



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

***EL MICROCRÉDITO Y SU APORTE AL
DESARROLLO ECONÓMICO VENEZOLANO
CASO BBVA BANCO PROVINCIAL***

AUTOR: **FÉLIX ALBERTO MORENO**, C.I. 13.600.032
PROFESOR: REINALDO LÓPEZ FALCÓN

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

FEBRERO, 2007

Índice

Dedicatoria.....	2
Introducción.....	3
Sección I.- El problema planteado.....	6
Sección II - Objetivos.....	8
Sección III - Marco Metodológico	9
Sección IV - Marco Teórico o de Referencia.....	10
Origen del microcrédito.....	10
Marco legal de los microcréditos en Venezuela	13
Conceptos y características fundamentales de los microcréditos.....	19
Sección V – Contenido de la Investigación.....	22
I.- Lineamientos de los microcréditos, criterios de elegibilidad de clientes y modalidades de microcréditos. Caso ejemplo: BBVA Banco Provincial.	22
II.- Aportes y valor agregado que los productos microcréditicios ofrecen.....	27
III.- Factores que pueden afectar la eficacia de los programas de microcréditos en Venezuela. Institución financiera ejemplo: BBVA Banco Provincial.....	32
Conclusiones	45
Bibliografía.....	47

Introducción

La tendencia hacia las microfinanzas es una opción de crecimiento incentivada por el Estado Venezolano actualmente, debido a su capacidad de captar nuevos clientes anteriormente no bancarizados. El reto de las instituciones bancarias, sin embargo, es mantener baja la morosidad, por lo que es indispensable conocer y estudiar los factores que influyen en la eficacia y eficiencia del microcrédito, generando resultados favorables para las instituciones bancarias que liquidan este tipo de créditos.

El sistema financiero venezolano está integrado por 55 instituciones, de las cuales 45 son de capital privado y 10 son del Estado. Pero entre 75% y 80% de las operaciones se concentran en las 10 principales instituciones financieras, que también poseen 73,5% del total del activo, el 73,1% de los beneficios y 76,6% de los créditos concedidos de toda la banca. Ante tales resultados, surge una pregunta obvia: ¿es muy grande el sistema financiero venezolano?

Para la Superintendencia de Bancos y Otras instituciones Financieras la respuesta es negativa y desde ese despacho se incentiva, más bien, la creación de nuevas entidades con el objetivo de que los servicios financieros puedan estar a disposición de un mayor número de ciudadanos. Su principal argumento es que la mayoría de la población no está bancarizada.

Esta misma razón es la que ha permitido que en el último año se le haya dado el visto bueno a ocho nuevos bancos especializados en el microcrédito, dos de ellos en pleno funcionamiento: Bancrecer y el Banco de Desarrollo del Microempresario. Además, hay uno a punto de abrir sus puertas: el Banco del Sol.

La reciente intención de compra de Corp Banca por el Banco Occidental de Descuento y también la del Banco Confederado por un grupo de accionistas puso en duda que la tendencia a la transformación de bancos comerciales en universales esté dando los resultados esperados.

En el año 2006 en Venezuela, los microcréditos de la banca universal y comercial obtuvieron un crecimiento durante marzo de este año de 64,64 millardos de bolívares, lo que representa un incremento de 4,36% respecto a febrero, según se desprende de la fuente del último informe de Softline Consultores.

La cartera microcrediticia se ubicó para el período analizado en un billón 545 mil millones de bolívares y en los últimos doce meses los microcréditos se han incrementado en 690 millardos, cifra que representa 80,72%.

Entretanto, 3,99% de la cartera de crédito bruta correspondió a microcréditos en la banca universal y comercial en marzo de 2006.

De hecho, los primeros lugares en microcréditos al cierre del tercer mes del año fueron Mercantil con 221,69 millardos de bolívares y Venezuela con 203,65 millardos de bolívares. Le siguen **Provincial con 183,89 millardos de bolívares**, Banesco con 180,81 millardos de bolívares, Industrial de Venezuela con 107 millardos de bolívares y Banfoandes con 103,74 millardos de bolívares.

En cuanto a la participación en el mercado, durante el referido mes de este año, en el área de microcréditos fueron seis instituciones que lideraron este rubro, obteniendo en conjunto una participación del 64,74%.

En este sentido, Mercantil tuvo una participación en los microcréditos de 14,34%, Venezuela con 13,17%, **Provincial con 11,90%**, Banesco con 11,70%, Industrial de Venezuela con 6,92% y Banfoandes con 6,71%.

Dicho crecimiento del mercado microcrediticio, se debe a las oportunidades que le ofrecen estos productos a la sociedad en general resumidos en la mejoría en la fuente de ingresos de las personas beneficiarias, expresadas como mejoras económicas del microempresario y de su familia, lo cual a mediano y largo plazo constituye una vía confiable de desarrollo en ciertos sectores de la sociedad.

No obstante, el valor agregado que los microcréditos ofrezcan a ciertos sectores de la economía venezolana, una diversidad de análisis demuestran que las instituciones bancarias venezolanas han empleado estrategias competitivas y políticas específicas que permitieron aprovechar estos productos y superar en demasía la cuota de mercado del año 2006 en relación con el año 2005. Estas instituciones bancarias están representadas por: Banfoandes, **Provincial** y Banesco, cuyo crecimiento en colocaciones de productos microcréditicios evidencia la disminución de la cuota de mercado para otras instituciones bancarias como Bancaribe, Venezuela y mercantil, independientemente de que éstas últimos mantengan mejores posiciones a nivel de sus activos financieros.

Ahora bien, destacando el caso práctico de estudio “BBVA Banco Provincial” y visto que ocupa una de las mejores posiciones actuales en materia de microcréditos, la investigación desarrolla los factores que afectan la gestión del microcrédito en el BBVA Banco Provincial y que inciden en que tales productos sean exitosos. Dichos factores se resumen en:

1. Factores que afectan al BBVA Banco Provincial en la gestión del microcrédito.

- *Endógenos: tipo de entidad, organización interna y metodología.*
- *Exógenos: situación macroeconómica del país, regulaciones y riesgos.*

2. Factores que afectan al prestatario.

- *Endógenos: formación y experiencia, capital relacional y género.*
- *Exógenos: acceso a redes comunitarias,*

Sección I – El Problema planteado.

La filosofía original del microcrédito es la de proporcionar al usuario un crédito de pequeña cuantía para realizar una actividad económica susceptible de comercialización, confiriéndole un estatus de independencia económica del que antes carecía. Aunque este recurso es concebido en Bangladesh (India), el microcrédito ha pasado a estar presente en muchos otros países, incluyendo los países ricos, los cuales los empiezan a utilizar como medida de desarrollo económico para los más desfavorecidos.

Por todo ello, el microcrédito no puede definirse desde un punto de vista estricto, como herramienta de desarrollo utilizada exclusivamente en los países pobres. En la actualidad, queda demostrado que esta herramienta es igualmente válida en otro tipo de entornos, sujeta a condicionantes diferentes y que se insiste, no serán los mismos en todos los casos.

En virtud, de la experiencia de otros países en la utilización de microcréditos para la satisfacción de necesidades de ciertos sectores de la población, en Venezuela se decide aprobar como norma obligatoria el micropréstamo o microcrédito, para otorgarse a través de las instituciones bancarias del país.

Este hecho planteó un reto para las instituciones bancarias establecidas en Venezuela, ya que no se contaba con la infraestructura inmediata y el personal idóneo adiestrado, para la rápida aplicación del análisis, administración y liquidación de este tipo de préstamos. En este sentido, se hizo necesario implementar a través de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN), una serie de normativas legales que rigan los procedimientos y definan el marco, bajo el cual deben regirse los microcréditos, permitiendo al sector financiero ajustarse a las nuevas exigencias y superar las limitaciones para la adaptación a este nuevo tipo de créditos.

Por otra parte, cabe destacar que la eficacia del microcrédito, como herramienta destinada a la erradicación de la pobreza, no solo tiene que ver con la gestión que se haga del mismo desde el punto de vista del prestatario, sino también de los factores externos que condicionan su rendimiento, por tanto, se ve condicionada por una serie de factores: aquellos

que influyen en su eficacia, medida en términos de ganancia de bienestar del beneficiario, y en su eficiencia, es decir en el rendimiento del microcrédito o en la relación entre los recursos económicos prestados y los recursos o beneficios obtenidos.

De lo anteriormente expuesto, se desprenden las siguientes interrogantes ¿cuáles son los factores que influyen en la eficacia y eficiencia del microcrédito? y ¿En qué forma los microcréditos generan valor agregado a la economía nacional?

