y rápido, minimización del tiempo de resolución.
5. Trámites sencillos, mediante procedimientos simplificados.
6. Seguimiento estricto de un calendario de pagos frecuente.
7. La expectativa de que el comportamiento de pago del cliente (historia crediticia) se convierte en elemento central en el otorgamiento de nuevos créditos, por montos cada vez mayores y en mejores términos y condiciones.

**7.- Fondéo:** Para este caso las instituciones microfinancieras disponen de diferentes vías alternas de financiamiento u obtención de recursos: uno depender de los recursos provenientes de los Bancos a quienes ellas representan, otra se refiere al financiamiento es a través de fondos nacionales o internacionales resultado de las líneas de redescuento, o a través de las captaciones de recursos financieros provenientes de los mismos clientes pertenecientes al mercado objetivo: los microempresarios, lo que obligaría a las instituciones microfinancieras a convertirse en bancos o empresas financieras reguladas por la Ley General de Bancos para el caso de Venezuela, de hecho en algunos países de América Latina en donde existe regulación sobre la actividad

microfinanciera, lo que define si una institución que hace microfinanzas esté o no regulada, estriba en si recibe o no depósitos del público.



## **IX.- CONCLUSIÓN:**

Una de las actividades de desarrollo económico y social que mayor impacto ha tenido en la última década en América Latina tiene que ver con los programas de apoyo a la pequeña y la microempresa. Gobiernos, organismos internacionales y actores del mercado financiero han reconocido la importancia de la microempresa como un agente productivo que ofrece oportunidades concretas para aliviar problemas estructurales de la economía como el desempleo, el subempleo y la pobreza.

Venezuela se encuentra en el último lugar en cuanto al desarrollo de los microcréditos, ya sea por una ausencia de un Marco Regulatorio Ad Hoc así como la imposición de una visión paternalista de parte del Estado lo cual ha repercutido en la no existencia a nivel general de una Técnica de Crédito que permita que en el país el microcrédito sea tomado como una visión empresarial y no como un trabajo caritativo en muchos casos.

Ciertamente es importante observar que este esquema ha recibido diversas críticas por el posible nivel riesgo en el retorno de un capital que es entregado con garantías diferentes a las tradicionales -sin experiencia crediticia- no obstante es por ello que el modelo empresarial del microcrédito, a diferencia del modelo gubernamental actual, exige la necesidad de altas tasas que permitan cubrir el riesgo asumido y así hacer productivo y sustentable el negocio.

En base a lo anterior, pareciera que la democratización del crédito es la mejor vía para poder superar la pobreza y alcanzar el desarrollo, pero siempre y cuando ésta se haga bajo un esquema empresarial y sustentable en la que los privados sean los motores del proyecto y el Estado participe en su función de regulador y no como actor en el mercado, ya que por naturaleza se desvirtúa su acción sobre el mercado puesto que los

beneficiarios de los créditos otorgados directamente por el Estado no cumplen con los pagos, repercutiendo negativamente en la recuperación del dinero, donde muchas veces el dinero no se destina finalmente a la actividad microempresarial, demostrando que los mecanismos de control, seguimiento y recuperación de los créditos por parte de los entes públicos no funcionan o simplemente no existen . Por otra parte en términos de tasa de interés, estas siempre han sido blandas (créditos baratos) en comparación a la banca privada, ello por una razón muy obvia y es que la tecnología crediticia, el personal a cargo, las diversas modalidades de crédito, entre otros, implican altos costos por lo cual la tasa de interés deberá permitir cubrirlos y a su vez generar ganancias como cualquier otro área de negocio de una institución financiera.

Sin embargo, pareciera que darle cabida a la banca privada en Venezuela para formar parte del mercado, ha sido un gran paso para dejar atrás esa visión paternalista y de dádivas. Todo lo contrario, con la participación privada se pudiera:

1. Crear y concientizar a los beneficiarios al desarrollo de una cultura microfinanciera, basada en los activos intangibles como lo es la palabra de compromiso de pago, solvencia moral, ya que es una oportunidad de acceso que por muchos años estuvo clausurada para los microempresarios que por su naturaleza no poseen un perfil bancarizable. A través de las microfinanzas se busca alcanzar el crecimiento de cada prestatario, tanto económicamente como socialmente y hasta intelectualmente, por medio de aquellos servicios no financieros que lo ayudarán a mejorar la situación de su negocio, encaminados hacia la formalización y a una futura relación con la banca comercial. Lo interesante es que el microcrédito es una herramienta que fomenta la participación de los beneficiarios,



dándoles empoderamiento para que hagan sus propias elecciones y busquen por ellos mismos soluciones para salir de la pobreza, en lugar de esperar pasivamente por la intervención paternalista del estado.

