

UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMIA

**APLICABILIDAD DE UN SISTEMA DE MICROFINANZAS EN VENEZUELA,
SEGÚN EL ESTUDIO DE LOS FACTORES INSTITUCIONALES, COMO
HERRAMIENTA PARA ATENUAR LA POBREZA.**

POR: FLAVIA R. CASSANI G

TUTOR: FERNANDO SPIRITTO

ENERO 2009

INDICE

I.- INTRODUCCIÓN.....	7
I.1.- Planteamiento del Problema.....	10
I.2.- Hipótesis.....	11
I.3.- Objetivo General.....	12
I.4.- Objetivos Específicos.....	12
II. MARCO TEORICO	
II.1- Microfinanzas.	18
II.2- Organismos Internacionales dedicados al fomento de las microfinanzas.....	24
II.3- Antecedentes Históricos Mundiales.....	43
II.4- Factores Institucionales.....	53
III. MARCO EXPERIMENTAL	
III.1- Factores institucionales patrones y los casos de estudio de Venezuela	
III.1.a) Focalización exclusiva en los pobres.....	83
III.1.b) Prioridad a la Mujer Pobre.....	93
III.1.c) Condiciones y procedimientos de préstamos imparciales para cualquier área productiva.....	102

III.1.d) Responsabilidad colectiva y apoyo mutuo a través de grupos obligatorios.....	108
III.1.e) Pequeños préstamos, pagos semanales y elegibilidad de re-préstamo luego del pago completo del préstamo actual.....	116
III.1.f) Disciplina crediticia estricta y supervisión cercana.....	124
III.1.g) Agenda de desarrollo social.....	135
III.1.h) Promoción del ahorro individual.....	151
III.1.i) Autosuficiencia financiera y sostenibilidad.....	159
III.1.j) Papel del Estado y el marco regulatorio.....	161
IV.- CONCLUSIONES.....	173
V. RECOMENDACIONES.....	181
VI.- BIBLIOGRAFÍA.....	182
VII.- ANEXOS.....	185

DEDICATORIA

A mi mamá, que siempre estuvo y estará ahí, que ha formado toda la excelencia que hoy soy y ha transmitido todos esos valores de sensibilidad social y trabajo por el prójimo.

A los pobres del mundo, por quienes seguiré estudiando, formándome, trabajando y luchando, para que algún día, puedan vivir una vida digna y sin miserias que opaquen su camino hacia la felicidad .

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, debo darle gracias infinitas a mi mamá, quien fue mi “compañera de tesis”. Ella me acompañó, en la mayor parte de mi trabajo de campo, leyó todos mis escritos, e incluso fue a pedir un crédito al Banco de la Mujer, asistió al taller de inducción, y todo lo que estuvo a su alcance para obtener información para este trabajo de investigación.

Asimismo, debo agradecer enormemente a mi tutor, Fernando Spiritto, quien estuvo allí para hacerme favores, conseguirme información, guiarme, enseñarme y aconsejarme en todo momento que fue necesario.

Al señor Alejandro Soriano, director del departamento de Microfinanzas de la CAF, a quien considero un tutor más de esta tesis, pues me facilitó toda la información, libros, y recomendaciones necesarias para que este trabajo sea hoy lo que es.

A mis profesores de metodología de la investigación (Luis Morales y Fernando Spiritto), quienes corrigieron una y otra vez mi proyecto de tesis y me enseñaron cual sería el camino más correcto para organizar, recolectar, analizar y presentar este trabajo.

A Mariana Carrión, sub directora de Banco Sol, por toda la información y la colaboración prestada.

Al señor José Rojas, quien me orientó y facilitó toda una serie de información, libros y demás respuestas fundamentales.

A María Esperanza de BanMujer, a Caterine Lizarazo de Bangente, a Yubirin Rodríguez de Banco del Pueblo, y a todos los funcionarios de esas organizaciones, que con mucha paciencia y generosidad me instruyeron y facilitaron información muy valiosa.

A mis amigos, Ignacio, Bibi, Alberto, Mikey e Isaac, quienes me oyeron día a día recitarles mis ideas y mis inspiraciones repentinas sobre mi tesis, dándome ideas y mas inspiración en los momentos más cruciales.

INTRODUCCION

A raíz de la creciente importancia que han tomado las microfinanzas en el mundo actual como mecanismo vanguardista para la reducción de pobreza, surge una profunda inquietud de conocer más a fondo el funcionamiento y aplicabilidad de una herramienta que pareciera ha sido muy útil para países tan pobres como Bangladesh y Bolivia, pero que en Venezuela califica de último en todos los rankings de profundidad y eficiencia publicados por las Organizaciones Económicas Mundiales especializadas en el tema de las microfinanzas.

No es secreto para nadie que Venezuela, en lo que han sido las 2 últimas décadas, ha venido siguiendo un trayecto de deterioro social e incremento de la pobreza, que aunque se han hecho esfuerzos por parte de diferentes gobiernos para amortiguarla, no se ha logrado más que leves atenuaciones de ella, que son solo parches temporales a situaciones pasajeras, más que soluciones de raíz perdurables en el tiempo.

En vistas de esta situación y en el proceso de buscar herramientas que puedan ser aplicables a este país para colaborar perdurablemente en el proyecto de la disminución de la pobreza, es que aparece la inquietud de hacer un análisis exhaustivo de la muy prometedora y crecientemente popular herramienta de las microfinanzas, de

tal forma de analizar aquellos que han logrado el éxito en su implementación, y poder así hacer una comparación con la situación de Venezuela y su incipiente sistema microfinanciero, de tal forma, que se haga una revisión completa las condiciones locales que permitan determinar las razones puntuales por las que este país resulta entre las posiciones mas rezagadas de los rankings mundiales de sistemas de microfinanzas, y poder así, por medio de la comparación con aquellos casos que aparecen entre los primeros lugares de estas listas, tener una visión mas clara de los puntos débiles que tiene Venezuela con respecto a los casos exitosos.

A través de esto, se podrían sacar conclusiones con respecto a la factibilidad de que esta poderosa herramienta tenga cabida y pueda ser utilizada en el proceso de disminución de la pobreza venezolana.

A grandes rasgos, y como se ahonda más adelante en la metodología, la idea fundamental de este estudio es hacer una comparación profunda de los factores institucionales o, en otras palabras, conjunto de normas y prácticas bajo las que se han desarrollado y funcionan los sistemas más exitosos del mundo (Bangladesh y Bolivia) tomando un caso de estudio por país, como punto de referencia (Grameen y Banco Sol respectivamente) para así comparar esta serie de factores institucionales o condiciones fundamentales de un sistema de microfinanzas eficiente y exitoso, con los casos de

estudio del sistema microfinanciero venezolano (Banco de la Mujer, Banco del Pueblo y Bangente).

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como ya se ha explicado anteriormente, la implementación de un sistema de microfinanzas es una labor que no es del todo nueva para Venezuela. La iniciativa tiene ya más de veinte años, ha contado con esfuerzos conjugados de parte de la banca privada, organizaciones no gubernamentales y el Estado, pero no ha logrado realmente instaurarse y extenderse a lo largo del país como una opción verdaderamente sólida y asequible para toda la población.

Comentario [IC1]: acento

Su continua derrota parece ser algo que radica en elementos más allá del rango económico. Mas bien, esta parece ser una situación de fracaso ocasionado por aspectos o factores institucionales, especialmente en los legales, políticos y sociales.

Ante esto, ha surgido la interrogante de si de verdad Venezuela será un país que sencillamente no está listo o no presenta las condiciones necesarias para el establecimiento de las microfinanzas para la atenuación de la pobreza, que en este trabajo de investigación se presenta bajo la siguiente forma:

¿Qué tan factible será la aplicación de un sistema de Microfinanzas en Venezuela, como herramienta para atenuar la pobreza, según las características de los factores institucionales que presenta su sociedad?

HIPOTESIS

Venezuela posee características institucionales, especialmente ocasionadas por la intervención estatal, que frenan el desarrollo exitoso de un sistema de Microfinanzas, las cuales, de ser modificadas y adecuadas con ayuda de las experiencias mundiales y los organismos dedicados al fomento de las microfinanzas, se podría dar paso al uso de este sistema como herramienta para la disminución y/o atenuación de la pobreza existente en este país.

OBJETIVO GENERAL

Analizar los factores institucionales que afectan o interceden en la factibilidad de la implementación, desarrollo y sostenibilidad de un sistema de Microfinanzas en Venezuela, como herramienta para atenuar o disminuir los niveles de pobreza.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Conocer las características de los factores institucionales de Bangladesh y Bolivia antes y durante la implementación de un sistema de Microfinanzas.
- Investigar y conocer a fondo las características de los institucionales de mayor relevancia en materia de la implementación de un sistema de Microfinanzas, para el caso de Venezuela.
- Comparar los resultados de las características de los factores institucionales previamente mencionados entre los casos de Bolivia y Bangladesh con los de Venezuela.
- Determinar la factibilidad de la aplicación de un sistema de Microfinanzas en Venezuela, bajo las coincidencias y diferencias que existan entre los países con éxito en el proyecto de Microfinanzas y Venezuela.
- Determinar cuán factible es el cambio o modelación de aquellos factores institucionales de Venezuela que se compruebe son limitantes o entorpecedores en el desarrollo exitoso de un sistema de Microfinanzas.

METODOLOGIA

Como ya se ha mencionado brevemente en la introducción, este trabajo de investigación se basa en el método de la comparación de casos de sistemas microfinancieros exitosos en el mundo con 3 casos seleccionados en Venezuela.

Como es bien reconocido en el mundo de la economía, y especialmente en la academia de las microfinanzas, Bangladesh y Bolivia son los países pioneros y ejemplares de la instauración y practica de las microfinanzas en el mundo. En vista de ello, es que se ha decidido tomar los casos con mayor trayectoria y mayor renombre en la práctica de las microfinanzas, para que sirvan de patrones de medición. Estas organizaciones o Instituciones Microfinancieras a las que se hace referencia como casos de estudio exitosos son Banco Grameen en Bangladesh y Banco Sol en Bolivia.

Para Venezuela, los casos de estudio tomados son aquellos con mayor tiempo de establecimiento y, a su vez, que existan muestras públicas y privadas, de tal forma que pueda tenerse una visión de ambos tipos de organización, ya que, según lo expuesto en la hipótesis, es factor importante y determinante la diferencia entre aquellas que son del Estado y aquellas privadas.

Basado en estas condiciones expuestas, es que ha decidido tomar como casos de estudio para el caso venezolano a BanGente, Banco del Pueblo Soberano y Banco de la Mujer, los cuales servirán de patrón de comparación con los casos exitosos a largo de todo este estudio.

Para hacer la comparación, fue necesario establecer una serie de condiciones que, de acuerdo a la experiencia Grameen, a publicaciones del Profesor Gibbons, del Profesor Yunus y el Doctor González Vega, con respecto a las prácticas esenciales del ejercicio de las microfinanzas, se establecieron como lineamientos de acción o mejor dicho “Instituciones”, como bien lo respaldaría Douglas North, que deben cumplirse para que un sistema microfinanciero sea exitoso. Una vez establecidos estos factores en estudio, se procedió a recopilar la situación de cada uno de ellos en cada uno de los casos de estudio, para luego poder hacer el contraste entre ellos.

La metodología de recolección de información de este trabajo de investigación científico se basa en una de tipo mixto, ya que para la parte que ha correspondido al Grameen y a Bangladesh en general, ha tenido que limitarse al uso de los libros publicados por la Fundación Grameen, por el Grameen Trust, por los Organismos Internacionales de evaluación de microfinanzas (Banco Mundial, FMI, BID, ONU, entre otros) y estudios particulares publicados por universidades del mundo en materia de microfinanzas y la labor del Grameen Bank.

Para la parte de Bolivia, se ha podido contar con la ayuda directa del departamento de Recursos Humanos de Banco Sol, específicamente la sub directora Mariana Carrión, quien ha suministrado gran parte de la información formal y de constitución del Banco, complementado por el centro de información del Departamento de Microfinanzas de la Corporación Andina de Fomento (CAF) (especialmente del doctor Alejandro Soriano), las publicaciones anuales de evaluación de rendimiento emitidas por la Gerencia de Banco Sol, y las múltiples publicaciones bibliográficas referidas a Bolivia y la labor de Banco Sol.

En cuanto a Venezuela, la metodología toma otro giro, pues se ha podido llevar a cabo un trabajo de campo profundo y presencial para todos los casos, lo cual ha contado con entrevistas directas con los funcionarios de los diferentes departamentos de cada organización, recolección de data propia, entrevistas con sus clientes y asistencia directa, tanto a las sedes, como a los sitios de emisión de créditos, y algunos talleres en comunidades a los que fue posible tener acceso.

Esto último, ha permitido contrastar y verificar la veracidad de lo que está publicado y lo que se maneja formalmente en los estatutos escritos de cada organización, (hecho este que no pudo ser realizado en los casos ajenos a Venezuela),

con lo cual es posible obtener con la mayor certidumbre y objetividad posible las condiciones reales de los factores institucionales de los casos venezolanos.

MARCO TEORICO

I. MICROFINANZAS

También conocidas como “Banca para los Pobres”, ha emergido como una industria creciente dedicada a proveer servicios financieros a los más necesitados y excluidos.

Hasta hace poco, se asumía que microfinanzas eran la emisión de pequeños créditos (entre \$50 y \$500) a microempresarios. Sin embargo, hay un reconocimiento generalizado de que los más pobres necesitan otros servicios financieros, además del crédito. Por ello es que las microfinanzas se han expandido hacia la oferta de una gama de otros servicios complementarios al crédito como lo son sistemas de ahorro y seguros para los más pobres, de tal forma que ellos, sustentados en sus habilidades tradicionales e instintos empresariales, sean capaces de iniciar, establecer, sostener o expandir pequeños negocios por cuenta propia y autodeterminación económica que les permita salir de la pobreza.

Hacia 1970 innovadores sociales, como Muhamad Yunus, Premio Nobel de la Paz, comenzaron experimentando con la emisión de pequeños créditos a aquellos que hasta ahora se consideraban “in- bancables”, por su ausencia de colateral.

Yendo en contra de todos los principios “racionales” de la banca comercial (prestar sin colateral, prestar a los pobres, prestar a las mujeres, prestar a los analfabetas, entre otros), se fue descubriendo por medio de las tasas de repago tan altas, que, si se les daba el chance, este grupo tradicionalmente excluido, era capaz no solo de devolver el préstamo, sino de cambiar su vida y hasta superar la pobreza. Este modelo de préstamo desafió todos los modelos convencionales de pensamiento, y, desde entonces, ha demostrado ser una de las herramientas más efectivas y sostenibles para combatir la pobreza. A tal punto que organizaciones como las Naciones Unidas y el Banco Mundial, han abierto programas dedicados exclusivamente a la promoción de las microfinanzas, viendo a esta como una de las herramientas más poderosas para el cumplimiento de las Metas de Desarrollo del Milenio. (UN Millenium Developement Goals MDG)

La Mujer

Dentro de las particularidades o características más revolucionarias de la práctica de las microfinanzas está el hecho de que el cliente más importante sea no solo el pobre, sino que este sea Mujer. A lo largo de la historia, la mujer ha ocupado una posición absolutamente desventajosa para la obtención de créditos, y especialmente si es pobre.