En este estudio abordaremos las condicionantes que influyen en mayor o menor medida en la gestión eficaz de los microcréditos, así como, el valor agregado que los mismos reportan a la sociedad. Para ello, se examinará si existen condiciones óptimas objetivas para llevar a cabo una buena gestión del microcrédito y se toman en consideración los factores que pueden ejercer esta influencia, desde el punto de vista del prestatario, y desde el punto de vista de las entidades financieras bancarias del país, considerando como caso ejemplo o práctico el BBVA Banco Provincial.

Sección II – Objetivos

Generales

1. Analizar los factores más importantes que afectan la eficacia de los microcréditos.
2. Desarrollar los aportes y el valor agregado que los productos microcréditicios ofrecen a la sociedad, para ser utilizados como productos de crédito

Específicos

1. Desarrollar los aspectos conceptuales de los microcréditos, antecedentes, características generales, y el marco legal regulatorio vigente bajo el cual opera.
2. Analizar los lineamientos de los microcréditos, criterios de elegibilidad y modalidades de microcréditos utilizando como caso práctico al BBVA Banco Provincial.

Sección III – Marco Metodológico

La investigación a desarrollar es de tipo “Descriptiva”, ya que el objetivo es llevar a cabo un desarrollo general de los productos microcréditos, especificando el valor agregado que los microcréditos ofrecen a la sociedad y el aporte que los mismos le reportan al desarrollo económico venezolano.

Adicionalmente, serán descritos los antecedentes, conceptos fundamentales, características y el marco legal regulatorio vigente, así como, las expectativas actuales en materia de microcréditos.

El diseño de la investigación será de tipo “**Bibliográfico**”, debido a que es realizado bajo referencias y fuentes existentes, a los cuales se les da la interpretación y adecuación a los objetivos generales ya planteados con anterioridad.

A los fines de obtener información confiable se utilizará como fuentes de la información, bibliografías fidedignas y análisis realizados por las unidades de microcréditos de la Banca Universal específicamente del BBVA Banco Provincial, Banco Mercantil, Banco Industrial de Venezuela y Banguente.

Sección IV - Marco Teórico o de Referencia.

➤ **Origen de los microcréditos.**

El origen del microcrédito hay que situarlo en los países en vías de desarrollo. Es concretamente en la India, donde en 1976 el profesor Mohamed Yunus – Premio Nóbel de Economía 2006, el cual ganó al ser reconocido como el creador del microcrédito y jefe del programa de Economía Rural en la Universidad de Chittagong, lanzó un proyecto de investigación, y diseñó un sistema de crédito orientado a zonas rurales, donde no llegaban los servicios bancarios tradicionales.

Este proyecto permitía, entre otras cosas, extender los servicios financieros a los sectores de la población más pobre, eliminar la explotación que realizaban los prestamistas "ilegales", y crear oportunidades para sectores de población que no dispone de recursos fijos ni medios con los cuales desarrollar proyectos importantes, contribuyendo de esta manera al objetivo esencial de reducir la pobreza.

A lo largo de los años que llevan en funcionamiento los programas de microcréditos en el tercer mundo han demostrado ser un instrumento efectivo de desarrollo e integración social. Es precisamente por su alto contenido de lucha contra la exclusión social por lo cual, los países desarrollados comienzan a estudiar la posibilidad de poner en marcha en sus respectivos países fórmulas similares.

A este respecto hay que subrayar que se están registrando iniciativas, en las cuales destacan experiencias exitosas en países como Estados Unidos, Canadá y Francia, cuyos resultados muestran unos índices de morosidad y fallidos muy por debajo de los niveles esperados.

Cuando Muhammad Yunus, conocido como el padre de los microcréditos y fundador de una de las instituciones microfinancieras más grandes en el mundo «el Banco Grameen» en Bangladesh, ofreció de su bolsillo el equivalente a 30 dólares americanos a cada individuo integrante de un grupo de 42 personas, que vivían en una pequeña y pobre aldea en la zona rural de Bangladesh, para que cada uno de ellos pusieran en marcha su propia

microempresa –aunque pequeño, su propio negocio-, no imaginaba que todos ellos le devolverían la totalidad de dinero prestado, y tampoco, que todos ellos conseguirían sacar adelante su microempresa.

Desde entonces, millones de personas en todo el mundo han recibido microcréditos y han sido capaces de poner en marcha un pequeño negocio con el cual generar al menos un puesto de trabajo, una fuente regular de ingresos, y conseguir de esta manera mejorar su nivel de bienestar económico y social.

Concretamente, en Venezuela la falta de empleo formal y el auge de las cooperativas que impulsa el gobierno, han contribuido según los expertos, al auge de los microcréditos, una cartera hoy obligatoria para la banca privada y pública en Venezuela, que cabe destacar a finales de junio de 2006 había colocado ya 1,8 mil millones de bolívares.

Si bien las entidades bancarias locales deben por ley destinar tres (3) por ciento de su gaveta crediticia a préstamos para pequeños empresarios y cooperativas, el Banco Central de Venezuela (BCV) no reguló sus tasas de interés, condición que permite a las instituciones "jugar" con este elemento para atraer clientes y obtener rentabilidad.

Hasta el año 2005, el Banco Industrial de Venezuela (BIV) y el Banco de Desarrollo (Bandes) mantuvieron una tasa de 12 por ciento para los microcréditos, gracias a un acuerdo entre las dos instituciones. No obstante, el BIV subió en el año 2006, los intereses a una tasa del 14 por ciento y, al corte del primer semestre de 2006, liquidó poco más de 49 mil millones de bolívares.

Cada vez hay más personas que se atreven a pedir microcréditos. De hecho, los clientes que lo hacen por primera vez representan hoy un cincuenta y ocho por ciento (58%) de los solicitantes, de acuerdo a las estadísticas de BBVA Banco Provincial.

Juan González, vicepresidente ejecutivo actual de la banca al por menor del BBVA Banco Provincial, indicaba que su institución es líder en este sector, pues colocó 233 millardos de bolívares hasta finales del mes de junio de 2006. Por otra parte, el vicepresidente de redes comerciales del Banco Venezolano de Crédito en el año 2005

Cristóbal Quintero, coincide con González y asegura que es un sector "interesante que tiende a crecer", ya que este crédito permite que los bancos tengan una estrategia de colocación.

➤ **Marco Legal de los Microcréditos en Venezuela.**

Constitución de la Republica Bolivariana de Venezuela.

Artículo 308. El Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno.

Ley de Microfinanzas.

Artículo 2. Toda Persona natural o jurídica, que desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicio, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes hasta por la cantidad de nueve mil Unidades Tributarias (9000 U.T.) es considerado microempresario.

Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras.

Artículo 24. El Ejecutivo Nacional determinará dentro del primer mes de cada año, previa recomendación del Consejo Bancario Nacional, el porcentaje mínimo de la cartera crediticia que los bancos universales, bancos comerciales y entidades de ahorro y préstamo destinarán al otorgamiento de microcréditos o colocaciones en aquellas instituciones establecidas o por establecerse, que tengan por objeto crear, estimular, promover y desarrollar el sistema microfinanciero y microempresarial del país, para atender la economía popular y alternativa, conforme a la legislación especial dictada al efecto.

Dicho porcentaje será de uno por ciento (1%) del capital del monto de la cartera crediticia al cierre del ejercicio semestral anterior, hasta alcanzar el tres por ciento (3%) en un plazo de dos (2) años.

En caso de incumplimiento, la institución de que se trate será sancionada conforme a lo establecido en el numeral 14 del artículo 416 del presente Decreto Ley.

Resolución N° 010-02 de fecha 24 de enero 2002. Normas Relativas a la Clasificación del Riesgo en la Cartera de Microcréditos y Cálculo de sus Provisiones Gaceta Oficial N° 5.577 Extraordinario del 31 de enero de 2002.

En lo relacionado con las “Normas Relativas a la Clasificación del Riesgo en la Cartera de Microcréditos y Cálculo de sus Provisiones”, dada la amplitud de la ley, a continuación se destacan los artículos fundamentales:

Artículo 1: Sin perjuicio de lo establecido en el Manual de Contabilidad para Bancos, otras Instituciones Financieras y Entidades de Ahorro y Préstamo, las presentes Normas tienen como objeto establecer las políticas, sistemas y controles con que deben contar las instituciones financieras que otorguen créditos a los microempresarios, destinados a identificar, medir, controlar y dar seguimiento a los riesgos asociados a los microcréditos, así como, la determinación del riesgo y el monto de las provisiones.

Artículo 3. Las instituciones financieras deberán contar con diferentes Manuales, debidamente aprobados por su Junta Directiva y ser de uso obligatorio de la institución financiera, los cuales deben considerar o reunir las siguientes características mínimas:

1) Manual de políticas y procedimientos, cuyo contenido debe ser constantemente revisado y actualizado, y contendrá entre otros:

a) Especificaciones de la documentación que los responsables de la aprobación de los créditos deben analizar antes de emitir la aprobación respectiva.

b) Especificaciones de la documentación que debe ser generada para evidenciar la administración y seguimiento de los créditos, así como, la documentación requerida para verificar la existencia y aplicación de los mecanismos pertinentes de control interno. Igualmente, las especificaciones, de ser el caso, de la documentación que justifique la prórroga o reestructuración.

c) Especificaciones que permitan evidenciar la adecuada clasificación de los créditos y registro de su respectiva provisión.