2. Prestar el apoyo necesario al Estado, siempre y cuando este último genere los mecanismos de regulación suficientemente claros para la banca privada, organizaciones no gubernamentales, cooperativas de ahorro, u organismos de ejecución. Así mismo, deberá crear un clima apropiado y no convertirse en un competidor de las instituciones privadas, con tasas de interés muy bajas comparadas con las de las entidades financieras, en el entendido que dicho negocio (microfinanciero) por su naturaleza es bastante riesgoso.
3. La banca privada y demás organismos que practican las microfinanzas han tenido que implementar sus propios mecanismos de abordaje y actuación sobre una actividad muy poco trabajada, claramente respondiendo a los lineamientos legales establecidos en la Ley correspondiente, tomando como ejemplo mecanismos de acción por parte de IMF's foráneas que han resultado exitosas y reconocidas ampliamente. Las instituciones han tenido que proveerse de los recursos necesarios para cumplir con la obligatoriedad de la cartera microfinanciera, algunos de los cuales han tenido excelentes experiencias; como casos BanGente, Fundación Central, B.U, debido a sus indicadores de gestión. En síntesis, se concluye que dichos organismos e instituciones deben tomar en cuenta:

- **Mercado objetivo:** corresponde al grupo de clientes potenciales que forman parte del sector de la microempresa, el cual en Venezuela ha ido en aumento debido a la alta tasa de

desempleo e informalidad que agrupa a gran cantidad de la población.

- **Escala y alcance de las operaciones:** se refiere al número de operaciones realizadas periódicamente por la entidad financiera, el cual está correlacionado con el número de clientes atendidos por la misma.
- **Producto y precio:** es evidente que el crédito a la microempresa es totalmente distinto al crédito tradicional. Varias razones motivan esta hipótesis: En el crédito a la microempresa las variables monto y plazo son bajos y el precio o tasa de interés es alto; no está fundamentado en la existencia de un colateral; su mercado objetivo se sustenta en el sector informal.
- **Tecnología del crédito:** comprende el conjunto de actividades llevadas a cabo por una institución financiera encaminadas al otorgamiento del crédito.



## X.- BIBLIOGRAFÍA

- AYALA ESPINO, José. Instituciones y Economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico. Fondo de Cultura Económica. México. Año 2000.
- Banco Interamericano de Desarrollo. Revista: MICROEMPRESA AMERICAS. Otoño 2004. Washington.
- BERCOVICH, Néstor. El microcrédito como un componente de política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires. Red de reestructuración y competitividad. CEPAL. Santiago de Chile. Septiembre de 2004.
- BETANCUR OSSA, Nicolás. Productos y Servicios Financieros a gran escala para la Microempresa: hacia un modelo viable. Universidad EAFIT. Medellín. Mayo 2004.
- BOCCIATO, Francesco; FOSCHI, Laura; BOTTARO, Elizabetta; IVARDI G, Filippo. Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador. CEPAL. Proyecto Regional sobre Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina. Septiembre de 2002.
- ECHARTE, Luís; ROTTENSCHWEILER, Sergio. Complementando la Supervisión Pública: Un Esquema Privado de Supervisión Prudencial para las Microfinanzas. SIC. Desarrollo trayectoria en consultoría internacional. Septiembre de 2002.
- GUZMÁN VALDIVIA, Cynthia Tatiana. Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales. Foro de Microfinanzas. La Paz-Bolivia.
- GUTIERREZ, Alejandro. Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina. Serie financiamiento del desarrollo. Unidad de estudios especiales. CEPAL. Santiago de Chile. Diciembre de 2004.
- Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Gaceta Oficial No 37.164. Fecha 22 de Marzo de 2001. Venezuela.

- LUNA, Rafael; La Microempresa. Diplomado de formación de promotores, consultores y técnicos en microempresas. Mayo de 1998.
- PÉREZ A, Víctor Rafael. La Microfinanza: la estructura intermedia para Venezuela. Visión Gerencial No 53. Julio 2003.
- USLAR, Juan. II Foro Interamericano de la Microempresa: Atrayendo inversión privada al sector de las microfinanzas. Buenos Aires. Junio de 1999.
- VALERIO LOPEZ, Balboa. El vertiginoso ascenso de la microfinanzas. Grupo Nueva Economía. La Paz-Bolivia. Junio de 2004.
- VERA, Leonardo; VIVANCOS, Francisco; ZAMBRANO SEQUIN, Luis. Un marco referencial para el desarrollo de las microfinanzas en Venezuela. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura. Año 2002. Volumen VIII.
- WILLIAMSON, Oliver. Mercados y Jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust. Fondo de Cultura Económica.
- ZELLER, Manfred y MANOHAR, Sharma. Financiamiento y alivio de la pobreza en las zonas rurales. Informe sobre política alimentaria. IFPRI. Año 1999.