Así mismo, la mujer es quien padece la pobreza en forma más aguda, puesto que se ha demostrado que es ella quien se priva en mayor magnitud de alimento, abrigo, salud, entre otros para que sus hijos sufran menos. De acuerdo a The Global Development Research Center's Virtual Library on Microcredit "En África, las mujeres forman más del 60% de la fuerza laboral rural y contribuyen en más del 80% de la producción de comida, y aun así, reciben menos del 10% de los créditos emitidos a los campesinos".

Paradójicamente, estudios del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (1999) demuestran que las mujeres, quienes "en su mayoría componen los estratos más bajos de las sociedades, tienen menos oportunidades y son quienes generalmente se hacen cargo de sus hijos", han demostrado ser mucho mejores clientes, ya que sus tasas de retorno del crédito son más altas que las de los hombres y el impacto que significa el préstamo a una mujer para la reducción de la pobreza es aún mayor.

Microcrédito y Microfinanzas

Como explica la fundación Grameen, "Microcredito se refiere específicamente a préstamos y necesidades de créditos, mientras que las microfinanzas cubre una gama mucho más amplia de servicios financieros. Las Instituciones Microfinancieras locales bien pueden ofrecer actividades como entrenamientos en aptitudes empresariales, consejería nutricional, de salud, sanitaria y de educación de infantil."

A diferencia de los programas de créditos, el crédito microfinanciero no exige la presencia de colateral. Esto permite que la gente que no calificaría para un crédito en cualquier organización del sistema financiero comercial, posea la oportunidad de recibir un crédito. De hecho, la filosofía de la práctica de microfinanzas hace énfasis en que su mercado objetivo sea principalmente aquellos cuyos niveles de pobreza sean más agudos (generalmente aquellos que viven con menos de 1 dólar al día), que, por lo tanto, son aquellos cuyas condiciones de presentar un colateral son más remotas.

Así mismo, lo normal dentro del sistema financiero comercial es que los clientes tengan que dirigirse a los establecimientos, muy frecuentemente apartados de las zonas más pobres, mientras que dentro del servicio microfinanciero se busca que sea la organización quien se acerque al cliente para emitir crédito y hacer los recaudos de los cobros, para lo cual se facilitan "centros de reunión" ubicados en las zonas donde habitan los acreedores.

En cuanto a los montos de préstamos, tasas de cobro y frecuencia de pago, las microfinanzas se basa en una dinámica que busca emitir la mayor cantidad de créditos, cuyos montos generalmente son menores de \$100, a plazos de entre 6 y 12 meses.

La frecuencia de pagos, puede ser hasta semanal, lo cual permite que los clientes estén al día con sus pagos y no se acumulen altas sumas que luego se les hagan imposibles de pagar.

En cuanto a las tasas, alrededor de los 30 a 35% anual, mayores a lo que podría cobrar el sistema financiero comercial, resulta de la necesidad de las organizaciones microfinancieras de cubrir costos y mantenerse autosuficiente y sostenible en el tiempo.

Aun cuando parezca que la tasa cobrada es muy alta, lo cierto es que debido a que los montos prestados son muy pequeños, el interés es mínimo, en comparación con el beneficio inexistente o casi insignificante que resultaría de un crédito emitido por los prestamistas usureros informales o la ausencia de crédito por exclusión del sistema financiero comercial, lo cual, termina siendo una situación más beneficiosa para los pobres excluidos de cierta localidad, y la posibilidad de estas organizaciones

microfinancieras de perdurar en el tiempo y servir a una cantidad cada vez mayor de personas en situación de pobreza.

El factor de presión y apoyo social, es también una de las prácticas de las microfinanzas que más se distinguen del servicio financiero comercial. Cuando los clientes se reúnen semanalmente en los “centros de reunión”, ellos son capaces de discutir y compartir, entre ellos y con los miembros de las organización, información y recursos vitales (Educación y consejería de salud, nutrición, lectura, entre otros) para el mejoramiento de sus vidas.

Tradicionalmente, los sistemas financieros comerciales evitan hacer préstamos a los más pobres porque se cree que ellos no serán capaces de repagar. Sin embargo, desde que se inicio el ejercicio de las microfinanzas, se ha demostrado que los pobres son quienes mejor pagan (una tasa de alrededor 95% a 98% de retorno de acuerdo con la data del Banco Mundial), ya que ellos saben que de no hacerlo, perderían la oportunidad de mejorar sus vidas por medio de esta vía.

II. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PROMOTORAS DE LAS MICROFINANZAS.

Las organizaciones dedicadas a la práctica de las microfinanzas son internacionalmente conocidas como Instituciones Microfinancieras (MFI por sus siglas en Ingles). Aun cuando en este trabajo de investigación se considera que institución es un conjunto de normas, bien sea formales o informales, (como se explica con mayor profundidad más adelante) llevadas a cabo por un grupo de personas llamado organización, se mantiene el término MFI para continuar con la terminología internacional, pero se aclara que se estaría hablando de Organizaciones Microfinancieras.

La finalidad primordial de estas MFI es el de contactar a los más pobres y excluidos del sistema financiero comercial, y brindar servicios microfinancieros a aquellos de cada localidad a diario. Para ello, las MFI educan las comunidades locales acerca de la oportunidad de mejorar sus vidas por medio de las microfinanzas: Emitiendo créditos, promoviendo el ahorro, haciendo los cobros semanales o muy frecuentes, asistiendo a sus clientes en la confrontación de retos personales. Algunos, inclusive brindan servicios sociales tales como asistencia básica de salud para sus clientes y sus hijos.

A raíz del surgimiento de estas MFI, los organismos internacionales dedicados al desarrollo de las naciones como lo son las Naciones Unidas y el Banco Mundial, han abierto programas únicamente dedicados a la promoción, formación, sustento, monitoreo e investigación de las microfinanzas.

Así mismo han surgido organizaciones no gubernamentales internacionales dedicadas a la misma labor, como lo son la Fundación Grameen, UNITUS, Microfinance Summit Campaign, entre otros.

The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) del Banco Mundial.

CGAP es un consorcio de 33 organizaciones privadas y públicas, que trabajan en conjunto para expandir el acceso a los servicios financieros de los pobres.

Esta se estableció en 1995 por 9 agencias para el desarrollo y practicantes de las microfinanzas para apoyar y desarrollar un sector microfinanciero sostenible.

La meta final de esta organización es ayudar a construir sistema financieros incluyentes que sirvan a los pobres, haciendo especial énfasis en la construcción de mercados financieros locales, de tal forma que ellos sean equitativos y eficientes, para así lograr que los pobres puedan integrarse en los mercados globales.

Por equitativos se refiere a asegurar que el creciente interés en el desarrollo de las microfinanzas no deje a los realmente pobres atrás. Es decir, que los recursos, subsidios, préstamos, entre otros que se emitan vayan directamente al servicio de los más pobres, que haya transparencia en las MFI y las normas de las practicas micorfinancieras se cumplan.

Por eficiente, CGAP se refiere a la necesidad de hacer los servicios financieros realmente disponibles a los pobres, por medio de la reducción de costos de transacción por medio de la tecnología, y que la ayuda sea más efectiva.

CGAP trabaja para 3 tipos de grupos: Proveedores de servicios financieros, Organizaciones patrocinantes privadas y públicas, y reguladores y hacedores de política en los gobiernos, que estén ligados la construcción de sistemas microfinancieros.

Las principales funciones de CGAP son:

- Facilitar el consenso sobre los estándares.
- Ofrecer servicios de asistencia técnica.
- Innovación de Fondos.
- Desarrollo de herramientas técnicas.
- Proveer entrenamiento.
- Diseminar las mejores prácticas.

La estructura única e innovadora, junto a su alcance mundial de membresías permite que esta sea una plataforma potente en materia de consenso en estándares y normas. Así mismo, es un centro de recursos para toda la industria microfinanciera,

donde se incuban y apoyan nuevas ideas, nuevos productos, nueva tecnología y soluciones concretas para la expansión de las microfinanzas.

United Nations Capital Development Fund (UNCDF) de la Organización de Naciones Unidas.

UNCDF es una organización independiente de las Naciones Unidas que trabaja en concordancia con el Programa de Desarrollo de las ONU (PNUD) dedicado a trabajar en pro de la consecución de las Metas del Milenio en los países menos desarrollados, por medio de la construcción de sistemas microfinancieros.

Las inversiones de UNCDF están destinadas únicamente a los países menos desarrollados. Actualmente trabaja en los 33 de los 50 países menos desarrollados, con un portafolio de inversiones de aproximadamente US\$130 millones, los cuales comparte entre la inversión de capital, la construcción de capacidades y servicios de asistencia técnica.

La visión de UNCDF de inclusión financiera está enfocada en asegurar que cada país donde esta organización trabaje tenga una continuidad de MFI que en conjunto ofrezcan productos y servicios apropiados para todos los sectores de la población, sin exclusión alguna. Para ello, se debe lograr que exista una política adecuada, así como unos marcos regulatorios y legales que se caractericen por (*):

- “Acceso a costos razonables para todos aquellos que necesiten servicios financieros incluyendo ahorros, préstamos, créditos a largo y corto plazo, seguros, pensiones, transferencias locales de dinero y trámites internacionales.

- MFI íntegras guiadas por apropiados sistemas internos de gerencia, desempeño acorde con la industria, monitoreo de desempeño, transparencia institucional y “accountability”.

- MFI capaces de autosostenerse para así poder brindar servicios a lo largo del tiempo.

- Múltiples proveedores de servicios financieros de tal forma que se pueda brindar una variedad de alternativas a sus clientes.”

De acuerdo de la ideología de UNCDF “Los programas de desarrollo del sector financiero son diseñados para crear ambientes que incluyan a una variedad de Servidores Financieros. Ellos incluyen los bancos comerciales, Instituciones Financieras no Bancarias, MFI, uniones crediticias, cooperativas, proveedores de seguros, compañías de transferencia de dinero, entre otros. Esta forma de actuar busca encargarse de las brechas en la infraestructura y la política, restricciones legales y regulatorias que evitan que el sector financiero sea incluyente”.

Algunos de los Objetivos estratégicos de UNCDF para el periodo de 2008-2011

son:

- Expandir el apoyo a por lo menos 28 de los países menos desarrollados para el desarrollo de sistemas financieros incluyentes.
- Apoyar a los gobiernos, bancos centrales, sector financiero privado, organizaciones para el desarrollo locales, entre otros en el proceso de establecer una visión y una forma de actuar común en pro del desarrollo de sistemas financieros incluyentes.
- Proveer apoyo en la construcción de capacidades e inversión en al menos 60 Servidores Financieros, cuya capacidad de clientela cubra más de 6 millones, de los cuales por lo menos 50% sean mujeres.
- Establecer alianzas estratégicas con la Organización Internacional del Trabajo y el Fondo Internacional para el desarrollo de la Agricultura y lograr mejores prácticas entre agencias de la ONU a nivel de política global operaciones en cada país.

Servicios claves que ofrece UNCDF en su programa de inclusión Financiera

FIPA (por sus siglas en ingles):

1. Construir Sectores Financieros Incluyentes en Países Menos Desarrollados

a. Llevar a cabo asesoramiento financiero enfocado en el acceso de los pobres y las personas de muy bajo ingreso.

b. Establecer acuerdos con el Sector Financiero de países con débiles sistemas que incluya el apoyo nacional (del sector privado, sociedad civil, gobierno) en las estrategias de propiedad e implementación de planes con otros socios.

c. Apoyar la implementación de política, restricciones legales y regulatorias que promuevan la inclusión financiera.

d. Reforzar la capacidad de infraestructura (auditorías, ratings, creación de grupos, etc.) para el sector financiero.

2. Invertir en Servidores Financieros de los Países Menos Desarrollados y en Nuevos Productos y Servicios Financieros

a. Establecer Comités Nacionales de Inversión

b. Apoyar los Servidores Financieros a promover la competencia, enfocados en aquellos con potencial de crecimiento

c. Dispuesto a tomar riesgos en el apoyo de Servidores Financieros en inicio o en crecimiento

d. Trabajar con una variedad de instrumentos financieros

e. Apoyar el desarrollo de nuevos productos y servicios financieros para pobres y empresas micro.

3) Proveer asistencia Técnica y de Política a UNDP (Programas de Desarrollo de la ONU por sus siglas en inglés)

- a. Incorporar el programa “Acceso a los Servicios Financieros” al plan estratégico de UNDP del 2008-2011
- b. Formular y monitorear la implementación de UNDP Política de Microfinanza.
- c. Trabajar con oficinas regionales y estatales para mejorar la calidad del programa de inclusión financiera de UNDP
- d. Reportar la implementación del Plan estratégico de UNDP.

Ventajas comparativas de UNCDF sobre otras organizaciones dedicadas a la inclusión financiera o promoción de las microfinanzas:

- Neutralidad de la ONU: Por ser una organización de la ONU, posee acceso a los gobiernos y oficiales regulatorios, además de Servidores Financieros, Organizaciones No Gubernamentales (ONG).
- Propiedad Nacional de Programas de Desarrollo del Sector Financiero: Debido a sus alianzas con Ministerios de Finanzas y Bancos Centrales, Servidores Financieros, Sociedad Civil, Aliados de Desarrollo y la Academia. UNCDF está situado en una posición que le permite actuar de forma múltiple para participar en procesos de desarrollo por medio de la coordinación de los actores gubernamentales y privados, delineando responsabilidades y asesorando los procesos.

- **Fuerte Capacidad de Personal:** Debido a su fuerte capacitación técnica, en conjunto con un profundo conocimiento en los países menos desarrollados, UNCDF posee un equipo de especialistas tanto en su sede, así como en sus oficinas donde este proyecto se esté llevando a cabo, lo cual hace posible que estos trabajen en concordancia con las agencias locales en diseño, implementación y monitoreo de los proyectos.

- **Resultados Verificables:** Debido a su Plan de Negocio, UNCFD se compromete a claras metas de verificación y monitoreo de la transparencia de los procesos, lo cual, a su vez, permite detectar problemas en sus etapas más tempranas y poder brindar ayuda a aquellos que lo necesiten.

- **Manejo de conocimientos e intercambio de información:** UNCDF está constantemente en una agenda de aprendizaje destinada a capturar los conocimientos y lecciones que, tanto sus experiencias, como las de otras organizaciones dedicadas a la inclusión financiera, obtienen de cada una de sus experiencias. Esta se construye de la ayuda y alianza con asociados técnicos y donantes de información. En vez de crear una estructura y manejo aislado de conocimiento, esta organización trabaja en concordancia con plataformas como la ya mencionada CGAP del Banco Mundial.