2) Manual de organización y descripción de las funciones de las áreas y cargos destinados a las operaciones de microcréditos y al control interno respectivo.

3) Manual de sistemas, normas y procedimientos de cobranzas que permitan el seguimiento y recuperación oportuna de los microcréditos.

4) Manual contentivo de las estrategias de mercado que permitan a la institución financiera cumplir con los objetivos de expansión geográfica, conocimiento y segmentación de mercado, rentabilidad, promoción y publicidad, entre otros.

Artículo 4. Las estrategias, políticas y procedimientos, que deberán comprender las etapas de análisis, tramitación, aprobación, desembolso, seguimiento y recuperación de los microcréditos, tendrán su basamento en sanas y prudentes prácticas bancarias y crediticias, para cuyo efecto se tomarán en cuenta, entre otras, las siguientes consideraciones generales:

a) La realización, desarrollo y cumplimiento de cada una de las etapas de las operaciones de microcréditos es de competencia y responsabilidad exclusiva de la institución financiera.

b) Antes de conceder un microcrédito, la institución financiera debe cerciorarse razonablemente de que el solicitante del microcrédito está en la capacidad de cumplir sus obligaciones en la forma, condiciones y dentro del plazo del contrato.

c) Los fondos prestados deberán ser desembolsados al deudor sólo para cumplir con la finalidad que motivó la solicitud del crédito.

d) Cuando se trate de microcréditos destinados a atender actividades productivas realizables durante un plazo prolongado, según plan presentado por el deudor (cronograma),

el desembolso de estos microcréditos deberá ser efectuado de acuerdo al referido cronograma, para que el deudor haga buen uso de los fondos.

e) Los fines del microcréditos deberán estar explícitos en los contratos respectivos. Igualmente, dicho contrato deberá contener la estipulación expresa que si la institución financiera comprobare que los fondos hubieren sido destinados a fines distintos a los especificados, sin que hubiere mediado acuerdo previo y por escrito de la institución financiera, ésta podrá dar por vencido el plazo del préstamo y su monto insoluto podría ser inmediatamente exigible, sin perjuicio de las demás responsabilidades en que el deudor pueda haber incurrido.

f) La amortización o plan de pagos de los microcréditos concedidos por las instituciones financieras deberán adaptarse a la naturaleza de la operación y a la capacidad de pago del microempresario.

Artículo 6. Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 11 de estas Normas, la Superintendencia evaluará en cada institución financiera la existencia de elementos que ameriten, excepcionalmente, la constitución de una provisión genérica adicional a la establecida en el referido artículo, la cual en ningún caso podrá exceder de dos por ciento (2%). Este porcentaje adicional se aplicará sobre el saldo total de la cartera de microcréditos. Los elementos a considerar por esta Superintendencia serán, entre otros, la no existencia de:

a) Manual de organización y descripción de funciones, así como, Manual de políticas y procedimientos.

b) Manual de sistemas de información y sistemas de control de riesgo.

c) Adecuados controles internos de administración de cartera de microcréditos.

d) La falta de verificación del funcionamiento de los literales b) y c) de este artículo por parte de una unidad independiente del área de microcréditos.

Artículo 7. La contabilización de la cartera de microcréditos se registrará exclusivamente por las disposiciones contenidas en el Manual de Contabilidad para Bancos, otras Instituciones Financieras y Entidades de Ahorro y Préstamo.

Artículo 10. Las instituciones financieras deberán constituir las provisiones específicas individuales basadas en la morosidad de los deudores para cumplir cabalmente con el pago de las cuotas pactadas o sus eventuales reestructuraciones, de acuerdo con la tabla siguiente:

Categoría de Riesgo	Cuotas no Pagadas	Número de Días de Vencida la Cuota Semanal	Número de Días de Vencida la Cuota mensual	Porcentaje Mínimo de Provisión Específica Individual
A (Normal)	1	7	30	1%
B (Potencial)	2	14	60	10%
C (Real)	3	21 o (Reestructurados por una vez)	90 o (Reestructurados por una vez)	45%
D (Alto Riesgo)	6	42 o (Reestructurados por segunda vez)	180 o (Reestructurados por segunda vez)	60%
E (Irrecuperable)	12	84 o (Reestructurados por tercera vez)	360 o (Reestructurados por tercera vez)	96%

Las instituciones financieras deberán efectuar bimestralmente una evaluación de los microcréditos a los fines de determinar la provisión específica a constituir para cada crédito, fijándose una cobertura de los créditos del ciento por ciento (100%) de la cartera de créditos contemplada en esta Resolución, por ello deberán contar con sistemas de información que permitan la constitución de dicha provisión.

Artículo 11. Las instrucciones financieras deberán mantener como mínimo una provisión genérica del dos por ciento (2%), sobre el saldo del capital de las diferentes modalidades de créditos asociadas a los microcréditos.

➤ **Conceptos y características fundamentales de los microcréditos.**

A continuación se enuncian los conceptos relacionados en materia de microcréditos:

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 personas jurídicas deberá contar con un número total no mayor de 10 trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por setecientos cincuenta millones anuales (9.000 U.T).

Microcrédito

Según la definición adoptada en la Conferencia Internacional sobre Microcréditos: «Los Microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias » (Washington D.C., del 2-4 de febrero de 1997).

Los microcréditos son una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros, y como consecuencia, para alcanzar mejores condiciones de vida para los más pobres de la sociedad. El objetivo final es hacer llegar el dinero, en condiciones muy favorables, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos.

De acuerdo al artículo número 2 del Decreto con fuerza de ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero, emitido por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, se entiende por:

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 auto empleadas, desempleadas y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresas, en áreas rurales y urbanas.

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.

Las principales características de los microcréditos provienen de su propio nombre y son las siguientes:

1. La reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñas cantidades de dinero.
2. Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior.
3. Por último, los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.

Las anteriores características responden a los programas de microcréditos implementados en los países en vías de desarrollo, que es donde tuvieron su origen. Los microcréditos otorgados en países con mayor nivel de desarrollo, como es el caso de

España, consisten en préstamos no tan micro en términos de cuantías y plazos de reembolso, sino que se adaptan a la realidad socioeconómica del país.

No obstante, en ambos contextos, los microcréditos son una herramienta de financiación basada en la confianza y no en las tradicionales garantías de carácter patrimonialista.

Se ofrecen a los colectivos en riesgo -o en situación de pobreza- para la puesta en marcha de iniciativas económicas o pequeños negocios (denominados microempresas), que les permita generar autoempleo y empleo, convirtiéndose así en una herramienta para combatir el riesgo de exclusión social y financiera y mejorar sus niveles de vida y de bienestar.

Sección V- Contenido de la Investigación.

I Lineamientos de los microcréditos, criterios de elegibilidad de clientes y modalidades de microcréditos. Caso ejemplo: BBVA Banco Provincial.

Lineamientos generales de los microcréditos en el BBVA Banco Provincial.

El BBVA Banco Provincial acogiendo a la iniciativa de atender e incentivar la organización para la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, y cumpliendo con la normativa legal vigente, aprobada para crear, estimular, promover, y desarrollar el sistema microfinanciero en las comunidades populares y autogestionarias, las empresas familiares, las personas naturales auto empleadas y emprendedoras, introduce el producto microcrédito dentro de sus modalidades crediticias principales.

En este sentido, el otorgamiento de los créditos se basa principalmente en el conocimiento del deudor, su voluntad de pago, solvencia moral, entorno social y sus potencialidades, así como, en su información financiera y en las garantías reales que puedan otorgar para cumplir con sus obligaciones y proporcionarle a la institución financiera, ingresos financieros por concepto de intereses en dicha cartera.

Los clientes que conforman el sector que demanda los productos microcréditos, son personas que operan desde negocios de subsistencia hasta firmas que utilizan métodos de producción relativamente sofisticados y logran retener excedentes generados en su proceso productivo.

Los microcréditos no son lo mismo que los préstamos pequeños; aquellos requieren de técnicas e información diferentes para ser evaluados con propiedad. Como se basan menos en los activos y tienen una relación más estrecha con el prestatario, los plazos del préstamo deberán ser de acuerdo con la actividad que se financie.

Es importante destacar los siguientes aspectos, en relación a los microcréditos que son considerados en la institución:

1. El control de la cartera es el mayor riesgo que se tiene con este segmento. Sin los controles adecuados de evaluación, registro y recuperación, la cartera de microcréditos puede convertirse en una situación de elevado riesgo.
2. La flexibilidad y la apertura serán las principales características que deberá manejar el Banco con las nuevas ideas relacionadas con este segmento, buscando minimizar costos con la tecnología y diseñando servicios diferentes por ser un segmento con menores recursos.
3. La función de apoyo y orientación para estos clientes en el manejo formal de la relación con la institución formará parte de las funciones que deberá cumplir el Ejecutivo de Microcrédito.

Criterios de elegibilidad de los clientes.

Actualmente, los criterios que el BBVA Banco Provincial considera para seleccionar a los clientes que conformaran el segmento de la microempresa, deben tener como mínimo las siguientes características:

1. El solicitante deberá tener determinación a pagar sus deudas.
2. Deberá haber evidencia de que el solicitante tiene la capacidad para operar el negocio exitosamente.
3. El solicitante deberá tener suficiente capital en el negocio, de manera de que con la ayuda del préstamo le sea posible operar con una sólida base financiera.
4. El préstamo propuesto deberá ser de "valor suficientemente sólido" o lo suficientemente garantizado como para asegurar razonablemente el pago completo.

5. El historial de ganancias pasadas y los prospectos del solicitante deberán indicar capacidad para pagar un préstamo con fondos provenientes de las ganancias del negocio.
6. Lugar fijo para el desempeño de sus actividades comerciales con acceso aceptable para cumplir con las visitas de control.

Modalidades de microcréditos en el BBVA Banco Provincial.

De acuerdo a la investigación efectuada en el BBVA Banco Provincial, actualmente se otorgan microcréditos bajo cuatro (4) categorías, señaladas y descritas con las condiciones en el cuadro.

TIPOS DE FINANCIAMIENTOS	MONTOS	PLAZO	TASA	AMORTIZACIÓN	GARANTÍAS
a) MICROCRÉDITO PERSONA NATURAL CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL EL OTORGADO A PERSONAS NATURALES O A LOS MICROEMPRESARIOS, INDIVIDUALMENTE CONSIDERADOS.	- DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN A SER APLICADA PARA ESTE SEGMENTO.	- PRÉSTAMOS HASTA 18 MESES, CAPITAL DE TRABAJO. - HASTA 12 MESES EQUIPAMIENTO Y ADQUISICIÓN.	- TASA ANUAL DE 20% ANUAL POR 18 MESES Y DE 19% ANUAL POR 12 MESES.	- CUOTAS MENSUALES AL VENCIMIENTO	- CON FIANZAS INDIVIDUALES O JURÍDICAS.
b) MICROCRÉDITO PERSONA JURÍDICA EL OTORGADO A MICROEMPRESAS Y/O COOPERATIVAS.	- DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN A SER APLICADA PARA ESTE SEGMENTO.	- PRÉSTAMOS HASTA 18 MESES, CAPITAL DE TRABAJO. - HASTA 12 MESES EQUIPAMIENTO Y ADQUISICIÓN.	- TASA ANUAL DE 20% ANUAL POR 18 MESES Y DE 19% ANUAL POR 12 MESES.	- CUOTAS MENSUALES AL VENCIMIENTO.	- CON FIANZAS INDIVIDUALES O JURÍDICAS.

TIPOS DE FINANCIAMIENTOS	MONTOS	PLAZO	TASA	AMORTIZACIÓN	GARANTÍAS
D) LINEA DE CRÉDITO TARJETA MICROEMPRESARIO PERSONA NATURAL EL OTORGADO A PERSONAS NATURALES	- DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN A SER APLICADA PARA ESTE SEGMENTO.	- HASTA 12 MESES.	- TASA ANUAL DE 28% ANUAL.	- AL VENCIMIENTO DE LAS FECHAS DE CORTE DE LA RESPECTIVA TARJETA.	- SIN GARANTÍA O COLATERAL.
D) LINEA DE CRÉDITO TARJETA MICROEMPRESARIO PERSONA JURÍDICA EL OTORGADO A MICROEMPRESAS.	- DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN A SER APLICADA PARA ESTE SEGMENTO.	- HASTA 12 MESES.	- TASA ANUAL DE 28% ANUAL.	- AL VENCIMIENTO DE LAS FECHAS DE CORTE DE LA RESPECTIVA TARJETA.	- SIN GARANTÍA O COLATERAL.

Fuente: Información suministrada a octubre de 2006, por la Unidad de Microcréditos del BBVA Banco Provincial.

NOTA: Los formularios de solicitud se encuentran en el material ubicado en los anexos.

Ahora bien, los microcréditos son otorgados generalmente para los siguientes usos:

1. Financiar capital de trabajo (aumentos de inventario, cuentas por cobrar etc.).
2. Máquinas de producción (de coser, rematadoras de tela, cortadoras de hilo, etc.).
3. Equipos profesionales (computación, dentales, médicos, de ingeniería, etc.).
4. Equipamiento (franquicias).
5. Adquisición y remodelación de locales.

A continuación se enuncian las facultades para el otorgamiento de microcréditos en el BBVA Banco Provincial.

FACULTADES DE CRÉDITOS		
Nivel Aprobatorio	Monto	Condiciones de Aprobación
<p>Por Oficinas (Gerente y/o Ejecutivo de Negocios).</p>	<p>1. Sobre los límites internos establecidos para atender el Segmento, los cuales están fijados así:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persona natural hasta Bs. 70 millones. • Persona jurídica hasta Bs. 100 millones. 	<p>Con la recomendación del Comité de Negocios.</p>
<p>UAR (Unidad Admisión de Riesgo Comercial).</p>	<p>De Bs. 100 millones a 300 millones persona natural y/o jurídica.</p>	<p>Con la recomendación del Comité de la Unidad de Admisión de Riesgo (UAR)</p>

Fuente: Información suministrada por la Unidad de Microcréditos del BBVA Banco Provincial (Manuales de Procedimientos Internos).

II.- Aportes y valor agregado que los productos microcréditicios ofrecen.

Utilización del microcrédito en las instituciones bancarias.

De acuerdo a lo mencionado en la sección anterior, el microcrédito no debe ser catalogado como un instrumento de desarrollo solo utilizado en países pobres, ya que la experiencia en diversos países ha mostrado que es una herramienta válida en otro tipo de entornos.

En este sentido, debido a la experiencia de otros países en la utilización de microcréditos para la satisfacción de necesidades de ciertos sectores de la población, en Venezuela se decide decretar la utilización del micropréstamo o microcrédito, como producto crediticio apto para ser otorgado en las instituciones bancarias del país.

Este hecho planteó un reto para las instituciones bancarias establecidas en Venezuela, ya que no se contaba con la infraestructura inmediata y el personal idóneo adiestrado, para la rápida aplicación del análisis, administración y liquidación de este tipo de préstamos.

En consecuencia, hizo necesario implementar a través de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN), una serie de normativas legales, descritas anteriormente, con el fin de impartir los procedimientos formales para la utilización de los microcréditos, permitiendo al sector financiero ajustarse a las nuevas exigencias y superar las limitaciones para la adaptación a este nuevo tipo de créditos.

A continuación se remiten cifras estadísticas que revelan las diez (10) instituciones bancarias con mayor saldo en la cartera de microcréditos en el período comprendido entre los meses diciembre 2006 - diciembre 2005, así como, la respectiva cuota de participación en el mercado venezolano de cada una de las instituciones bancarias y las variaciones porcentuales.

Cartera de Microcréditos en las Instituciones Bancarias de Venezuela

Banco	Saldos (En MM de Bs.)		Variación porcentual	Cuota de Mercado		Variación porcentual
	Dic 06	Dic 05	Dic 06 / Dic 05	Dic 06	Dic 05	Dic 06 / Dic 05
1.- Provincial	398,67	164,76	141,96 %	15,09 %	11,53 %	3,56
2.- Banesco	371,56	153,6	141,90 %	14,06%	10,75%	3,31
3.- Mercantil	305,01	182,72	66,93 %	11,54%	12,79%	-1,24
4.- Venezuela	303,85	218,65	38,97%	11,50%	15,30%	-3,80
5.- Banfoandes	267,79	73,47	264,47%	10,14%	5,14%	4,99
6.- BIV	145,22	93,31	55,62%	5,50%	6,53%	-1,03
7.- Bangente	83,62	55,73	50,05%	3,16%	3,90%	-0,74
8.- Bancaribe	81,50	76,06	5,76%	3,08%	5,39%	-2,31%
9.- Exterior	81,21	57,25	41,86%	3,07%	4,01%	-0,93
10.- BOD	77,04	65,83	17,03%	2,92%	4,61%	-1,69

Fuente: Estudios Económicos BBVA Banco Provincial, Unidad de Microcréditos.