Fundación Grameen

Inspirada en el trabajo del Banco Grameen, esta fundación fue creada en 1997, para compartir la filosofía Grameen y acelerar el impacto de las microfinanzas sobre las personas más pobres del mundo.

A pesar de ser organizaciones independientes, la Fundación Grameen y el Banco Grameen, mantienen una relación estrecha. La Fundación replica los éxitos del Banco a nivel internacional por medio del apoyo a instituciones microfinancieras (MFI) para que mantengan su visión y valores.

De acuerdo con esta fundación, su misión es “capacitar a los pobres para que salgan de la pobreza por ellos mismos con dignidad, por medio del acceso a los servicios financieros y de información.

Con pequeños créditos, servicios financieros y tecnológicos, ayudamos a los pobres, mayormente mujeres, a empezar negocios auto-sostenibles que les permitan escapar de la pobreza”.

Los Valores de la Fundación Grameen:

- Prioridad a los pobres y a las mujeres por medio de la efectiva selección en el reclutamiento y promoción de la auto-capacitación, tratándolos con dignidad e indiferentemente de su condición social, de raza, deficiencias, etnia, religión, edad, salud o estado marital.
- Compromiso con las microfinanzas explotando su potencial de ser una solución útil para la reducción de la pobreza.
- Producir resultados medibles que demuestren el desempeño financiero y social.
- Compromiso con la transparencia a todos los niveles, y la adopción de estándares internacionales donde sea posible.
- Compromiso con las innovaciones y la sostenibilidad financiera, social y ambiental a todos los niveles, especialmente para la sostenibilidad de los clientes, sus familias y sus negocios.
- Dedicación a la exploración de cómo las microfinanzas pueden ser una plataforma para la capacitación de estrategias socio-económicas múltiples.
- Gobierno sensato, gerencia y propiedad local por los emprendedores sociales, y donde sea posible, participación de los clientes en la propiedad y gobernabilidad.
- Profesionalismo entre el personal, así como la promoción y apalancamiento del voluntarismo cuando sea apropiado.

Las funciones principales de la Fundación Grameen:

- *Mantener Instituciones Microfinancieras (MFI):* las Instituciones aliadas a la fundación trabajan diariamente para cumpliendo con las necesidades de sus clientes y abarcando a aquellos que se pueden beneficiar de las microfinanzas. Para ayudarlas a ser eficientes y efectivas y ampliar su nivel de alcance, la Fundación provee del “Programa de apoyo microfinanciero” por medio de fondos, asistencia técnica, entrenamiento y nueva tecnología.
- *Promover el poder de la tecnología:* La fundación es líder en iniciativas de tecnologías de información y comunicación ICT (por sus siglas en ingles) dedicadas exclusivamente al avance de las microfinanzas.

Para ayudar a las microfinanzas a alcanzar todo su potencial, esta fundación maneja una serie de innovaciones que incrementan la eficiencia de las operaciones de las MFI, creando nuevas oportunidades de micro negocios para los pobres y proveyendo acceso a las telecomunicaciones a los pobres rurales del mundo.

- *Conectar las MFI con los mercados de capitales:* Por medio de su Centro de Manejo y Asistencia del Capital se busca incentivar a los mercados de capitales locales e internacionales para que coloquen nuevos recursos financieros en las MFI aliadas. Debido a las más de 400 millones de personas excluidas de los sectores financieros convencionales, existe una necesidad no cubierta por las microfinanzas, para la cual es necesaria inversión de capital más allá del que se puede conseguir por medio de la filantropía que hasta ahora ayuda a expandir las operaciones e incrementar el alcance.

- *Expandir el conocimiento de la industria microfinanciera:* El intercambio de información y conocimiento es fundamental en su trabajo. Por ello, para tener el mayor impacto posible sobre la pobreza a nivel mundial, la fundación está comprometida con la transferencia de ideas e innovaciones toda la comunidad microfinanciera.

La Fundación en América Latina:

Las microfinanzas en la zona latinoamericana poseen un alcance bastante limitado. Este está principalmente concentrado en zonas urbanas de Centro América y la zona Andina de Sur América, mientras que en los países de las economías más grandes, Argentina, Brasil, México y Venezuela, que poseen un número más grande de pobres, la penetración es muy baja.

En general, la región posee un estimado, según estudios de la Fundación Grameen, que la demanda satisfecha de las microfinanzas es de solo 3%. La penetración varía en rangos desde menos del 1% en Venezuela (siendo este el más bajo) hasta aproximadamente el 28% en Bolivia, donde la Fundación posee uno de sus más grandes aliados de la región, ProMujer.

La meta de esta fundación con respecto a América Latina y el Caribe es “reducir la pobreza extrema, particularmente en zonas rurales, por medio de la provisión de fondos, asistencia técnica y apoyo tecnológico a sus aliados microfinancieros”.

Actualmente la Fundación Grameen se encuentra en alianza con 10 MFI's en 6 países, dentro de los que están Bolivia, México, Haití, entre otros. Sin embargo, sus planes son de extender su ayuda a más países de la región, para lograr atender a esta demanda insatisfecha antes mencionada.

UNITUS

A principios de 2000 un grupo de personas interesadas en encontrar soluciones para aliviar la pobreza, decidieron tomar una variedad de metodologías para el desarrollo que incluyeran educación, microcréditos y cooperativas. De estas discusiones iniciales se formaron los “Grupos de Acción de UNITUS”, donde cada individuo traía amigos, miembros de sus familias, vecinos, entre otros, lo cual hizo que muchas donaciones fueran hechas a esta nueva organización.

A pesar de esto, sus fundadores, todavía no del todo convencidos de que estaban en la ruta más adecuada para la disminución de la pobreza, viajaron a Bangladesh con la misión de conocer al fundador del Grameen Bank para así poder conocer un poco más sobre la experiencia del profesor Yunus.

De allí, los fundadores quedaron convencidos de que las microfinanzas son una herramienta poderosa para atenuar la pobreza. Ante la pregunta de cuál sería su labor ante las microfinanzas, sabiendo que ya existen un gran número de MFI, la gente de UNITUS decidió que la mejor manera de ayudar sería por medio de lo que ellos llaman “El Modelo UNITUS de Aceleración”.

Actualmente UNITUS es una organización sin fines de lucro híbrida. Una parte de ella es una empresa de capital de riesgo, otra parte consultora y otra un banco de inversión. Tiene sede en Washington y una oficina regional en la Bangalore, India. Se autodenomina una organización “aceleradora global de las microfinanzas”, ya que trabaja en pro de la reducción de la pobreza, por medio de la creación de MFI a gran escala, enfocadas en la pobreza y comercialmente sostenibles.

La diferencia de UNITUS con otras organizaciones promotoras de las microfinanzas ya mencionadas, es que, en vez de trabajar en las áreas más visibles, como lo son préstamos y provisión directa de servicios financieros a los pobres, ésta se enfoca en la provisión de capital de alto impacto y servicios de consultoría de capacitación a las IMF con mayor grado de potencial emergente, incrementando exponencialmente la capacidad de clientela que ellos puedan servir.

El Modelo UNITUS de Aceleración:

Este es una combinación de las mejores prácticas del capital de riesgo, la inversión bancaria y la consultoría de estratégica de las industrias, con el fin de ayudar en la creación de MFI a gran escala, enfocadas en la pobreza y comercialmente sostenibles en el tiempo.

La estrategia consta de 4 fases:

- Selección y alianza con las MIF con mayor potencial emergente.
- Estructuración de inversiones que permitan a sus MFI crear unas fundaciones de capital suficientes para que sean sostenibles.
- Proveer servicios de consultoría para la construcción de capacidades que le permitan a las MFI aliadas a eliminar limitaciones de crecimiento, ayudándolos a convertirse en bancos para los pobres lucrativos.
- Salirse de las alianzas luego de que las MFI alcancen una escala, una capacidad y una situación financiera suficiente para aguantar su continuo crecimiento.

De acuerdo a su experiencia durante los últimos 6 años, “En UNITUS sabemos que las microfinanzas funcionan, y por eso ayudamos a que ellas sirvan a más personas”.

III. ANTECEDENTES Y CASOS EXITOSOS MUNDIALES

Banco Grameen (Bangladesh)

El Banco Grameen es una organización que nace revertiendo la práctica convencional de la banca, removiendo la necesidad de colateral y creando un sistema bancario basado en la confianza mutua, la transparencia, la participación y la creatividad. Este provee créditos a los pobladores rurales más pobres de Bangladesh, sin la necesidad de un colateral.

De acuerdo a la filosofía del Grameen, el crédito es un arma efectiva para combatir la pobreza, funcionando como catalizador en el desarrollo global de las condiciones socio-económicas de los pobres que han sido excluidos del sistema financiero comercial.

Origen

Los inicios del Banco Grameen se remontan al año de 1976, cuando el Profesor Muhammad Yunus, Jefe del Programa de Economía Rural de la Universidad de Chittagong, inicio un proyecto de investigación para examinar las posibilidades de diseñar un sistema de emisión de créditos para proveer servicios bancarios, focalizados en los pobres rurales.

Es importante acotar que, para estos años, Bangladesh pasaba por uno de los momentos de crisis de hambruna más intensos de su historia, ya que recién venía de sufrir un ciclón, durante 1971, seguido de los resultados de la guerra de independencia y los múltiples alzamientos políticos, que dieron pie a un estado sumido en la pobreza y en la hambruna.

El proceso de investigación del Profesor Yunus demostró su eficiencia durante los años de 1976 a 1979, en el distrito de Jobra (una aldea cercana a Chittagong), por lo que, con la ayuda del Banco Central y algunos otros bancos comerciales nacionalizados, el proyecto se extendió hasta el Distrito de Tangail (situado al norte de Dhaka, capital de Bangladesh) en el año de 1979.

Con el éxito de Tangail, el proyecto fue extendido nuevamente a muchos otros distritos del país, hasta que, en 1983, el “Proyecto del Banco Grameen” fue transformado en un banco independiente por legislación gubernamental.

Objetivos

El Banco Grameen entro en operaciones con los siguientes objetivos:

- Extender las facilidades de la banca a los pobres (mujeres y hombres)

- Eliminar la explotación sobre los pobres de los prestamistas de dinero
- Crear oportunidades de autoempleo para las vastas multitudes de desempleados rurales de Bangladesh
- Traer a los más desventajados, especialmente mujeres de las comunidades más pobres, dentro de un formato organizacional que puedan entender y manejar por sí mismos.
- Reversar los vicios antiguos del ciclo de “bajo ingreso, bajo ahorro, baja inversión”, y transformarlos en ciclos virtuosos de “bajo ingreso, inyección de crédito, inversión más ingreso, mas ahorro, mas ingreso”.

Impacto

Antes de la creación del Grameen se creía que los pobres no eran capaces de repagar los préstamos, sin embargo, la experiencia del Grameen ha demostrado que no solo pueden hacerlo, sino que logran llegar a un nivel tan alto como el 97% de tasa de repago.

Así mismo, la experiencia Grameen ha demostrado a lo largo de los años que las mujeres son totalmente atractivas para ser incluidas en el sistema bancario, evidenciado en la tasa de 94% de los clientes del banco que son mujeres que se obtuvo para 1992.

En cuanto al ahorro de los pobres, contrario a lo que se creía hasta la aparición del Grameen, es totalmente factible y eficiente por medio de los grupos de ahorro.

El crecimiento a nivel de clientela del Banco es abrumador, demostrando que las microfinanzas son un instrumento que posee potencial creciente y vistas largo-placistas. Según la data del Grameen, los valores de clientela para 1980 eran de menos de 15.000, incrementándose vertiginosamente a la cifra de 100.000 para 1984. Para 1998, el número de miembros ya era de 2,34 millones, de los cuales, 2.24 millones eran mujeres.

En cuanto al ingreso doméstico promedio de los miembros del Banco Grameen es de aproximadamente 50% más alto de aquellos utilizados en una muestra control que realizó el departamento de investigación del Grameen dentro de las aldeas donde no hay servicios del Banco, y 25% superior a aquellos de los no miembros que viven en aldeas donde existen servicios del Grameen. Los más beneficiados han sido las personas sin posesión alguna de tierra, seguido por aquellos con una proporción marginal de posesión de tierras.

Esto ha significado una reducción en el número de miembros del Grameen que viven por debajo de la línea de pobreza, siendo estos solo 20%, contra 56% de aquellos no miembros que pueden ser comparables.

Hoy en día, el Banco Grameen es propiedad de los pobres a quien este sirve. Los clientes del Banco son dueños de 90% de sus acciones, mientras que el otro 10% es propiedad del Estado de Bangladesh.

Banco Sol (Bolivia)

Origen

Desde la década de los 50 hasta principios de los 80, el gobierno había implementado una serie de medidas para la reducción de la pobreza, que, sin embargo, nunca dieron frutos positivos, ya que todas ellas terminaban en una distorsión de precios, tipo de cambio y tasas de interés, impuestas por el estado, y no por el mercado.

A principios de los 80 la situación empeoró aun más debido a la disminución de la demanda mundial y la salida de inversión extranjera.

En vez de llevar a cabo un plan acorde a las necesidades del momento, el gobierno solo respondió con controles de precios, lo cual ocasionó a pérdida de apoyo del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (IMF), desencadenando en una de las peores crisis económicas de ese país.

Para los años de 1984 a 1985 Bolivia sufrió un periodo de hiperinflación que sumió a las organizaciones financieras y al ahorro privado del país en un estado de depresión y pérdidas como nunca antes.

Como reacción a esta situación, a mediados de 1984, un grupo de empresarios bolivianos ligados al sector microempresarial en el país solicitó a Acción Internacional Técnica (AITEC) de Cambridge, Estados Unidos que investigue la oportunidad de crear una institución sin fines de lucro que pueda apoyar el desarrollo de microempresas en el país. El estudio concluyó, entre otras cosas, que la falta de acceso a recursos y, principalmente la falta de acceso al crédito a través del sistema financiero formal era el principal factor limitante para el crecimiento de la microempresa. Desde esa perspectiva, el 17 de noviembre de 1986, inversores internacionales y bolivianos inauguraron la Fundación para Promoción y el Desarrollo de la Microempresa como una Organización No Gubernamental (ONG).

Esta entidad empezó a proveer pequeños préstamos para capital de trabajo a grupos de tres o más personas dedicadas a actividades similares quienes se unían y se garantizaban formalmente para cumplir con sus obligaciones. Así, en enero de 1992, la Organización No Gubernamental tenía un portafolio de 17,000 clientes con préstamos de 4 millones de dólares, y 5 sucursales localizadas en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz. Hasta ese momento, el desarrollo positivo de la ONG y la existencia de una gran demanda insatisfecha por servicios financieros fueron las principales razones que permitieron al Directorio de la institución de expandir sus actividades al encuentro de la demanda de créditos en el creciente sector de las microempresas.