El recuadro anterior muestra como las instituciones bancarias han incrementado la cartera de microcréditos en el período de un año (diciembre 2006 – diciembre 2005), destacándose con mayor crecimiento en la colocación del producto microcrédito, las instituciones bancarias Provincial, Banesco y Banfoandes.

Al respecto, destaca Banfoandes como la institución bancaria con mayor crecimiento en la cartera de microcréditos con una variación de crecimiento en el año 2006 sobre el 2005 de 141,96%, en segundo lugar destaca el Provincial con variación porcentual de crecimiento

del año 2006 sobre el 2005 de 141,90% y finalmente, en tercer lugar se ubica Banesco con crecimiento de 264,47%.

El crecimiento de la cartera de microcréditos revela la clara tendencias de las instituciones bancarias de Venezuela, de adoptar este producto como estrategia competitiva y fuente para obtener ingresos financieros más allá de la regulación impuesta (3%) por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras.

Una variable interesante para el análisis es la cuota de mercado, en la cual se observa un incremento de la cuota en tres instituciones bancarias Provincial, Banesco y Banfoandes, las cuales muestran un crecimiento en la cuota porcentual de mercado de 3,56%, 3,31% y 4,95% respectivamente.

Al respecto, destaca Banfoandes como la institución bancaria con mayor cuota de mercado en el año 2006 en relación al año 2005 con 4,95%, en segundo lugar destaca el Provincial con cuota de mercado del 3,56% y finalmente, en tercer lugar se ubica Banesco con una cuota de mercado de 3,31%.

Sin embargo, se evidencia en el cuadro que existen bancos que disminuyeron su cuota de mercado en el año 2006 en relación al 2005, fundamentalmente los bancos que tuvieron una mayor disminución en la cuota de mercado son en primer lugar el Banco de Venezuela con una disminución en la cuota de mercado de -3,80%, en segundo lugar destaca Bancaribe con disminución de -2,31% y por último, sobresale el Banco Mercantil con una disminución de cuota de mercado de -1,24%.

De lo anterior, se infiere que las instituciones bancarias que han superado en demasía la cuota de mercado del año 2006 en relación con el año 2005, representada por las instituciones bancarias Banfoandes, Provincial y Banesco, han empleado estrategias competitivas y políticas específicas que permitieron, el crecimiento de las colocaciones en productos microcréditos, y en consecuencia, la disminución de la cuota de mercado para otras instituciones bancarias como Bancaribe, Venezuela y mercantil, independientemente de que éstas últimos mantengan mejores posiciones a nivel de sus activos financieros.

Ahora bien, destacando el caso práctico de estudio “BBVA Banco Provincial” y visto que ocupa una de las mejores posiciones actuales en materia de microcréditos, a continuación se evidencia las cifras de la cartera de microcréditos de esta institución bancaria para personas naturales y jurídicas desde el mes de diciembre de 2005 hasta el mes de diciembre de 2006.

Incremento de la Cartera de Microcréditos del BBVA Banco Provincial

Microcréditos	Dic. 05	Año 2006						
		I Trim 06	II Trim 06	Variación II Trim / I Trim	III Trim 06	Variación III Trim / II Trim	IV Trim 06	Variación IV Trim / III Trim
Persona Natural	22,816.00	80,493.00	123,684.00	153.66%	202,049.00	163.36%	305,734.00	151.32%
Persona Jurídica	18,716.00	59,264.00	62,076.00	104.74%	64,423.00	103.78%	71,194.00	110.51%
Totales Cartera	41,532.00	139,757.00	185,760.00	258.40%	266,472.00	267.14%	376,928.00	261.83%

Fuente: Estudios Económicos BBVA Banco Provincial, Unidad de Microcréditos.

Como se observa en el cuadro anterior, la cartera de microcréditos del BBVA Banco Provincial ha venido mostrando un crecimiento paulatino a lo largo del año 2006, en relación con el año 2005, evidenciándose un crecimiento porcentual respecto al trimestre inmediatamente anterior, de 258,40%, 267,14% y 261,83% al cierre de los trimestres de junio, septiembre y diciembre de 2006.

Por otra parte se observa que la cartera de microcréditos de persona natural se incrementa en mayor porcentaje que la de persona jurídica lo cual demuestra que las estrategias de negocios han estado dirigidas a este sector de la población y denotan mayores restricciones para la liquidación de este tipo de créditos en el sector jurídico, ello debido a los riesgos asociados que están implícitos en las personas jurídicas y a las condiciones y/o factores que inciden en la eficacia de la actividad de microcréditos, los cuales serán desarrollados en la siguiente sección del trabajo.

Actualmente, en nuestro país la falta de empleo formal y el auge de las cooperativas que impulsa el gobierno, han contribuido según los expertos al auge de los microcréditos.

Las oportunidades que le ofrecen los productos de microcrédito, a la población que decida utilizar este producto crediticio, entre otras, se mencionan a continuación:

1. Disponer de una fuente regular de ingresos, y por tanto, mejorar la posición económica y el bienestar económico del microempresario y su familia.
2. Aumentar su participación en la sociedad y mejorar su posición en la comunidad. Debemos recordar que no disponer de un trabajo es un factor muy poderoso de exclusión social, que convierte a los individuos en sujetos pasivos de la sociedad.
3. Los microempresarios que se dan cuenta, que por las cualidades de su propia persona o por la calidad de su pequeño proyecto empresarial, son dignos de crédito, son capaces de utilizarlo de manera productiva y son capaces de devolverlo y mejorar el nivel de bienestar económico y social de su familia, también mejoran su autoestima y seguridad en sí mismos.

En definitiva, el valor agregado de los microcréditos a nivel macro es eliminar la exclusión social y financiera a través de la generación de al menos un puesto de trabajo, lo cual incidirá positivamente en el desenvolvimiento y desarrollo de la economía en Venezuela.

III.- Factores que pueden afectar la eficacia de los programas de microcréditos en Venezuela. Institución financiera ejemplo: BBVA Banco Provincial.

La eficacia de un programa de microcréditos depende del éxito que el prestatario tenga en la buena gestión de los recursos económicos de los que dispone mediante dicho programa. Sin embargo, también existen otros factores externos que sin duda, contribuirán a que el programa de microcréditos sea más o menos eficaz, entre los cuales se encuentran: factores económicos, políticos, demográficos, sociales y tecnológicos.

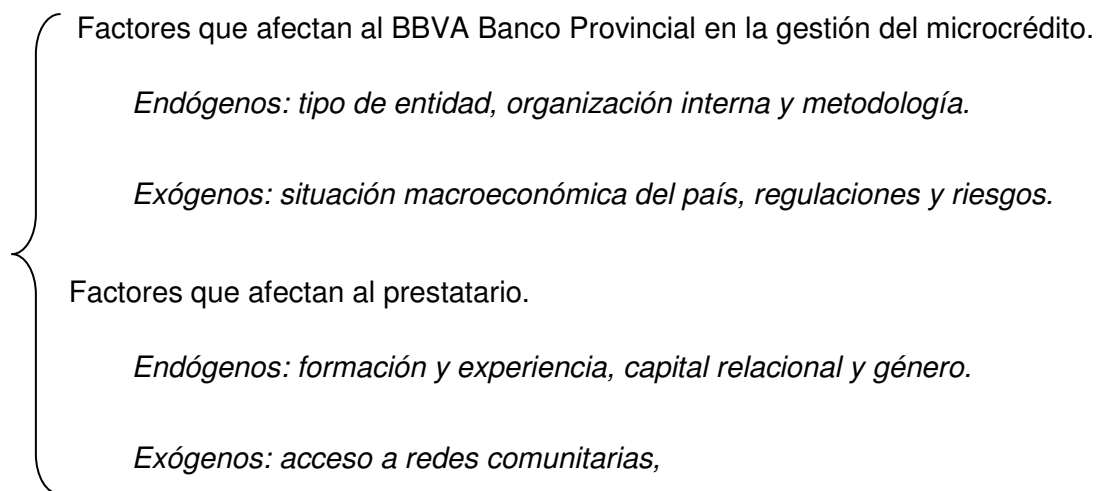
En este sentido, los resultados del microcrédito en Venezuela como herramienta destinada a mejorar la posición económica y el bienestar económico del microempresario y su familia, (descrita en la parte III del presente trabajo), no solo tiene que ver con la gestión que se haga del mismo desde el punto de vista del prestatario, sino también de los factores externos que condicionan su rendimiento. Ahora bien, ¿cuáles son estos factores que influyen en la eficacia y eficiencia del microcrédito, en las instituciones financieras de Venezuela? ¿En qué forma y medida condicionan la productividad de este recurso?.

El microcrédito no puede definirse desde un punto de vista estricto, como una herramienta de desarrollo utilizada exclusivamente en los países pobres, ya que en la actualidad, queda demostrado que este producto es igualmente válido en otro tipo de entornos, sujeto a condicionantes diferentes y que no serán los mismos en todos los casos.

La gestión del microcrédito por tanto, se ve condicionada por una serie de factores: aquellos que influyen en su eficacia, medida en términos de ganancia de bienestar del beneficiario, y aquellos que influyen en su eficiencia, es decir en el rendimiento del microcrédito o en la relación entre los recursos económicos prestados y los recursos o beneficios obtenidos.

Para desarrollar el análisis, es preciso destacar que se utiliza la institución financiera “BBVA Banco Provincial” y el entorno actual de Venezuela. A los efectos, los agentes que afectan al producto microcrédito se clasifican en: factores que afectan a la institución encargada de la gestión del microcrédito, y aquellos que afectan al beneficiario de forma más

directa, y a su vez dentro de cada grupo también se puede dividir en factores endógenos y exógenos a la institución financiera y a los beneficiarios, bajo el siguiente esquema:



A continuación se analizan y describen los agentes antes mencionados:

1.1 -Factores endógenos que pueden incidir en la gestión del microcrédito, aplicado al BBVA Banco Provincial.

➤ Tipo de Entidad.

Los tres tipos de instituciones de microfinanzas, más relevantes en la gestión del microcrédito son: Organizaciones no Gubernamentales de microfinanzas, Organizaciones no Gubernamentales con gestión de cartera de microcréditos, y bancos universales y comerciales.

Dentro de Organizaciones no Gubernamentales se diferencian principalmente dos: las organizaciones no gubernamentales de corte microfinanciero (ONGa), es decir, aquellas que dedican todos sus esfuerzos a desarrollar la materia relacionada con la gestión del microcrédito; y las Organizaciones no Gubernamentales (ONGb) que dedican una parte de su actividad a la materia de las microfinanzas, gestionando carteras de microcrédito, aunque a diferencia de las anteriores, su dedicación no es exclusiva.

A partir de los años 80 empiezan a surgir otras Organizaciones no Gubernamentales, que dedican una parte de su actividad a la materia de las microfinanzas, gestionando carteras de microcrédito, aunque a diferencia de las anteriores, su dedicación no es exclusiva. Además también difieren de las anteriores en que no tienen un enfoque de crecimiento ni tienen por objetivo el alcanzar la autosuficiencia financiera, ya que operan con créditos subsidiados.

Son organizaciones que en su mayoría se nutren de donaciones externas y cuyos programas suelen ser asistenciales o que buscan medidas paliativas de la pobreza, no teniendo como relevante, la recuperación del dinero invertido. Por otro lado, suelen abarcar otro tipo de servicios no financieros, por ejemplo y relacionado con el microcrédito, aquellos orientados al asesoramiento para la gestión de la microempresa.

Debido a las múltiples limitaciones de las Organizaciones no Gubernamentales para la gestión de los microcréditos, muchas suelen llevar a cabo su actividad a través de entidades financieras ya existentes bajo un convenio de colaboración. Pero por otro lado, debido al carácter descentralizado de su actuación en la mayoría de los casos a pequeña escala, tienen un amplio conocimiento de su público y se adaptan muy bien a las necesidades de su mercado.

La “Banca Universal” definida en el Art. Nº 74 de la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras, como: “Los Bancos Universales son aquellos que pueden realizar todas las operaciones que, de conformidad con lo establecido en el presente Decreto Ley, efectúan los bancos e instituciones financieras especializadas, excepto las de los bancos de segundo piso”, está plenamente facultada para efectuar actividades de tipo microcrediticias, y de hecho la participación de la Banca Universal en los programas de microcréditos es creciente, ya que han encontrado un nuevo nicho de mercado con esta iniciativa, no obstante, ya que son autosuficientes desde el punto de vista financiero y tienen una cultura de empresa privada onerosa, esto puede representar un claro impedimento para que estos programas se gestionen con éxito.

La banca universal, de un lado dispone de una amplia red de sucursales que puede hacer llegar a más gente el recurso, así como una gama de productos financieros que

pueden ser adaptados al perfil del beneficiario del microcrédito, además de sus desarrollados sistemas de control y comunicación internos, son puntos fuertes a tener en cuenta.

Sin embargo, en diversas oportunidades analistas financieros, han planteado que los bancos universales con ánimo de lucro, no poseen los recursos humanos adecuados, específicamente preparados para la gestión del microcrédito. Además, el hecho de que la banca universal en Venezuela este sujeta a fuertes regulaciones y controles, así como costos administrativos, burocráticos y de transacciones elevadas, puede condicionar negativamente la confianza en la gestión óptima de un programa de microcréditos.

➤ **Organización interna.**

La banca universal, específicamente dotada de una organización interna formada por una serie de mecanismos de gestión, canales de comunicación y procedimientos internos, y fundamentada por una cultura propia, no están solo apegadas a la atención exclusiva en la gestión del microcrédito, sino que también satisfacen otras necesidades de áreas específicas como por ejemplo el sector agrícola y agropecuario, turismo, entre otros, que le permiten a la institución financiera obtener ingresos financieros de fuentes diversificadas y cumplir con las exigencias regulatorias.

Para que la banca universal, tenga éxito en la gestión de los microcréditos debe disponer de sistemas de información gerencial que permitan el seguimiento de cada uno de los préstamos realizados (microcréditos), y de sus prestatarios, así como, controles internos, en la operatividad y manejo de los microcréditos ya sea que se encuentren en la etapa de análisis del crédito, efectivamente liquidados o en la cobranza oportuna de las cuotas que éstos generan.

Para que dichos controles sean eficaces y apropiados, debe haber una distribución de funciones y responsabilidades entre distintas personas que participan activamente en el proceso financiero de la organización. De esta forma se crea un sistema de controles recíprocos entre todas las atribuciones y responsabilidades en la organización.

➤ **Metodología del microcrédito.**

En los años 90, con la rápida expansión de los programas de microcréditos surgieron nuevas necesidades que debían ser satisfechas. Lo que Yunus (2005) define como “*Grameencredit*” o microcrédito original evoluciona adaptándose a nuevos entornos. Por ello, en los últimos años, el modelo Grameen estándar adquiere nuevas perspectivas para abarcar nuevos nichos de mercado, así como para afrontar las diferentes etapas del ciclo de vida del microcrédito.

Dentro de la figura del microcrédito se diferencian diversas metodologías. Entre ellas, las más destacables son las siguientes:

Grupo solidario: es un conjunto entre cinco y ocho personas, unidas por un vínculo común, generalmente vecinal o de amistad, que se organizan en grupo con el fin de acceder a un servicio de crédito (Otero, 1988). Los grupos solidarios son los que originalmente utilizan la presión social como garantía para la devolución del préstamo. Esto es debido a que la forma de otorgar los préstamos se hace de forma secuencial, a medida que se van devolviendo los anteriores. Si una persona del grupo no puede hacer frente al pago, pone en riesgo la continuidad del préstamo, no solo para él sino para el resto de sus compañeros.

De esta forma entra en juego la presión social y se desatan una serie de mecanismos solidarios y de organización de grupo, ya que la responsabilidad del pago recae, no en la persona individual, sino en el grupo en su totalidad. Sin embargo, la composición de estos grupos tiende a ser homogénea, debido precisamente a que las personas tratan de evitar este riesgo, o el riesgo de insolvencia de sus compañeros y prefieren unirse con personas con un nivel de riesgo similar. De igual forma, una persona con un nivel de riesgo de insolvencia superior, no será admitido en un grupo con menor riesgo de insolvencia.

Cooperativas: son organizaciones formadas por personas con un vínculo común, que se unen para tener acceso a los recursos financieros, y cuya fuente de financiación, son los ahorros de los mismos miembros. Se caracterizan porque son los mismos miembros los que tienen la propiedad de la cooperativa, y se organizan y toman decisiones propias acerca de la gestión del dinero.

Mediante estas cooperativas se canaliza el ahorro de estas personas hacia las necesidades de financiación de otros agentes con los que mantienen un vínculo común, consiguiendo así un desarrollo económico del sector o localidad a la que los miembros de la cooperativa pertenecen. Cada miembro debe tener una cuenta de ahorro de forma obligatoria para pertenecer a la cooperativa, lo cual constituye en sí, una garantía a la hora de conceder un préstamo.

Bancos comunales: esta metodología, fue implantada por FINCA Internacional, la cual define al banco comunal como un grupo de entre treinta y cincuenta personas de una misma comunidad, generalmente mujeres, que se unen para garantizarse mutuamente los préstamos recibidos para favorecer el ahorro y para prestarse apoyo mutuo.