La alternativa más prometedora y el instrumento más viable para alcanzar sus objetivos y superar las limitaciones surgidas de la estructura legal y financiera de Organización No Gubernamental fue la fundación en 1992 de un banco comercial que se denominó Banco Solidario S.A.

Objetivos

Banco Sol surge con la misión de “Brindar la oportunidad de tener un futuro mejor a los sectores de menores ingresos, mediante el acceso a servicios financieros integrales de alta calidad”.

Dentro de las prioridades u objetivos fundamentales de esta organización esta:

- Ser el líder de las microfinanzas en Bolivia y a nivel internacional en materia de microfinanzas.
- Ser una referencia mundial de la correcta y eficiente aplicación de las microfinanzas como herramienta para el desarrollo.
- Favorecer a las personas con menos ingresos para que logren el progreso y la calidad de vida que se merecen como seres humanos.

- Ampliar sus servicios a niveles internacionales para servir de capacitador de otras Instituciones Microfinancieras a nivel mundial.

Impacto

Para 1992 Banco Sol tenía una clientela de 22.000 prestatarios, que mantuvo como monopolista de emisión de microcréditos, debido a la ausencia de interés a nivel nacional en el desarrollo de esta labor por alguna otra entidad financiera.

Como monopolio, según las fuentes de información de Banco Sol, este sufrió un fuerte crecimiento en el número de clientes y tamaño de cartera. En el lapso de 6 años, el número de clientes aumento a 81.555.

El éxito del Banco no solo pudo ser evidenciado dentro de Bolivia, sino que, a nivel internacional, la percepción que se tenía acerca del alto riesgo que significaban los prestatarios microempresarios fue cambiando radicalmente, debido a las tasas muy pequeñas de mora que presentaba el Banco (3,5%, según data de Banco Sol), aunado a una evolución muy positiva de los indicadores financieros.

Banco Sol ha sido un emblema y un líder en la revolución financiera que ha sufrido Bolivia durante los últimos 20 años, abriendo el camino e incentivando a otras organizaciones a invertir en la actividad microfinanciera, con lo que la competencia se ha incrementado, logrando que las tasas de interés estén a niveles competitivos y los servicios cada vez mejores.

A partir del año 2000, Bolivia sufrió una recesión impactada por la crisis interna y externa, aunado a un sistema bancario que ha venido mostrando pérdidas, lo cual ha hecho que Banco Sol decidiera dar un cambio a su dirección, incluyendo otros servicios como lo son micro-vivienda, crédito para capital de trabajo corto, servicios de cobranza, tarjetas de débito, cajeros automáticos, seguros de vida, compra y venta de moneda extranjera, entre otros, que, según ellos “buscan satisfacer la demanda creciente de un mercado cambiante”.

Actualmente Banco Sol está entre los 3 bancos más estables y sostenibles de toda Bolivia, aun cuando este país se mantiene en una situación bastante precaria en el resto de los sectores de servicios.

IV. LAS INSTITUCIONES

De acuerdo a la economía institucional liderada por Douglas North, las instituciones “son las reglas del juego de la sociedad, o, más formalmente, son las limitaciones humanamente definidas que dan forma a la interacción humana. En consecuencia, ellas estructuran los incentivos del intercambio humano, bien sea político, social o económico”. (1990)

Bajo esta concepción de lo que son las instituciones, es que este estudio se basa para definir los factores institucionales a analizar, los cuales, como se ha dicho anteriormente, son un conjunto de reglas o normas, para cada uno de los ámbitos escogidos, que modelan la forma como se llevan a cabo y toman las decisiones de las acciones.

Las instituciones pueden ser formales o informales. Pueden ser creadas o pueden surgir de las civilizaciones a lo largo de su evolución.

Las instituciones formales son aquellas definidas bajo procedimientos legales, las cuales quedan establecidas en un marco escrito.

Las instituciones informales, no menos importantes que las formales, son el conjunto de tradiciones, códigos de conducta, arreglos sociales, entre otros, los cuales no se encuentran escritos en ninguna parte, pero forman parte, y delimitan el comportamiento humano en las distintas sociedades.

La palabra instituciones es regularmente confundida o invariablemente sustituida por la palabra organizaciones.

Sin embargo, es importante dejar claro que las organizaciones, como lo define North, son “asociaciones de individuos agrupados por alguna intención en común para conseguir ciertos objetivos”. Mientras que las instituciones son el conjunto de reglas bajo las cuales funcionan ese grupo de personas. Por ello, es importante mantener claro la diferencia conceptual entre las normas y los jugadores.

Debido a que uno de los objetivos fundamentales de este trabajo de investigación es hacer un estudio de los factores institucionales venezolanos relevantes para el éxito de un sistema microfinanciero, es necesario hacer una delimitación clara de cuales son ese conjunto de normas realmente importantes, que deben ser analizadas, con el fin de evaluar su dinámica, contenido y efectividad, en comparación con aquellas donde las microfinanzas han resultado ser un éxito.

Como ya se ha explicado y comentado en múltiples ocasiones, el sistema microfinanciero pionero y ejemplar del mundo es el que se ha desarrollado en Bangladesh, bajo la tutoría del Profesor Yunus, conocido por muchos como el Grameen Bank. Por ello, es que se toman como lineamientos bases las condiciones fundamentales que enumeran el Profesor Yunus en *Banker to the Poor*, y el Profesor Gibbons, en *Grameen Reader*, como condiciones básicas necesarias para la instauración de un sistema microfinanciero y, en base a ellas, se hace una lista propia de las que, para este estudio, son las convenientes usar para fines comparativos.

Ellos son:

- Focalización Exclusiva en los Pobres
- Prioridad a la Mujer Pobre
- Condiciones y procedimientos de préstamos imparciales para cualquier área productiva
- Responsabilidad colectiva y apoyo mutuo a través de grupos obligatorios
- Pequeños préstamos, pagos semanales y elegibilidad de re-préstamo luego del pago completo del préstamo actual
- Disciplina crediticia estricta y supervisión cercana
- Agenda de desarrollo social
- Promoción del ahorro individual
- Autosuficiencia financiera y sostenibilidad

- Papel del Estado y el marco regulatorio.

Focalización exclusiva en los Pobres.

De acuerdo con la filosofía de las microfinanzas, el objetivo principal es dar acceso a servicios financieros a los Pobres. Por ello es que uno de los factores tomados en cuenta en la formación de un sistema microfinanciero es el conjunto de normas y procedimientos en relación a la inclusión y preferencia de los pobres a la hora de prestar servicios microfinancieros. De allí que sea exitoso un sistema microfinanciero en la misión de la reducción de la pobreza.

Si la emisión de créditos y otros servicios financieros no son dirigidos a los pobres, quiere decir que se está realizando una inversión que, en vez de subsanar el problema de apalancar a aquellos excluidos del sistema financiero comercial, se está replicando o ampliando la labor del sistema financiero regular.

Por lo tanto, todas aquellas entidades cuyos clientes no sean los pobres, no estaría calificando como Institución Microfinanciera.

Para el estudio de esta condición fundamental, se toman el conjunto de normas o instituciones relativas a la selección de sus clientes, para conocer los valores, procedimientos y estrategias y que se plantean las MFI al hacer esta selección.

Dentro de estas normas las más importantes a resaltar para las microfinanzas son la ausencia de colateral, la no necesidad de alfabetismo, la simplicidad de accesos, la localización, condiciones de vivienda, salud, alimentación, entre otros.

A nivel cuantitativo, la forma para medir estas instituciones o normas con respecto a la preferencia de los pobres son el valor promedio del valor del ingreso, el valor de la vivienda, la alimentación, expectativas de vida y otros indicadores que varían según la zona o localidad donde se establezca la MFI.

Prioridad a la Mujer Pobre:

De acuerdo a las palabras del Profesor Yunus en su experiencia a lo largo de los años en el diseño y construcción de sistemas microfinancieros, “Las mujeres pobres han demostrado ser mejores clientes que los hombres pobres, y cualquier institución financiera le da prioridad a sus mejores clientes. Las mujeres pobres han demostrado invertir más en actividades generadoras de ingresos en vez de gastar los préstamos en consumo, fueron más fieles al repago semanal y han tendido a gastar más de ese ingreso extra en reducción de pobreza, especialmente en sus hijos, que lo que lo han hecho los hombres. No solo son mejores clientes, sino mejores reductoras de la pobreza”. (1998) *Banker to the Poor*

Por ello es que, si se busca ser lo más eficiente posible en la misión de la reducción de la pobreza por medio de las microfinanzas, es fundamental que dentro del conjunto de normas de acción o instituciones sea una prioridad la escogencia de las mujeres pobres como clientes.

El indicador cuantitativo utilizado para esta evaluación sería el de porcentaje de mujeres acreedoras de préstamos con respecto al número de hombres.

Imparcialidad para cualquier área productiva:

De acuerdo a la filosofía de las organizaciones exitosas pioneras de las microfinanzas, como lo es el Grameen Bank y su fundador Muhamad Yunus, la selección de clientes de toda MFI no debe privilegiar o tener preferencia por cierto tipo de actividades, ya que ello daría pie a que aquellos que se encuentren en posiciones de pobreza dignas de ser atendidas por las microfinanzas, pero posean habilidades en actividades que no sean de preferencia para la entidad en cuestión, sigan sumidos en la exclusión y en la pobreza.

Por ello, que una de las condiciones fundamentales para el ejercicio de las microfinanzas exija que las normas o valores de las organizaciones que la practican no hagan ningún tipo de jerarquización de las actividades productivas preferidas para la atención.

Para observar esta imparcialidad, es necesario revisar los métodos de selección de las MFI en estudio, así como la diversificación de la cartera de clientes según sus actividades, y verificar si existe algún sesgo intencionado hacia alguna actividad en especial.

Responsabilidad colectiva y apoyo mutuo a través de grupos obligatorios:

Como consecuencia, o a raíz de la inexistencia de colaterales como condición para el acceso al crédito de los clientes de un sistema de microfinanzas, la metodología a la que se ha recurrido a lo largo de los años de experiencia en aquellos casos exitosos, como lo es el Grameen Bank, ha sido el de utilizar la presión social como instrumento que respalde al crédito.

La forma como esta presión social se logra es por medio de la formación de grupos de personas que autónomamente se organizan, para aplicar en MFI como acreedores de créditos.

La dinámica o forma en la que estos grupos logran su cometido de presión social en el proceso de emisión de créditos es por medio de una serie de normas de funcionamiento que exigen un estudio y elaboración de un reporte de las condiciones socio-económicas de las localidades donde se desean abrir “ramas” o sedes, los cuales son las infraestructuras desde donde el manager de esa rama impartirá las instrucciones a las localidades de cómo es la formación de los grupos, además de servir como punto de encuentro de esa localidad para llevar a cabo todos sus intercambios y funciones financieras, educativas, administrativas, fundamentales para

el acceso y funcionamiento de las MFI en su misión de llegar a los pobres de la forma más eficiente, equitativa y sostenible posible.

Una vez que las “ramas” han sido establecidas y la localidad ha sido informada de cómo funcionan los grupos, los interesados en formar parte deben asistir a un “Programa de Entrenamiento de Grupos”, donde se imparten los valores, las normas, las regulaciones de la IMF y las responsabilidades y dinámica de los integrantes del grupo, así como ciertos conocimientos básicos con respecto a la responsabilidad hacia los niños, los programas de desarrollo y la capacidad de aprender a escribir una firma, lo cual será variable dependiendo de las necesidades y requerimientos de la sociedad donde sea aplicado.

Toda esta serie de normas o instituciones mencionadas que dan forma al proceso de formación de grupos, el cual es comprobado como la forma de creación de responsabilidad colectiva y apoyo mutuo necesaria, conforman el eje de investigación institucional en el área de creación de grupos, la cual es considerada una de las condiciones fundamentales que debe abarcar un sistema microfinanciero, basado en lo que ha sido la experiencia de los países que muestran mayor éxito en la implementación de las microfinanzas.

A nivel cuantitativo, no existen indicadores numéricos útiles que permitan estudiar la dinámica o esencia de las normas que cada MFI utiliza en su proceso de

formación de grupos, con lo cual el estudio de este grupo institucional es netamente teórico, ya que centra su evaluación en el diseño o práctica de procedimientos más que de resultados cuantificables.

Pequeños préstamos, pagos semanales y elegibilidad de re préstamo luego del pago completo del préstamo actual:

El préstamo micro ha sido, si se quiere, una de las más populares características de un sistema microfinanciero, a tal punto, que para muchos la microfinanza tiende a confundirse con la emisión de créditos muy pequeños.

Como se ha dicho anteriormente, la microfinanza va más allá, pero sin duda que una de las prácticas más emblemáticas y generalmente asociadas a las microfinanzas es el hecho de que los créditos que emite una MFI son de unos montos inusualmente pequeños e incluso inexistentes dentro de la oferta de servicios crediticios de los sistemas financieros comerciales.

Para la mayoría de los sistemas financieros comerciales del mundo, existe un valor mínimo en los préstamos emitidos que hacen que los costos de esa emisión sean cubiertos por la ganancia que se extrae de la emisión del préstamo. Lo normal, es que el monto mínimo de crédito que los mercados financieros del mundo ofrecen son demasiados altos para aquellos en situación de pobreza, cuyas condiciones no les permiten calificar como acreedores deseables, manteniéndolos excluidos de cualquier tipo de acceso al crédito, manteniéndolos en una “trampa de pobreza”

La trampa de pobreza es la condición de estancamiento en la que se encuentran los más pobres, la cual les mantiene sumidos en la pobreza por la incapacidad de acceder a los recursos o activos mínimos necesarios para iniciar una actividad productiva.

La idea de las microfinanzas es lograr emitir créditos muy pequeños, suficientes para que los más pobres puedan salir de la trampa de pobreza, bajo condiciones justas y diseñadas especialmente para cubrir sus necesidades, siguiendo una estrategia de funcionamiento en la que se logre que esta actividad sea rentable y sostenible en el tiempo.

Las magnitudes tan pequeñas de créditos que maneja un sistema microfinanciero, aseguran que sus clientes puedan afrontar el repago de la deuda con unas probabilidades bastante altas, ya que, de haber algún tipo de imprevisto o dificultad de repagar, la capacidad de conseguir ese dinero no signifique una hazaña muy complicada de lograr.

Así mismo, la cifra de los préstamos es tan pequeña, que hace poco atractiva la posibilidad de faltar el pago y, por ende renunciar a la posibilidad de continuar disfrutando de esta oportunidad, ya que la suma adeudada es tan pequeña, que no compensa los costos que significa perder el acceso al crédito, con lo cual, no solo se

vuelve a una situación de exclusión por el sistema financiero comercial, sino que además se pierde la posibilidad de seguir un programa a largo plazo en alguna MFI, que, sin duda, lo llevaría a una situación sostenida de ingreso, evidentemente más atractiva que aquella situación que lo conduciría a tomar un crédito y no pagarlo.