Esta metodología es parecida a los grupos solidarios, ya que efectivamente son grupos de autoayuda que se apoyan mutuamente para hacer frente a los pagos del préstamo, y el grupo es responsable colectivo de esta obligación. Pero además, en este tipo de microcrédito, cada miembro del banco comunal recibe un nuevo préstamo una vez satisfecha la devolución del primero, proporcional en su cuantía a los ahorros que haya conseguido acumular para el banco con el pago semanal. En cuanto a los riesgos, encontramos los mismos que en los grupos solidarios, si bien en este caso el ahorro, una vez más, sirve de potente garantía para que el riesgo de insolvencia no se produzca.

Préstamos individuales: préstamos solicitados de forma individual a la banca, al término del cual, el beneficiario debe haber pagado el capital inicial más los intereses generados durante el período de vida del préstamo. En este caso, la responsabilidad recae en el propio individuo, no perteneciendo a otros grupos que deban responder por él como en los casos anteriores.

Con este tipo de préstamos al contrario que los anteriores, se reduce el riesgo de insolvencia de algún miembro en caso de pertenecer a un grupo, pero también hay un riesgo evidente por el hecho de no contar con mecanismos solidarios que puedan hacer frente al pago del préstamo, en caso de el prestatario haya tenido problemas para efectuar el pago.

1.2 Factores exógenos que pueden incidir en la gestión del microcrédito, aplicado al BBVA Banco Provincial.

➤ Situación macroeconómica del país.

Los programas de microcréditos han sido mayoritariamente implantados en países subdesarrollados o en vías de desarrollo, debido a que estos países se caracterizan por tener una situación macroeconómica inestable o que fluctúa con facilidad.

Es por ello, que los programas de microcréditos exitosos son aquellos que adaptan su microcrédito a la realidad de cada país, en este caso, desde el punto de vista macroeconómico. A pesar de ello, sería óptimo para la gestión del programa de microcréditos, el gozar de una situación macroeconómica estable, con unos tipos de interés y una inflación razonables que la entidad y los beneficiarios puedan asumir con relativa facilidad.

Dado que lo anterior, no es siempre posible en países en vías de desarrollo, las instituciones que hacen llegar el microcrédito deben adaptarse a las diferentes realidades estableciendo una estrategia y unas líneas de actuación para ello.

Durante los años 2005 y 2006, la economía venezolana presentó resultados satisfactorios derivados de los elevados precios petroleros, la mayor disponibilidad de divisas y la expansión del gasto público. En consecuencia, las reservas internacionales del país se elevaron a US\$ 27.050 millones al cierre del primer semestre de 2005 y continúan en un contexto de acumulación de reservas.

La mayor demanda de divisas asociadas al crecimiento de la economía, Cadivi y el Banco Central de Venezuela aumentaron las autorizaciones y liquidaciones de divisas respectivamente. Este contexto facilitó una gestión fiscal expansiva. En este sentido, en los períodos de elevada liquidez monetaria, se incrementa la competencia entre los bancos por colocar los fondos, es decir, otorgar préstamos, y ello conduce a buscar nuevos mercados y segmentos no tan explotados, así como, mantener los existentes.

Al respecto, de acuerdo a las cifras de la Asociación Bancaria de Venezuela, los microcréditos de la banca universal y comercial obtuvieron un crecimiento durante marzo del año 2006 de 64,64 millardos de bolívares, lo que representa un incremento de 4,36% respecto a febrero.

En los últimos doce meses los microcréditos se han incrementado en 690 millardos, cifra que representa 80,72%. Entretanto, 3,99% de la cartera de crédito bruta correspondió a microcréditos en la banca universal y comercial en marzo de 2006. De hecho, los primeros lugares en microcréditos al cierre del tercer mes del año fueron Mercantil con 221,69 millardos de bolívares y Venezuela con 203,65 millardos de bolívares.

Le siguen Provincial con 183,89 millardos de bolívares, Banesco con 180,81 millardos de bolívares, Industrial de Venezuela con 107 millardos de bolívares y Banfoandes con 103,74 millardos de bolívares. En cuanto a la participación en el mercado, durante el referido mes de este año, en el área de microcréditos fueron seis instituciones que lideraron este rubro, obteniendo en conjunto una participación del 64,74%.

➤ **Regulaciones impuestas en las instituciones bancarias dedicadas a las actividades microfinancieras.**

Como se ha apuntado anteriormente, el mantenimiento de una situación macroeconómica estable contribuye al crecimiento de las instituciones. En el mismo sentido, también las regulaciones gubernamentales con respecto a esta materia, deben ir en el camino de asegurar un entorno adecuado para el crecimiento del sector y para crear nuevas oportunidades para la inversión en programas de microcréditos, sobre todo en países en vías de desarrollo.

En Venezuela las regulaciones que inciden en la actividad de los microcréditos, están basadas en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, la Ley de Microfinanzas, la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras y finalmente, la Resolución N° 010-02 de normas relativas a la clasificación del riesgo en la cartera de microcréditos y cálculo de sus provisiones (G.O.E N° 5.577 del 31/01/02)

En este sentido Gallardo J., Ouattara K., Randhawa B., Steel W. (2005), proponen que la integración de las microfinanzas en el sector financiero, no debe significar que todas las instituciones microfinancieras deban ser fuertemente reguladas. Se trata de elaborar una legislación que regule a las instituciones microfinancieras, con un nivel de restricción por un principio de prudencia, proporcional a la cantidad de recursos que moviliza.

Los legisladores deben distinguir entre las instituciones microfinancieras que deben ser objeto de regulación y supervisión y aquellas que deben ser registradas con una regulación menos restrictiva, debido a que son instituciones que no suponen un riesgo para el mantenimiento del sistema financiero del país.

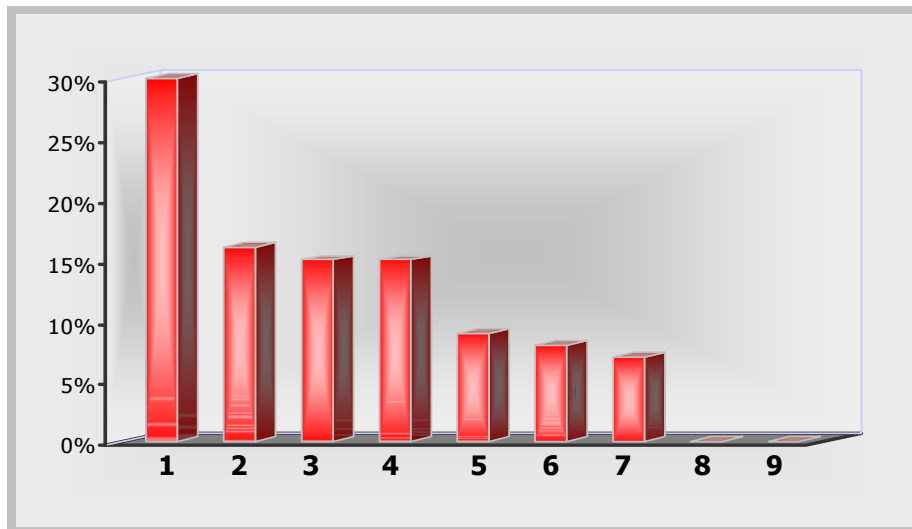
➤ **Riesgos de la institución financiera.**

El riesgo de crédito representa el mayor tipo de riesgo para el BBVA Banco Provincial, en sus actividades de intermediación financiera. En la gráfica de la distribución por segmentos de la exposición a riesgo de crédito, se observa que la mayor proporción estuvo dedicada a colocaciones y encaje legal en el Banco Central de Venezuela (BCV).

En cuanto al financiamiento a los clientes, la exposición de créditos a pequeñas y medianas empresas y la registrada por empresas corporativas, representaron 16% y 15% de la exposición total, respectivamente. La exposición a riesgo de crédito del segmento gobierno se ubicó en 15% del total, correspondiendo la mayor exposición de este rubro a Venezuela (14%), mientras que el 1% restante representó exposición de crédito relativa al gobierno estadounidense.

El resto de la exposición de riesgo se diversificó de manera relativamente uniforme entre los segmentos financieros 9%, personas 8% y otros activos 7%, mientras que para los segmentos relacionados con riesgo de crédito por créditos inmobiliarios y agencias, patrocinadas por el gobierno estadounidense, se registraron pequeñas exposiciones 0,8% y 0,1%, respectivamente.

Distribución de la Exposición a Riesgo de Crédito



Fuente: Estudios Económicos BBVA Banco Provincial, Unidad de Microcréditos.

Leyenda:

1	BCV	6	Personas
2	Otras Empresas	7	Otros Activos
3	Empresas Corporativas	8	Créditos Inmobiliarios
4	Gobierno	9	Agencias patrocinadas por el Gobierno de EEUU
5	Financiero		

2.1 Factores endógenos que afectan al prestatario del microcrédito.

➤ **Formación y Experiencia.**

A menudo la concesión de un microcrédito va acompañada de actividades complementarias que tratan de dar cierta formación al prestatario. Esta formación se hace a través de principios y programas enfocados al aprendizaje tanto de la gestión del microcrédito como la gestión de una microempresa.