Para evaluar la dinámica de esta condición en cualquier sistema microfinanciero basta con estudiar las cantidades mínimas y máximas de créditos emitidos.

En cuanto a la periodicidad de los pagos, muy diferente a lo que se da en los sistemas financieros, se considera que deben hacerse bajo una frecuencia mucho mayor, debido a que, de esta forma, cada vez que se va a hacer un pago, el monto de este sea muy pequeño, y no signifique mayor inconveniente de conseguir.

Como forma de estímulo, y sustituto del colateral, las MFI deben dar prioridad de préstamo a aquellos que han cumplido con todos sus pagos, ya que, de esta forma, es que se da continuidad al proceso de superación y sostenimiento a largo plazo que requiere la dinámica de las microfinanzas.

Así mismo, esta forma de incentivo se convierte en un mecanismo de creación de vínculos de fidelidad fundamentales para la relación cliente-servidor, que, en ocasiones, es un medio de captación de personal para las MFI, las cuales deben tener

dentro de su staff un porcentaje de clientes, ya que ellos resultan una herramienta muy útil en la tarea de contacto con la comunidad y replicación y promoción de las experiencias.

Disciplina Crediticia y estricta supervisión cercana

Debido a los escasos recursos con los que cuenta un sistema microfinanciero y la necesidad de establecer precedentes de autosuficiencia, es necesario que los acreedores de un préstamo en IMF cumplan con el pago de sus cuotas y bajo un régimen de cumplimiento si se quiere impecable.

Una de las primeras cosas que se estipulan dentro de la eficiencia o no de un sistema microfinanciero es la disponibilidad de fondos y la capacidad de operación a niveles económicamente productivos. De lo contrario, haría falta un constante financiamiento externo, el cual puede ser usado en circunstancias, pero bajo ningún modo debe ser la fuente principal de fondos para la emisión de préstamos.

Más aún, de ser así, se estaría rompiendo con el concepto de Microfinanzas original, ya que uno de los elementos más distintivos es su capacidad de ser una herramienta auto sostenible y no dependiente de donaciones externas, que estimule al pobre a salir de la pobreza de una forma digna, y no bajo la figura de la limosna.

Si no se tiene un conjunto de normas y procedimientos bien delimitados que promuevan, premien, faciliten y regulen la concepción de repago de los clientes, es

muy probable que esta MFI fracase o funcione bajo condiciones distintas a lo que es la dinámica de las microfinanzas aquí estipuladas.

Dentro de los índices fundamentales de evaluación en las microfinanzas, el que se toma en cuenta a la hora de evaluar la capacidad de recuperación de créditos es el de Porcentaje de Créditos Repagados. De esta forma es posible ver cuántos de esos créditos emitidos son rescatados y reutilizados para otros préstamos, y cuántos de ellos se convierten en pérdidas o son “limosnas”.

Asimismo, toda MFI que se proponga operar de forma eficiente debe mantener un nivel de fondos tal que le permita emitir préstamos, facilitar dinero a sus ahorristas cuando lo requieran, entre otros, lo cual se logra siempre y cuando, sus clientes acreedores de créditos, hagan sus pagos de la forma como se les ha establecido, ya que bajo estas condiciones, es que se ha diseñado la dinámica de funcionamiento de la MFI, y, de haber anomalías en el cumplimiento de los pagos, se descuadra la capacidad de funcionamiento.

A mayor disciplina de pago, menos dinero debe ser acumulado para la amortiguación de los desajustes causados por el incumplimiento, y por ende, mayor disponibilidad de dinero para atender a un cantidad mayor de pobres necesitados de servicios financieros.

Por lo tanto, cada MFI debe establecer un conjunto de normas que promuevan esa disciplina, la faciliten y la regulen, de tal forma que los clientes y sus servidores entiendan su importancia, se sientan motivados y posean las facilidades de hacer cumplir la disciplina de pagos.

En cuanto a la supervisión, es importante estudiar como es el procedimiento de seguimiento, rastreo y registro de los pagos es establecido. Con ello no se quiere establecer una “policía” de cobranza, pero si una serie de procedimientos estimulen la disciplina y lleven control transparente de cada uno de los acreedores, de tal forma que sea posible mantener un registro confiable de quienes merecen continuar siendo clientes y quiénes no.

De esa forma es que se hace creíble para los clientes que, de seguir un comportamiento impecable, las repercusiones serán positivas en su record dentro de la organización, mientras que de seguir un comportamiento indisciplinado, sus posibilidades de un préstamo futuro se reducen, indiferentemente de sus contactos con trabajadores de la IMF, ya que lo que realmente importa es tu registro disciplinario. Y he allí la importancia de que los registros sean absolutamente transparentes y lleven un seguimiento impecable.

Agenda de Desarrollo Social:

La idea de las MFI's es que no solo se limiten a ser unas organizaciones de servicios financieros, sino que sus servicios incluyan todo un conjunto de actividades y facilidades de orientación y apoyo social que acompañen el proceso de superación de sus clientes, yendo más allá de solo emitir un crédito o servir de entidad de ahorro.

La existencia de una agenda social viene determinada desde la misma forma de organización de las MFI's. Ellas deben llevar implícitas un conjunto de normas o instituciones que promuevan una serie de valores comunitarios y de calidad de vida mínimos a los que deben acceder sus clientes para ser parte del proceso de superación de la pobreza, la cual no solo se fundamenta en la obtención de dinero.

Algunos de los ejemplos más representativos de este conjunto de normas a las que se refiere con Agenda Social son las continuas reuniones que se realizan semanalmente en los "centros", los cuales deben promover la interacción de los distintos grupos de acreedores para que compartan sus experiencias, se apoyen mutuamente, intercambien ideas de inversión, discutan sus dificultades y sean apoyados, bien sea por los trabajadores de la MFI o por los otros clientes, en cualquier problema que se les plantee y les dificulte su proceso de superación de la pobreza.

Así mismo, siguiendo un poco las experiencias vividas en Bangladesh con el Grameen Bank, es necesario que existan una serie de “principios” de calidad de vida, que deben ser instruidos a los clientes en el mismo momento que ellos deciden ser parte de MFI, de tal forma que, al mismo tiempo que se les está brindando un servicio financiero, se les incluya un conjunto de valores que son fundamentales para elevar su calidad de vida.

Esto es lo que el Grameen Bank ha llamado como las “Dieciséis Decisiones”(desplegadas en los anexos), las cuales son un conjunto de compromisos sociales y personales, que han evolucionado a lo largo del tiempo, y que actualmente son aprendidas y profesadas por cada uno de sus miembros. Esto ha contribuido a que los clientes se hayan visto en la obligación de mandar sus hijos al colegio, a alimentarse sanamente, a vivir en condiciones sanitarias dignas, a practicar costumbres de higiene, entre otros, los cuales han marcado la diferencia en la calidad de vida de los miembros del Grameen Bank.

Promoción del Ahorro Individual:

El ahorro es una figura que debe ser promovida por dos razones:

La primera está referida a la necesidad que existe de que los clientes depositen su dinero para reciclarlo en otros préstamos, y de esa forma, poder seguir funcionando con fuente de financiamiento autónoma, que ayude al desempeño eficiente de las MFI's.

Y la segunda, la figura del ahorro es una costumbre que debe ser promovida entre las personas de una comunidad, debido a que ella es la una de las principales formas para estimular el crecimiento y la inversión de un país. Al mantener el dinero en forma de ahorros, se le está dando un uso más eficiente al dinero, que aquel que se estaría dando si se mantuviera en manos de las personas.

Por un lado, el sistema financiero pondría a disposición este dinero para que otros puedan acceder a él, e invertirlo en una actividad productiva. Mientras que, por el otro lado, el de quien lo deposita, se estarían generando unos intereses, y una disminución del riesgo de que sea robado.

En vista de esta situación, necesaria para el funcionamiento básico de toda organización financiera, y su misión condición básica para el desarrollo de un país, es

que es fundamental que toda MFI promueva el ahorro y lo haga parte principal de su modo de operación.

Por ello, aquí se hace una evaluación de esta situación y se verifica que para que una organización califique como MFI debe cumplir con la promoción del ahorro, la captación de depósitos y la utilización de ellos como fuente principal para la emisión de créditos.

Autosuficiencia Financiera y Sostenibilidad:

Como se ha repetido en múltiples ocasiones a lo largo de este trabajo, las MFI son empresas sociales, por lo tanto, ellas deben ser capaces de generar recursos suficientes para lograr cubrir sus costos, mantenerse en el tiempo y no depender de la caridad de donaciones para poder funcionar.

Por ello es que es de suma importancia que el conjunto de normas y formas de trabajo que se tengan en las diferentes MFI's sean estudiados en todo lo que respecta a la estructura de costos, la función de producción, el plan de negocios, el financiamiento, los balances, la ideología de autosuficiencia e independencia económica, entre otros.

Para hacer un estudio cuantitativo del desempeño financiero, se recurre a una serie de índices en los estados financieros de cada una de las MFI's, para verificar si los valores que arroja son competitivos con la industria, si cubren los costos mínimos de operaciones, si poseen proyecciones positivas de crecimiento y mantenimiento en el tiempo.

La metodología que se ha escogido para la elaboración de esta evaluación ha sido inspirada por la novedosa fórmula que ha desarrollado Standard and Poor's Financial Services, a principios de 2007, por medio de la conformación de un grupo de trabajo con la finalidad de desarrollar instrumentos de evaluación e indicadores aceptados globalmente para el análisis de MFI's. Este denominado "grupo de trabajo" incluye analistas, no solo de Standard and Poor's, sino también de organizaciones ya mencionadas aquí previamente, en el capítulo segundo, con alta experiencia en la investigación y promoción de las microfinanzas, como lo son ACCION International, CGAP y CRISIL), apoyados por organismos multilaterales para el desarrollo como el Banco Interamericano de Desarrollo, CGAP y Microfinance Information Exchange (MIX).

Como ya se dijo, este grupo elaboró una serie de índices e instrumentos de medición, también conocidos como CAMEL, que abarcan 5 temas diferentes, pero, por lo que a este segmento de este estudio en particular respecta, solo se hará uso del tema que abarca la eficiencia, autosuficiencia y sostenibilidad, el cual ellos titularon "Perfil Financiero". Standard and Poor's (2007).

El conjunto de indicadores que se han tomado para este estudio, con sus respectivas formas de cálculo son los siguientes:

Índice/Valor	Formula
Rentabilidad sobre activos	$\frac{\text{Ingresos Operativos}}{\text{Activos}}$
Rentabilidad sobre Capital	$\frac{\text{Ingresos Operativos}}{\text{Capital}}$
Eficiencia	$\frac{\text{Gastos Operativos}}{\text{Cartera de Crédito Promedio}}$
Riesgo Crediticio	$\frac{\text{Cartera en riesgo}}{\text{Cartera total}}$
Capacidad de recuperación del crédito	% de créditos repagados.
Financiamiento	Distribución porcentual de los propietarios del Capital Social

Ante este último, “Financiamiento”, es importante resaltar que las MFI’s no deben ser un ente, en su mayoría, dependiente del Estado ni de ninguna ONG, o agente caritativo. Las fuentes de consecución de recursos no deben ser una caridad, ya que, de serlo, se estaría violando con uno de los principios fundamentales de los sistemas microfinancieros: Son negocios autosuficientes y económicamente auto sostenibles.

Asimismo, es importante hacer notar que para la evaluación de las MFI's en estudio, se tomarán en cuenta los estados financieros de los años 2005 y 2006, pues ellos son los más recientes para los que existe data para todos los casos, lo cual permite hacer una comparación uniforme y en condiciones más o menos similares.

Papel del Estado y el Marco Regulatorio.

Según estudios realizados por expertos en las microfinanzas en América Latina, González Vega (2002), el Estado es un ente que aunque no debe ser el dueño de las entidades microfinancieras, ni el principal patrocinador, debe intentar:

- Mejorar el clima de negocios e inversiones, para que haya incentivos para que ocurran las transacciones financieras.
- Establecer claramente y hacer que se lleven a cabo normas claras, de tal forma que ellas no sean cambiantes, sean entendidas por todos y que eviten a toda costa su manipulación.
- No competir con las instituciones microfinancieras privadas, especialmente evitando el uso de subsidios, crédito dirigido, entre otras medidas que no garanticen la sostenibilidad transparente.
- Buscar incentivos para que las MFI's se vean motivadas en incursionar en zonas no atendidas por el sistema financiero, debido a su baja rentabilidad, ocasionada por las bajas densidades de población, por lo que debe esperarse que los gobiernos brinden cierta ayuda en la cobertura de los altos costos fijos que significa la infraestructura de agencias en zonas alejadas, para que así las MFI's, en concordancia con el Estado, puedan ser capaces de servir en áreas de muy poco atractivo financiero, pero de mucha necesidad.

- Promover la búsqueda de nuevas tecnologías para la reducción de los altos costos fijos de las agencias, como pueden ser servicios bancarios ambulatorios, equipos de cajeros y oficiales bancarios que se desplacen geográficamente, entre otros.
- Subsidiar sólo una parte de los gastos fijos durante el proceso de apertura de las agencias, por periodos preestablecidos, los cuales deben ser específicos, puntales y meritorios según el desempeño y alcance de las MFI's que los reciben.

Asimismo, es importante mencionar las imperfecciones del mercado, pues estas son, quizás la razón más importante para que exista intervención estatal.

Como bien explican Stiglitz y Weiss (1981), bajo ciertos supuestos, la selección adversa y el riesgo moral podrían impedir que las tasas de interés, las tasas de oferta y demanda del crédito se igualen. La selección adversa surge cuando, debido a la información asimétrica, los acreedores no pueden determinar la veracidad de las afirmaciones del solicitante del crédito, por lo que no pueden predecir el riesgo de la actividad que estos van a financiar. En estas circunstancias, los acreedores suponen que altas tasas de interés atraerán a proyectos y a deudores más riesgosos y deciden por esta razón, no aumentar las tasas de interés, por lo que terminan racionando el

crédito, evitando que se igualen la demanda y la oferta de créditos, por lo que se dará una situación ineficiente a nivel social.

Ante esta situación es que deben intervenir los Estados por medio de la creación e implementación de marcos regulatorios que intenten anular el azar moral, las asimetrías de información, el incumplimiento de los contratos y las garantías.

Asimismo, el Estado, por medio de los marcos regulatorios específicos a las microfinanzas puede dar facilidades de acceso, transferencia y prestación de servicios financieros a los más pobres, privilegiando ciertas prácticas o flexibilizando determinadas exigencias de capitalización, desarrollo de tecnologías específicas, sistemas de contabilidad, entre otros que abaraten o promuevan la expansión y el alcance de los servicios financieros a las zonas más remotas.

MARCO EXPERIMENTAL

FOCALIZACION EXCLUSIVA EN LOS POBRES.

Grameen.

Como ya se ha hecho saber en múltiples oportunidades a lo largo de este estudio, el Banco Grameen nació como una iniciativa para brindar servicios financieros a los pobres exclusivamente.

De acuerdo a los procedimientos del sistema de emisión de créditos del banco, la exclusividad de focalización en los pobres se logra por medio de: “El establecimiento de criterios claros de elegibilidad para la selección de la clientela focalizada, adoptando medidas prácticas para descartar aquellos que no cualifiquen dentro de los más pobres” (Grameen 2008)

Asimismo, dentro de los patrones de método de acción del Banco, es claramente expuesto que este debe:

- 1) “Asegurarse que el sistema de créditos sirva a los pobres, y no viceversa, a través de las visitas recurrentes de los oficiales del banco a las aldeas, que les permitan conocer a los prestatarios y sus condiciones reales.

2) Establecer prioridad de acción vis a vis para focalizar la población, de tal forma que sirva a la gente con pobreza de mayor impacto, con necesidades de financiamiento, y que han sido excluidos por el sistema financiero comercial”.

En general, es bastante evidente que dentro de los principios fundamentales del Grameen, esta la focalización exclusiva en los pobres, ya que, de hecho, es este el pionero de esta iniciativa como herramienta o alternativa para la reducción de la pobreza.

Banco Sol

Dentro de los lineamientos y documentos de Banco Sol, se refiere constantemente al microempresario o sectores de menores ingresos, en sustitución a la palabra pobre. Por ello es necesario dar a conocer el concepto que da esta organización de microempresarios, de tal forma que pueda verificarse la relación que existe con el término pobre, ya que es el término que se maneja en el título de este apartado.

De acuerdo a los lineamientos de Banco Sol, se considera microempresarios a aquellas personas que habiendo permanecido en la inactividad, buscan iniciar una actividad productiva y se insertan en el mercado laboral informal.

“Normalmente, y en especial en el caso de Bolivia, los microempresarios pertenecen a los rangos menos educados y de menores ingresos de la población. A la vez, son los más numerosos. Altas tasas de pobreza acompañan altos números de microempresarios”. (2008) BancoSol

Una vez aclarado este punto, es posible presentar los lineamientos y fundamentos principales de acción de Banco Sol.

De acuerdo con sus estatutos formales, la misión del banco es “brindar la oportunidad de tener un mejor futuro a los sectores de menores ingresos, mediante el acceso a servicios financieros integrales de alta calidad”.

Su visión es "Ser el líder, referente e innovador de las microfinanzas a nivel nacional e internacional, favoreciendo al desarrollo, progreso y calidad de vida de las personas con menores ingresos". (Banco Sol 2008)

En general, todo su funcionamiento se basa en la atención de aquellos dedicados a la microempresa, es decir, aquellos de menores ingresos, que se encuentran excluidos por el sistema financiero comercial, por lo que es posible confirmar que Banco Sol es una entidad dedicada únicamente a los que en este trabajo se han calificado como pobres.

Banco del Pueblo Soberano

En concordancia con su auto descripción “El Banco del Pueblo Soberano es un ente microfinanciero, encargado de luchar contra la pobreza al facilitar el acceso a servicios financieros y no financieros a quienes no tengan acceso al sistema comercial y posean iniciativa de desarrollar una actividad económica para superar su condición de pobreza” (Banco del Pueblo 2008)

Asimismo, al citar su misión encontramos que esta propone ser “una Institución del Sistema Microfinanciero de la República Bolivariana de Venezuela con enfoque hacia el Modelo de Desarrollo Soberano, Social, Sostenible, Endógeno y Humanista, creada para prestar servicios no financieros y financieros oportunos, con el fin de construir una economía social desde el reconocimiento de los saberes, vocaciones productivas, habilidades, hábitos, potencialidades y necesidades de las comunidades que habitan en las zonas más excluidas, permitiendo la erradicación de la miseria y la pobreza” (Banco del Pueblo 2008)

Sin embargo, por medio de estudios propios realizados en trabajo de campo para la comprobación de estos principios, haciendo énfasis en su proceso de elección de la clientela, se pudo evidenciar que la formula que esta entidad utiliza para su selección es por medio de los Consejos Comunales, los cuales, según dice el

funcionario, “han sido diferenciados geográficamente, y clasificados de acuerdo a sus niveles generales de ingreso y condiciones humanas.”

De acuerdo al funcionario del departamento de estudios sociales que fue entrevistado, se da prioridad a aquellas localidades de menores ingresos, que cumplan con la organización política de Consejo Comunal pre-establecida en las leyes nacionales vigentes, de tal forma que si carecen de esta organización formal-legal, no son tomados en cuenta para la clasificación.

De esa forma, las personas interesadas en el acceso a créditos del Banco del Pueblo deben dirigirse a sus consejos comunales, para que ellos los acrediten de elegibles para un crédito, por considerarlos en condiciones de alta necesidad para el financiamiento de una actividad productiva.

En vistas de esto, podría decirse que los consejos comunales actúan como intermediarios del proceso de acceso a los servicios financieros, y no es, directamente, este banco quien elige a su acreedor, lo cual pondría en duda hasta que punto es verdaderamente el más pobre o el más necesitado quien recibe el crédito.

Banco de la Mujer

Por definición propia, Banmujer (también conocido por ese nombre) se dedica a “Facilitar servicios financieros y no financieros mediante el apoyo técnico, asistencia, capacitación, seguimiento y acompañamiento a las mujeres de los sectores más empobrecidos del país” (Banco de la Mujer 2008)

Al igual que hizo con el Banco del Pueblo Soberano, se buscó extraer la veracidad de esta focalización a los pobres, para lo que hizo un seguimiento de una persona que fue a pedir un crédito, aproximándose directamente a la sede principal de la organización.

Luego de conversaciones con la persona a la que se hizo el seguimiento, pudo encontrarse que la forma como el banco elige sus acreedores es bastante abierta ya que, según dice la funcionaria facilitadora del curso de inducción para solicitantes “quienes se acercan a pedir un crédito a la organización, dada la muy pequeña cifra del crédito, no deben ser, sino, mujeres de muy pocos recursos, que están dispuestas a invertir su tiempo en todas las diligencias que este procedimiento amerita, por una cantidad tan pequeña, que, para cualquier persona que no sea verdaderamente pobre, no valdría la pena.”

Aunado a ello, según lo dicho por la Asistente Técnica María Esperanza, la organización posee la filosofía de “abrir sus puertas a toda aquella mujer que esté interesada en desarrollar una actividad productiva, tan humilde que, su necesidad de financiamiento inicial es tan baja como los créditos que allí se emiten, lo cual es indicativo suficiente de que esta mujer si se encuentra en una condición bastante precaria o de pobreza.”

El paso subsiguiente a la introducción de la petición, la cual solo exige una factura de lo que se desea adquirir para el negocio, identificación y evidencia de localidad de vivienda, es la asistencia a tres talleres de inducción, los cuales sirven de mecanismo de seguimiento, consistencia y compromiso de los solicitantes, los cuales se realizan en sus localidades de vivienda, que, a su vez, permite, a los facilitadores verificar que las condiciones de los acreedores son de verdadera precariedad y pobreza.

En general, el sistema de elección de Banmujer es de mucha apertura y receptividad, que, según ha podido ser verificado, si tiene absoluta focalización en las personas de menores ingresos, lo cual logra por medio de la interacción directa de sus funcionarios con sus clientes, sin hacer uso de otras organizaciones o terceros en el proceso de selección.

Bangente

La forma de selección de clientes de esta organización se basa en visitas a los sitios de trabajo y vivienda de las personas que solicitan un crédito, de tal forma que se pueda verificar las condiciones en las que vive, los servicios de los que disfruta, el estado en el que se encuentra su entorno, entre otros factores que permiten a los funcionarios de Bangente poder comprobar que esta persona ciertamente es de bajos recursos.

Sin embargo, se ha podido constatar que las personas seleccionadas para recibir los créditos no son aquellas de recursos más bajos, ni las que se encuentran en condiciones de pobreza más extrema, ya que según data del último estudio realizado por la fundación Bangente de las características de los clientes, aparece que más del 80% de ellos posee teléfono, agua potable, televisión y electricidad, lo cual claramente demuestra que ellos no pertenecen a los sectores más bajos de la sociedad. Aun así, es importante aclarar que estas personas sí son pobres, aun cuando no sean los más pobres, y la razón por la que son ellos, y no los más pobres, quienes representan el grueso de la cartera de clientes de Bangente se debe a que la población objetivo de esta organización es aquella localizada en las grandes y densas urbes del país, y no en los centros rurales más pobres, donde se localizan las poblaciones en condiciones más precarias del país, pero que, lamentablemente, no poseen las condiciones mínimas de

estructura económica, ni localización geográfica que, por ahora, puede atender o están al alcance de la organización Bamente.

PARTICIPACIÓN DE LA MUJER

Grameen.

De acuerdo a lo que ya se ha expuesto antes, es importante recordar que la pobreza tiene mayor incidencia sobre la mujer.

Asimismo, en países como Bangladesh, se suma el importante factor de la religión, puesto que debido a que la gran mayoría de la población es musulmana, las condiciones de libertades económicas e igualdad de género son tan limitadas, que exigen una especial atención a la mujer, ya que esto acentúa aun más la condición de exclusión en el acceso al mercado financiero.

En vistas de ello, fue que el proyecto del profesor Yunus toma como factor fundamental para el éxito de su proyecto, especialmente en materia de pobreza, el tomar a la mujer como cliente prioritario en la prestación de servicios microfinancieros.

La filosofía del Grameen, especialmente en su esfuerzo por diferenciarse del sistema financiero regular, se centra en resaltar la importancia de “Trabajar en pro del

mejoramiento del estatus de las mujeres dentro de su círculo familiar, a través de la oportunidad que se les brinda de poseer activos, los cuales se garantizan deben permanecer en sus propiedad. (Grameen, 2008)

Para lograr este objetivo, el Banco Grameen se dedica a “crear un formato organizacional para los mas desventajados, especialmente mujeres de los hogares más pobres, de tal forma que puedan entender y manejar por sí mismas”. (Grameen, 2008)

En términos cuantitativos, el índice de préstamos realizados por esta organización según género demuestra que para julio de 2008, un 97% de los acreedores de créditos son mujeres. Lo cual suma un total de 7,54 millones de mujeres con acceso al crédito en las zonas más pobres de Bangladesh.

Banco Sol

De acuerdo con los estudios realizados sobre el Banco Solidario de Bolivia, no se ha podido obtener mayor evidencia en su filosofía que demuestre que la mujer sea un factor prioritario en el funcionamiento y emisión de créditos en la organización.

Sin embargo, a diferencia del previamente discutido Banco Grameen, el Banco Sol es una organización que se localiza en un país de religión principalmente católica, donde las barreras de discriminación de géneros y libertades económicas para la mujer no son tan importantes como en el caso de Bangladesh.

Esta organización no hace mucho hincapié en el hecho de dar prioridad a la mujer como clientes acreedores, aunque si saca a relucir que existe la tendencia de que sean las mujeres quienes se vean atraídas por este tipo de servicios microfinancieros ya que “por ser quienes tienden a poseer niveles de educación menores y ser más adversas al riesgo, son más propensas a operar comercios más sencillos, que requieren inversiones iniciales menores, los cuales se adaptan mejor a las condiciones que brindan los microcréditos”. (Banco Sol, 2008)

En general, para Banco Sol, la discriminación de los clientes parece no estar basada en el género, sino más bien en las condiciones económico-sociales de necesidades de financiamiento, para aquellos que clasifiquen como microempresarios, bien sea hombre o mujer indistintamente.

En términos cuantitativos, es posible observar que la tendencia es bastante pareja entre la distribución de los créditos, en términos de género, ya que de acuerdo fuentes del reporte Memoria Anual de Banco Sol 2007, un 46% de sus acreedores son mujeres.

Banco del Pueblo

Al igual que el caso anterior, dentro de los principios de funcionamiento de esta organización, no aparece, de forma explícita, ninguna distinción o preferencia por la mujer como cliente o acreedor de créditos.

Como ocurre con Banco Sol y Bolivia, Venezuela es un país donde la religión no es un factor que prive de libertades económicas ni oportunidades productivas a la mujer, por lo que el problema de exclusión en el sistema financiero está distribuido de forma más equitativa en términos de género.

Sin embargo, la información que pudo obtenerse, en materia de la prioridad de la mujer en el acceso al crédito, que fue provista por los funcionarios de esta organización muestra que, la mujer en Venezuela, ha demostrado estar más interesada en el acceso a los servicios de microcrédito que brinda esta entidad, por lo que, según uno de los funcionarios del departamento de estudios sociales, “la mujer venezolana, por si misma, se hace prioritaria en nuestra clientela, pues ella misma es quien ha demostrado ser fuente de mayor iniciativa productiva, por lo que nosotros seguimos una metodología de elección del acreedor que dé prioridad al más productivo, indistintamente de si es hombre o mujer”.

Asimismo, otra funcionaria de la organización, al ser interrogada por la importancia relativa de la mujer, respondió que, “el dueño del banco (del Pueblo) es el gobierno, y el gobierno ya creó un banco solo para la mujer, por lo que aquí no vemos la necesidad de que también se le dé prioridad.”

En términos cuantitativos, es posible corroborar, como ha dicho el funcionario de estudios sociales previamente citado, que la mujer, por si misma, es mayoría en la cartera de créditos del Banco, pues representa un 57% de los clientes acreedores de microcréditos, según la data publicada por esta organización en la web.

Banco de la Mujer

Solo como punto de información aclaratorio, aun cuando parezca redundante extenderse en esta organización, pues su nombre mismo lo indica, es un banco dedicado a la prestación de servicios microfinancieros para la mujer, es necesario aclarar ciertas condiciones relacionadas al género de los acreedores en los procesos de emisión de créditos.

Comúnmente, se cree que esta organización es absolutamente dirigida a la emisión de créditos y servicios para mujeres, pero lo cierto es que no es del todo así.

Como se verá más adelante, en el estudio del factor institucional relacionado a la creación de grupos para la emisión de créditos, el Banco de la Mujer permite que dentro de los grupos o cooperativas que solicitan los créditos existan hombres, pero con la salvedad de que estos grupos deben ser, en su mayoría, conformados por mujeres.

La mayoría de los talleres y los servicios que brinda la organización están dirigidos a la mujer, por lo que, en su gran mayoría, aunque no en su totalidad, esta es

una organización diseñada para servir a las mujeres de los sectores de menores ingresos del país.