- Formación para la gestión del microcrédito: no todas las instituciones de microcrédito operan de la misma forma y cada una tiene una metodología diferente. La formación para la gestión del microcrédito en el BBVA Banco Provincial. está destinada a que el prestatario conozca cuáles son las leyes y regulaciones del banco, cómo funciona y

cuáles son sus deberes sobre los reembolsos del capital y los intereses así como los procedimientos que éste debe seguir.

- Formación para la gestión de la microempresa: cuando se concede un microcrédito, el prestatario debe utilizar el dinero para poner en marcha alguna actividad macroeconómica previamente diseñada y aprobada por la institución.

➤ **Capital relacional**

El capital relacional aplicado a la materia del microcrédito, se podría definir como el valor que tiene para un prestatario y para su microempresa, las relaciones que mantiene con el exterior, con los miembros de su comunidad, con sus clientes, y con otros prestatarios del grupo. Éstas constituyen la base para captar nuevos clientes y generar relaciones futuras, facilitando el flujo de información entre todos los grupos.

El capital relacional es importante cuando hablamos sobre la microempresa que se debe poner en marcha a partir del microcrédito, que será a su vez, la fuente de de beneficios destinados a pagar el capital más los intereses del préstamo. En el éxito de los programas de microempresas tiene importancia la idea de que los prestatarios pueden utilizar su capital social para superar muchos de los problemas asociados con la información asimétrica en los mercados crediticios.

El capital relacional está determinado por una serie de factores que son relevantes para el éxito de la microempresa:

- Relaciones sociales: las relaciones sociales son el componente más importante del capital relacional. Las relaciones sociales facilitan la aparición de altos niveles de confianza entre el prestatario y sus diferentes grupos de interés. Esta relación de confianza por ejemplo, es característica esencial en el BBVA Banco Provincial.
- Conocimiento de los clientes: no hay mejor estudio de mercado que conocer a los propios clientes a los que un empresario se quiere dirigir. El capital relacional,

favorece el flujo de información entre los clientes potenciales y el microempresario. De esta forma, el microempresario conoce cuáles son las necesidades que tienen sus clientes potenciales y cuál es la viabilidad económica de su negocio orientada al mercado.

- ***Tipo de comunidad:*** la comunidad conforma el entorno en el que se va a desenvolver el microempresario. Las comunidades son muy diferentes entre ellas: rurales o urbanas, con un mercado pequeño o grande, con mayor o menor densidad de población, con un determinado nivel socioeconómico y unas pautas de consumo. En cada comunidad habrá una serie de condiciones locales de demanda, que deberán ser satisfechas.

Todos estos determinantes pueden afectar al rendimiento de la empresa de forma significativa y en algunas oportunidades, las características socioeconómicas de la comunidad pueden ser diferentes en su mayoría a las del microempresario. Aquí el papel del capital social juega un papel importante. Por un lado, la cuota de mercado de aquellos productos cuya compra tiene un beneficio social o moral, siempre es mayor que aquellos que no la tienen.

➤ **Género**

El enfoque de género está muy presente en los programas de microcrédito. Una de las políticas para el otorgamiento de microcréditos en el BBVA Banco Provincial es no discriminar a sus beneficiarios por razón de religión, raza o sexo. Sin embargo, las mujeres siguen siendo más beneficiarias en los programas de microcréditos. Esto se debe al hecho de que las mujeres, objetivamente demuestran ser más eficientes y productivas en este tipo programas que los hombres.

2.2.- Factores exógenos del prestatario.

➤ **Acceso a redes comunitarias**

En el ámbito del microcrédito entendemos por redes comunitarias, aquel conjunto de personas, organizaciones e instituciones de diferentes sectores, delimitadas en un área geográfica, que acuerdan un objetivo común y que coordinan esfuerzos desde cada sector para alcanzar dicho objetivo.

La red comunitaria característica del microcrédito la forman tanto entidades públicas como privadas relacionadas con el microcrédito, las organizaciones de carácter social, grupos de prestatarios, y otras entidades que agrupen a los participantes de la comunidad mediante un vínculo común.

En el caso de los microcréditos, las redes comunitarias deben cumplir una serie de características fundamentales:

- Accesibilidad: deben ser redes a las que todas las personas y grupos sociales puedan acceder o desde las cuales puedan participar.
- Pertinencia: las redes sociales en torno al microcrédito, deben estar formadas por aquellas organizaciones que efectivamente tienen el poder de hacer llegar el microcrédito a la comunidad.
- Sinergias: Con la unión de todos estos agentes se pretende producir sinergias en su actuación fomentando la participación individual y colectiva en la consecución el objetivo marcado.
- Intersectorialidad: en las redes comunitarias deben estar presentes todos aquellos agentes que estén contemplados en las diferentes dimensiones en las que el microcrédito actúa (organizaciones de tipo económico, social, etc.)

Una red comunitaria por ejemplo, es la que forman las Organizaciones Empresariales de Mujeres, participantes como oficinas gestoras de un programa de microcréditos que se definen como ejemplo en el último punto de esta exposición de factores que afectan a los microcréditos.

Conclusiones

La herramienta del microcrédito está presente tanto en países en vías de desarrollo, como en países desarrollados y las investigaciones en torno al mismo hacen recomendaciones para una mejora en su gestión por parte de las IMF, así como, del prestatario, para el crecimiento sostenido de las instituciones microfinancieras y para la rentabilidad de las microempresas como unidades esenciales a tener en cuenta desde el desarrollo de un país, hasta el desarrollo de pequeñas localidades.

Es por ello que el microcrédito se concibe como herramienta válida para el desarrollo regional o local, pero que en todo caso debe ser flexible y adaptable a cada uno de estos entornos en los que se desenvuelve. Para esto, a la hora de llevar a cabo una buena gestión del mismo, se ha de tener en cuenta las situaciones particulares y generales que quiere enfrentar: desde las situaciones macro como la legislación y economía de un país, hasta las micro, como lo son los condicionantes personales y sociales del prestatario.

Asimismo el microcrédito original, que se ofrece como una salida del círculo vicioso de la pobreza, no debe ser concebido como una única solución para el desarrollo y la erradicación de la pobreza, ya que para que esta herramienta tenga el éxito esperado, deben converger una serie de factores que sean favorables para su gestión.

La razón de que el microcrédito deba ser una herramienta flexible y adaptada al entorno, es precisamente que las condiciones que se apuntan no siempre son las más favorables, sobre todo en países pobres o subdesarrollados.

En este sentido, se produce una evolución del microcrédito original por un mero proceso de adaptación, tomando diferentes metodologías, intermediarios, prestatarios objetivo, dependiendo de las condiciones de cada región o localidad en la que se pretende desarrollar un sistema de este tipo.

El microcrédito, según su filosofía, siempre va a ir dirigido a las personas más desfavorecidas o que están bajo el umbral de la pobreza. Ésta es una realidad objetiva y que no necesita de estudios de mercado, para identificar a los beneficiarios, sin embargo, para la

buena gestión del microcrédito incluyendo en las instituciones bancarias venezolanas, se hace necesario e indispensable un “**estudio de mercado**” de los condicionantes entre los que se va a desenvolver, lo cual permitirá entre otros aspectos:

- Favorecer y promover la presencia y desarrollo de aquellos condicionantes que son claves para el éxito del microcrédito (por ejemplo, el desarrollo de una fuerte red social)
- Reducir los riesgos al máximo (por ejemplo, el riesgo de concentración o de no diversificación de la cartera, si nos situamos en una región con baja diversificación en su producción o servicio)
- Tener en cuenta la capacidad de crecimiento de las entidades microfinancieras (por ejemplo, hacerlas sostenibles en el tiempo)
- Tener claros unos procedimientos y una metodología a seguir, más adecuadas para la gestión y manejo de microcréditos en cada una de sus realidades.

Bibliografía

- Altina S. y López P. (2001). *“Los nuevos retos de un entorno Global”*. Segunda Edición.
- Kugler M., Oppes R. (2005) “Collateral and risk sharing in group lending: Evidence from an urban Microcredit Program” *Centro Recherche Economique Nord Sud (CRENOS)*
- Lacalle Calderón, M. (2002): “Microcréditos: de pobres a microempresarios”. Ed *Ariel Social*
- Gallardo J., Ouattara K., Randhawa B., Steel W. (2005): “Comparative review of microfinance regulatory framework issues in Benin, Ghana and Tanzania” *World Bank Policy Research Working Paper 3585*, April 2005
- Waterfield C., Ramsing N. (1998) *“Sistemas de información gerencial para instituciones de microfinanzas. Guía práctica”* Grupo Consultivo de Ayuda a la población más pobre (CGAP).