Bangente

Siguiendo un poco el mismo concepto o argumento que se ha dado en el apartado de Banco del Pueblo, luego de haber entrevistado a la licenciada Catherine Lizarazo, directora de la sede de Palo Verde, con respecto a lo que significa la mujer dentro de las prioridades de esta organización, se ha obtenido la siguiente respuesta: “Bangente no hace distinción de géneros, nosotros nos guiamos por la demanda del mercado y la tendencia natural de solicitud de préstamos, sin importar que sea hombre o mujer. Aunque hemos visto que para la mujer son más atractivos nuestros servicios que para los hombres, pues solicitan con mayor frecuencia, pero la diferencia no es muy grande, y por ello evitamos hacer distinción de géneros en nuestra labor” (Julio 2008)

En cuanto a la evidencia empírica, según el estudio que ha realizado este año la Fundación Bangente, previamente mencionado, la población total de mujeres clientes del Banco representa un 55% del total, con lo que se corrobora lo dicho por la directora de la sede de Palo Verde, en cuanto a la tendencia ligeramente mayoritaria de demanda crediticia por parte de la mujer venezolana de las barriadas de los centros urbanos del país.

LIBRE ELECCIÓN DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA E IGUAL PRIORIDAD
PARA CUALQUIER ACTIVIDAD.

Grameen

El Banco Grameen tiene la filosofía de permitir al acreedor que elija su propia actividad productiva, ya que ello es lo que les va a permitir desarrollar las habilidades que ya poseen, y según las palabras de su creador “lo que les va a permitir pagar los préstamos a tiempo” Yunus (2008)

Esto último se debe a que, dado que el cliente ya conoce sus capacidades de producción en la actividad que eligió, solo así podrá calcular las necesidades productivas que debe realizar cada semana para poder generar el ingreso suficiente para pagar la cuota semanal de repago que exige el Banco.

Asimismo, es importante resaltar que, a diferencia de muchas otras organizaciones dedicadas a las microfinanzas y a colaborar con el desarrollo de los países, el Banco Grameen se abstiene de hacer prioritaria ningún sector productivo que le sea beneficioso a la nación en su economía global, considerando que primero hay que solventar la pobreza extrema focalizada, para luego dedicarse a la pobreza global.

Banco Sol

Para esta organización, los únicos requerimientos que debe tener una persona que opta a un crédito es ser “propietarios de una unidad económica, que les permita generar flujos de caja suficientes para amortizar dicho crédito y estar insertos en el mercado del microcrédito, pudiendo ser estos comerciantes o productores de bienes o servicios” (Banco Sol, 2008)

De acuerdo a este principio, BancoSol se rige por las fuerzas del mercado de demanda de créditos, libremente elegidos por los clientes, sin hacer ningún hincapié o preferencia a cierta actividad productiva.

Banco del Pueblo

De acuerdo a lo dicho por los oficiales de esta organización, a los acreedores se les da libre elección de su actividad productiva, pero existe una prohibición absoluta de prestar a aquellos cuya actividad productiva esté relacionada a:

- Licorerías, bodegones y afines.
- Juegos de envite y azar.
- Juegos de videos, copias de CD, DVD y Videocintas en general.
- Prestamistas.
- Adquisición y repotenciación de vehículos de transporte público.
- Adquisición de vehículos privados.
- Adquisición, construcción o remodelación de viviendas.
- Adquisición o remodelación de locales comerciales y oficinas.
- Construcción y Proyecto para Obras Civiles.
- Financiamiento de deudas por pagar.
- Estudios de mercado, encuestas y sondeos de cualquier clase.
- Repotenciación de maquinarias para la construcción

Sin embargo, luego de haber hecho la investigación en sitio, y por medio de entrevistas con los funcionarios de emisión de crédito de esta organización, pudo confirmarse que la prioridad para la obtención de créditos las poseen aquellas

personas que estén dedicadas a la manufactura o creación directa de bienes, debido a que el estado (fundador y principal patrocinante de la organización) considera que para que el proceso de “Desarrollo Endógeno” del plan de gobierno sea exitoso, hay que fomentar la producción interna.

En vista de ello, los funcionarios entrevistados fueron muy claros en admitir que cualquier actividad de comercio, reventa de alimentos que no involucre un proceso de creación propia o manufactura no está siendo considerado para optar a un microcrédito.

Banco de la Mujer

El modo de operaciones de esta organización establece que cada mujer elige su propia actividad productiva. Sin embargo, al entrevistar a los funcionarios de la organización, éstos admitieron que en estos momentos, se le da especial prioridad a aquellas actividades de manufactura, y en especial, aquellas relacionadas con la alimentación. Mientras que aquellas dedicadas al comercio y los servicios son, “por los momentos”, no prioritarias para el Banco porque no promueven el desarrollo endógeno y la autosuficiencia productiva del país”.

En consecuencia, es posible afirmar que esta organización posee un sesgo hacia la preferencia de la manufactura, sobre el comercio y los servicios que podría significar un obstáculo para aquellas mujeres muy pobres cuyas habilidades productivas estén íntimamente relacionadas con las actividades menos preferidas.

Asimismo, varias de las funcionarias de los talleres de inducción repitieron en varias oportunidades que aquellas actividades que involucren alimentación, así sea distribución, lo cual no es producción, serán aceptadas como clientes prioritarios, por lo que no queda muy claro hasta qué punto las actividades de distribución y comercio son relegadas a segundo plano con respecto a las de manufactura.

Bangente

La solicitud de créditos en esta organización presenta una absoluta libertad de elección de la actividad productiva. De acuerdo a las mismas palabras de la directora de la Sede de Palo Verde, “cualquier actividad económica que elija el cliente es considerada valedera para calificar para un préstamo, siempre y cuando esta tenga ya un año de funcionamiento y posea un establecimiento que verifique su situación. Nosotros no hacemos ningún tipo de priorización de actividad sobre otra como lo hacen otras MFI's del Estado, puesto que nuestra misión es la de apalancar indiferentemente a nuestros microempresarios o emprendedores, a continuar o expandir su negocio”.

De acuerdo a las estadísticas que muestran los resultados de la presentación de la fundación Bangente, el Comercio representa el 63%, el Transporte 23%, Producción 8% y Servicios 6%, los cuales son el resultado natural de la demanda nacional, ausente de ningún sesgo o preferencia por alguna actividad en especial.

RESPONSABILIDAD COLECTIVA Y APOYO MUTUO A TRAVÉS DE GRUPOS OBLIGATORIOS

Banco Grameen

De acuerdo a la filosofía de su creador, el profesor Yunus, debido a la ausencia de colateral que se exige para la emisión de créditos, debe existir algún mecanismo que funcione como tal. La fórmula que éste ideó para sustituir al colateral fue la formación obligatoria de grupos asociativos para la solicitud de créditos.

De esta forma, se asegura que la responsabilidad de repago de un agente tenga repercusión sobre sus compañeros, originando lo que se conoce como presión social. Así, el sentido de compromiso de pago no solo está con la organización, sino también con sus compañeros, quienes se verían afectados por las faltas individuales.

Siguiendo esta visión, es que da forma al plan de acción para la emisión de créditos del Grameen el cual exige que:

“Los acreedores se organicen en pequeños grupos homogéneos, lo cual facilita la solidaridad de los grupos, así como la interacción participativa.

La organización de grupos de 5 miembros y colocarlos en centros ha sido la base del funcionamiento del sistema del Banco Grameen. El énfasis ha estado en el fortalecimiento de las capacidades de la clientela, de tal forma que sean capaces de planificar e implementar decisiones a un nivel de micro desarrollo.” (Grameen, 2008)

Banco Sol

En la metodología de préstamo de esta organización se encuentra un sistema mixto, pues aunque posee un tipo de emisión de crédito que requiere de la formación de grupos, también se encuentra la figura del crédito individual.

Según los requerimientos del crédito individual, “solo hacen falta que sean dueños de una unidad económica que les permita generar flujos de caja suficientes para amortizar dicho crédito e insertos en el mercado del microcrédito, pudiendo ser estos comerciantes o productores de bienes o servicios”.

Por otro lado, el crédito solidario, si se realiza utilizando la figura de grupos, que van de 3 a 4 personas, entre ellas debe existir completa afinidad entre los componentes del grupo solidario y no deben formarse grupos con nexos familiares o relación consanguínea de grado 1 y 2.

Banco del Pueblo

En esta organización, al igual que en la anteriormente mencionada, se trabaja con sistema mixto de condiciones para el crédito.

Existe la figura del crédito individual, al que ellos catalogan “Unidad Productiva Familiar” el cual es “el financiamiento que se le otorga a una persona natural, con el propósito de impulsar e incentivar el desarrollo de su idea emprendedora”.

Como es evidente, esta forma de préstamo no exige ningún grupo asociativo obligatorio, ni exige colateral de ningún tipo.

Por otro lado, el crédito solidario, (en grupos) por ellos catalogado como “Unidad Productiva Asociativa”, “va dirigido a aquellos grupos de personas (de 2 a 9 personas) que comparten la visión de iniciar actividades socioproductivas iguales, donde las/os beneficiarias/os se respaldarán de forma recíproca”.

Esto de acuerdo a los estatutos escritos, o normas formales del Banco, ahora, en la práctica, si existe un sesgo hacia la preferencia de los grupos asociativos.

Según la coordinadora de operaciones del Estado Miranda, la funcionaria Blanca González, “en estos momentos el Banco da prioridad casi absoluta a los clientes organizados en grupos, a menos que la persona que solicita en el crédito individual demuestre que su actividad económica solo puede realizarse de forma individual o esté acompañado en la actividad por alguien que se encuentre inhabilitado para hacer los trámites del préstamo”.

Las consecuencias de la falta de pago de uno de los integrantes del grupo es la misma que plantea la teoría del Grameen. Si uno de ellos se atrasa, los demás quedan vetados de optar por otro crédito en cualquier en esta organización.

De acuerdo a esto, se puede corroborar que esta organización funciona casi en su totalidad bajo la condición de la emisión de préstamos en grupo, como mecanismo de sustitución de la utilización de colateral.

Banco de la Mujer

En Banmujer, la forma de emisión de préstamos sigue en su totalidad la estrategia de formación de grupos.

El mínimo de personas exigidas por grupo para ser aprobado un crédito es de 3, las cuales deben asistir sin falta a los talleres de inducción previos a la emisión del crédito para corroborar la existencia del grupo y la afinidad productiva de sus componentes.

Existen dos tipos de créditos, aquellos otorgados a las llamadas Unidades Económicas Asociativas (UEA) los cuales son los simples grupos de mínimo 3 personas, cuyos montos serán de máximo BsF. 5.000.

El otro tipo de crédito es aquel emitido para las cooperativas (legalmente registradas como tal), el cual posee un límite máximo de crédito de BsF. 50.000.

Al igual que en el Banco del Pueblo, si alguno de los integrantes del grupo asociativo o la cooperativa falta con el pago de las cuotas, los retrasos quedarán registrados en la historia de todos los integrantes, lo cual afecta directamente las posibilidades de acceso a servicios financieros de microcréditos en el futuro.

De acuerdo a una de las funcionarias, encargada de dictar los talleres de inducción para la emisión de créditos, “el hecho de que la organización exija la formación de grupos no solo es una fórmula para asegurarse de que todos paguen por presión social, (ya que por lo pequeños que son los créditos y el hecho de no poder solicitar uno nuevo en el futuro podría ser suficiente), sino que es una estrategia para promover la responsabilidad y la solidaridad profesional”.

Evidentemente, luego de esta revisión, tanto teórica como empírica, es posible afirmar que Banmujer es una organización que utiliza la figura de los grupos asociativos para la emisión de crédito como mecanismo para protegerse de la ausencia de colateral, además de, supuestamente, servir de herramienta de fomento de otros valores que trascienden la función netamente financiera.

Bangente

Esta organización funciona bajo la dinámica de préstamos individuales, considerando como colateral la simple presentación del lugar donde se localiza el negocio, el cual debe tener por lo menos un año de funcionamiento, sin necesidad de formar grupos asociativos.

La única excepción se presenta cuando la actividad productiva es la que ellos catalogan con el nombre de "Puerta Puerta", la cual no posee un sitio como tal de funcionamiento, sino que es el mismo microempresario quien lleva consigo o visita los sitios donde va a prestar su servicio, vender su mercancía o ejercer su actividad económica como tal. En tal situación, Bangente exige al cliente que proponga un fiador, u otra persona con un negocio en funcionamiento y con establecimiento definido, para que responda en caso de que este cliente ambulante no se responsabilice por el pago de sus cuotas.

PEQUEÑOS PRÉSTAMOS, PAGOS SEMANALES Y ELEGIBILIDAD
DE RE-PRÉSTAMO LUEGO DEL PAGO COMPLETO DEL
PRÉSTAMO ACTUAL

Grameen

Recordando un poco la historia de la creación de esta organización y del sistema microfinanciero en general, es inevitable observar que la palabra microfinanzas evolucionó de la práctica de la emisión de microcréditos, es decir, créditos cuyos montos son muy pequeños; tan pequeños, que el sistema financiero comercial no los ofrecía aun cuando muchas de estas personas en situación de pobreza extrema los demandaran.

Basado en esta situación, actualmente popularizada por la experiencia del profesor Yunus en Bangladesh, es que surge la idea de los créditos muy pequeños, que caracterizan a toda MFI, los cuales se adecuan a las necesidades de los más pobres y no se encuentran en entidades financieras comerciales.

A lo largo de los años, el Grameen ha logrado expandir su oferta de créditos, diversificándose en préstamos habitacionales, para estudios superiores,

microempresas, tecnologías de comunicación, entre otros, los cuales tienen montos un poco mayores a los originales créditos simples, que aún se mantienen, y se emiten desde un valor tan pequeño como USD 21 en adelante.

En cuanto a las otras modalidades de crédito, los montos mínimos son mayores, pero aun así, siguen siendo mucho menores a los montos mínimos que ofrecen las entidades de préstamo comerciales.

En su situación de creador del sistema de emisión de créditos para los pobres y pioneros de esta modalidad de microfinanzas, el Grameen es el gran ejemplar de la práctica de los cobros semanales, ya que, según su filosofía, de esta forma, los montos de las cuotas de repago son tan pequeñas que no deberían ser un problema para el cliente de conseguir, lo cual evita que este se vea endeudado y falte a su compromiso.

En cuanto a la situación de re préstamo, el Grameen funciona con una metodología que da prioridad y premia a todo aquel que paga a tiempo sus cuotas y logra terminar con el pago total del préstamo, mientras que aquellos que no lo hicieron quedan absolutamente vetados de acceso a otro crédito hasta que no cumplan con el anterior.

Banco Sol

En Banco Sol, a pesar de las múltiples modalidades de créditos que hoy en día ofrece, como consecuencia de su proceso de expansión a lo largo de los años, se mantiene la figura de los préstamos muy pequeños, los cuales parten de un monto desde USD 50 en adelante.

Al igual que el Grameen, los montos de los créditos actualmente han llegado a unos niveles mucho mayores a aquellos con los que comenzaron, pero como MFI que es, mantiene sus préstamos muy pequeños, que se adecuan a las necesidades de aquellos más pobres o que se encuentran en la fase inicial de su proceso de desarrollo y superación económica.

En cuanto a los pagos de las cuotas, Banco Sol es diferente a la práctica del Grameen, puesto que la frecuencia es mensual. Aparentemente, esto no ha sido un problema para sus clientes, ya que a lo largo de todos los años de funcionamiento de esta organización, siempre ha trabajado de esta forma y no ha visto la necesidad de variarlo.

Banco del Pueblo

Una de las características fundamentales de esta organización, es su cualidad de emisión de microcréditos. Como su mismo slogan lo dice “Eliminar la pobreza a través de los microcréditos”.

En efecto, esta organización trabaja con un sistema que, a diferencia de los organismos previamente citados, quienes se han diversificado y han ampliado sus montos de préstamo, este solo maneja montos muy pequeños, cuyo mínimo es de BsF.500 (USD 235 aprox. a valor oficial) y un máximo de BsF 15.000 (USD 7.060 aprox. a valor oficial).

En cuanto a los pagos de las cuotas, la frecuencia es, mensual, por un plazo máximo de 4 años.

En lo referido al re préstamo, para Banco del Pueblo es sumamente importante el hecho de pagar el crédito si se quiere disfrutar de un nuevo préstamo. Para lograr un nuevo crédito, esta organización exige la presentación de su “expediente del crédito anterior emitido por la Unidad de Archivo”.

Adicionalmente, debido a que esta es una organización del Estado, por lo que es parte de una red de organizaciones dependientes de éste, la importancia del pago completo del crédito para la solicitud de otro préstamo trasciende de esta organización, porque, según lo dicen los funcionarios de emisión de créditos entrevistados, “el hecho de incumplir con Banco del Pueblo te *raya* con todas las otras organizaciones financieras del estado y te priva de obtener cualquier otro préstamo porque esta persona ha demostrado ser incumplido e irresponsable”.

Banco de la Mujer

El crédito en el Banco de la Mujer es de valor fijo. Todo préstamo es de BsF. 5.000 (USD. 2.325 a valor oficial), el cual, conociendo las condiciones y costos de vida en el país, es considerado como microcrédito.

En cuanto a la frecuencia de los pagos de las cuotas, Banmujer mantiene la misma frecuencia mensual de las dos organizaciones previamente mencionadas.

El re préstamo, es, al igual que para el Banco del Pueblo, una figura importante, ya que, el pagar el crédito a tiempo no solo permite ser prioritario para acceder a otro crédito, sino que, además, permite que expandas tu solicitud de crédito en un 50%.

Asimismo, como ocurre en el caso del Banco del Pueblo, y por la misma razón de pertenecer a una cadena de bancos del Estado, el hecho de no cumplir a tiempo con esta organización priva el re préstamo en cualquier otra.

Bangente

Los montos de préstamos que emite esta MFI parten desde los Bs.F.1.800, el cual, generalmente es pagado a un plazo de un máximo de 5 meses. El valor promedio de los préstamos de Bangente está alrededor de los BsF.15.000, a un plazo de 12 meses.

Considerando el nivel de precios de este país y el valor del sueldo mínimo, este monto es bastante bajo, especialmente si se está hablando de préstamos para empresarios y, mucho más, si se compara con los préstamos mínimos para este concepto que ofrece la banca comercial. Ante esta situación, es que puede afirmarse que, efectivamente, los montos de créditos que maneja esta organización si califican como microcréditos.

En cuanto a los periodos de pago de las cuotas, esta organización trabaja bajo un esquema mensual, al igual que Banco Sol, Banco del Pueblo y BanMujer, por no considerar necesario, e inclusive mucho más eficiente, el uso de pagos mensuales, ya que este es el método más acostumbrado en esta sociedad, da mayor brecha al cliente de recolectar el dinero, y disminuye la cantidad de veces que éste debe acercarse a los puntos de depósito, lo cual significa ahorro de dinero que tendría que gastar por concepto de transporte y horas invertidas en trasladarse en vez de estar en el negocio.

En lo que respecta al re-préstamo, es de gran interés la forma como esta organización maneja e incentiva la disciplina y el compromiso por medio de esta herramienta. De acuerdo a las explicaciones que hace la directora de la Sede Palo Verde, “todo aquel cliente que pague a tiempo sus cuotas, es decir, tenga un acumulado de menos de 30 días de retrasos en pagos de las cuotas, para el momento que le falten 2 cuotas por terminar su deuda, es colocado en la lista de los clientes preferidos. Al aparecer en esta lista, inmediatamente será contactado telefónicamente y se le ofrecerá acceder a otro crédito, si así lo desea, disfrutando de los siguientes beneficios:

No tiene que ir al asesor a presentar proyecto

Recibe el nuevo préstamo en un tiempo mucho menor al anterior

Puede optar por un monto mayor.”

Según las mismas palabras de la directora, “una de las labores y valores fundamentales que esta organización quiere fomentar es la de cliente responsable y el vínculo a largo plazo entre la organización y el empresario, dando pie a un crecimiento de ambas partes a lo largo del tiempo”, corroborando o quizás apoyando la visión del modelo Grameen con respecto a la importancia de la promoción del compromiso y los vínculos con la sociedad.

DISCIPLINA CREDITICIA ESTRICTA Y SUPERVISIÓN CERCANA

Grameen.

De acuerdo al sistema de emisión de créditos que describe el Grameen, las condiciones especiales de créditos para los pobres diseñadas por ellos establecen que la formación de grupos y la asistencia semanal a los “centros” les obliga o fomenta a los clientes el sentido de responsabilidad y transparencia en las actividades, ya que ellas son realizadas, en su mayoría, a la luz pública y con un seguimiento muy cercano y continuo.

De acuerdo a lo que explican Fugleslan y Chandler en su estudio de las experiencias del Grameen, en relación a la forma en que esta organización logra mantener una disciplina es por medio del “establecimiento de un contexto organizacional de contabilidad y transparencia crediticia y financiera en las comunidades. El Grameen lo logra por medio de la creación de centros donde los miembros del staff constantemente recuerdan a los miembros de esos centros que si ellos rompen la disciplina de sus propias actividades, el Grameen colapsa. Una vez un funcionario de un centro le decía a las mujeres de éste: piensen en su pago de las cuotas como si fuera el latir de sus corazones, si deja de existir, su cuerpo parará de funcionar, al igual que lo haría esta organización.” (pág. 85, 1993)

Cuando se hace referencia a la “*Bidhimala*” o constitución del Grameen, es claramente establecido que:

- “Todos los miembros del grupo deben asistir obligatoriamente a las reuniones semanales de los centros.
- En las reuniones semanales, el coordinador del centro deberá mantener la disciplina y recolectar los pagos y depositarlos en la representación del Banco que corresponda.
- Todo miembro debe estar al tanto de sus responsabilidades y normas que rigen las actividades del grupo. Debe estar comprometido con el mantenimiento de la disciplina dentro del grupo y con la organización”.

En caso de que las normas de disciplina allí impuestas: repago a tiempo y asistencia a las reuniones semanales, no sean cumplidas por algún miembro del grupo, el Grameen establece que:

- “Los miembros del grupo deben, por decisión unánime, expulsar a aquel que incumpla con las normas de disciplina. Si este miembro debe dinero al banco antes de ser expulsado, debe ser cobrado el dinero, o el grupo se hará responsable por ello.
- Si algún miembro del grupo incumple con las normas de disciplina, los otros miembros del grupo pueden, por decisión unánime, aplicar una

multa, la cual será depositada en el Fondo de del Grupo para pagar la deuda”.

Es bastante evidente que la disciplina y el seguimiento cercano es uno de los valores más importante para esta organización, que lo demuestra su tasa del 95%(Según data Grameen 2008 publicada en la web) de recuperación de los créditos emitidos, lo cual permite que esta funcione con absoluta transparencia y los miembros de ella desarrollen un sentido de compromiso absolutamente necesario para el buen funcionamiento de cualquier organización.

Banco Sol

La historia de recuperación de créditos y eficiencia crediticia de esta organización ha tenido una trayectoria envidiable en todo lo que lleva de historia, demostrando un modo de acción y seguimiento de los préstamos tan efectivos que sus tasas, durante los últimos 10 años, han estado siempre entre las mejores del mundo.

De acuerdo al último Informe Anual de la Gerencia General de Banco Sol, “el resultado claro para la institución de haber mantenido los niveles de morosidad controlados y, por lo tanto, el nivel de calidad de cartera, se ha debido a la implementación de nuevas herramientas de análisis de riesgo crediticio, el funcionamiento de la auditoría metodológica, las nuevas herramientas de estandarización en el uso de la Política de Créditos y Procesos Crediticios, y la constante capacitación de los RRHH”.

Estos procedimientos de Política de Créditos y Procesos, son el resultado de años de evolución tecnológica de prestación de servicios microfinancieros, que hacen posible que esta organización posea el índice de disciplina crediticia más alto de la región, siendo solo 0,99% el valor que registra para el 2007 la tasa de incumplimientos en el pago de créditos.

Banco del Pueblo

En esta organización, la estructura de seguimiento del crédito se logra por medio del establecimiento de coordinadores regionales que, a su vez, tienen un grupo de aproximadamente 20 facilitadores. (Varía según el tamaño del estado y el número de clientes).

Estos facilitadores son quienes van a los centros que establecen los centros comunales, destinados a realizar los talleres de orientación y seguimiento de los pagos en caso de que el cliente no haya pagado a tiempo su cuota mensual en las plataformas de pago que ha establecido la organización, en conjunción con BanfoAndes, localizadas en las zonas aledañas a estas localidades.

Al igual que en el Grameen, no existe ningún tipo de penalización legal por el incumplimiento de sus cuotas, pero si alguno de los integrantes del grupo no paga, los otros tendrán que hacerlo por él, de lo contrario, no se les entregará finiquito a ninguno de los integrantes del grupo y, en consecuencia, ninguno de ellos será apto para solicitar ningún otro préstamo.

En números, Banco del Pueblo posee una tasa de morosidad del 15,89% para el año 2006 y de 16,80% para el 2007. Estos valores, en comparación con las organizaciones citadas exitosas, siguen siendo bastante altos, para ser considerado de alta disciplina crediticia.

Banco de la Mujer

Esta organización se conforma de “Redes Populares para las Usuaris de BanMujer” las cuales trabajan en concordancia con los Consejos Comunales para tener acceso y seguimiento a los clientes en cada una de sus comunidades.

De acuerdo a los estatutos del Banco, en el apartado de Lineamientos para evitar la morosidad se establece que:

- “Desde el área de Asistencia Técnica y Apoyo de las formas Asociativas y microempresarias se desarrollara una política dirigida a la elevación de la conciencia y necesidad de honrar los compromisos adquiridos en forma responsable.
- En el marco de los Servicios no Financieros, y a través del seguimiento, los cuales comienzan desde el momento que las personas aspirantes al crédito elaboran su Proyecto de Inversion, las Promotoras, sus aliadas, aliados, las Redes Populares de Usuaris y los Consejos Comunales, iniciaran un proceso de facilitación de la capacitación y seguimiento, con el propósito de que obtengan aprendizajes, que obtengan aprendizajes que contribuyan al desarrollo de la economía popular, social y solidaria, así como para evitar, en lo posible, que presentemos situaciones de atraso en los pagos de las cuotas del crédito.

- Las promotoras tomarán la previsión de que las personas que se asocien para formar una UEA, hayan sostenido y sostengan una interrelación de mutua confianza, fundamentada en valores como la solidaridad mutua, la laboriosidad y la corresponsabilidad.
- Desde que las Promotoras inician el contacto con las personas aspirantes al servicio financiero, deben informarles acerca del significado del crédito solidario y del compromiso que adquieren. Deben enfatizar que el crédito se asigna sobre la base del aval solidario, esto es, de la reciprocidad y, en consecuencia, de la corresponsabilidad.
- La Promotora, con sus aliadas, aliados, en presencia de los Consejos Comunales y las Redes Populares de Usuarias de BanMujer, para hacer reunión con las usuarias (os) el día que reciban el crédito, de esta manera, contribuir a que estas precisen las acciones iniciales (programa de compras, actualización de información de contacto del grupo, etc.) con las que se dará comienzo a la entrega del crédito.
- Una vez que el crédito sea asignado, la Promotora, con sus aliadas, aliados, los Consejos Comunales y las Redes Populares de Usuarios de BanMujer, verificarán periódicamente que se esté realizando la actividad productiva para la que fue solicitado el crédito y las cuotas se estén pagando todas a tiempo.
- La Promotora armonizará los esfuerzos de manera corresponsable con los Consejos Comunales, aliadas, aliados y las Redes Populares

de Usuarías de BanMujer, para cumplir con el acompañamiento y el seguimiento de las actividades de las UEA's ,para lo cual diseñara un cronograma específico de trabajo con la finalidad de verificar:

- El desarrollo de la actividad económica productiva de cada una de las personas integrantes de la UEA.
 - Los registros contables básicos que debe llevar cada usuaria.
 - La aplicación del proyecto de inversión, a este respecto, cuando las usuarias en el Taller de Proyecto de Inversión elaboran el mismo, deben quedarse con una copia que les servirá como instrumento de autocontrol de gestión.
 - El pago puntual de las cuotas establecidas para la cancelación del crédito.
 - El incremento progresivo de la calidad de vida de las usuarias y su familia.
 - La acción solidaria que se realiza en la comunidad.
-
- La promotora armonizara los esfuerzos que de manera corresponsable, con los Consejos Comunales, aliadas, aliados y las Redes Populares de Usuarías de BanMujer, para tomar las previsiones para que las integrantes de las UEA's se incorporen a la Red Popular de BanMujer y a las Redes y Cadenas Socio Productivas”.

De acuerdo con lo previamente citado de los estatutos de funcionamiento del Banco, es posible darse que cuenta que existe toda una estructura destinada a la supervisión y seguimiento de las clientas en el proceso de desarrollo y pago de los créditos, de tal forma que, promoviendo la disciplina y el compromiso, se llegue a un funcionamiento de recolección del préstamo como es debido, en orden de que funcione la organización de forma sostenible y ordenada.

Hasta ahora, BanMujer ha logrado tener una cifra de recuperación del crédito que ronda entre el 15 y el 18%. Sin embargo este valor ha sido obtenido por medio de una conversación con la Facilitadora de Asistencia Técnica, María Esperanza, quien alega que “ello no es de importancia para la organización, puesto que, para nosotros, la medición del impacto y desempeño del banco se mide por el número de créditos que emite y mujeres que alcanza, y no por la capacidad de recuperación de los mismos”, lo cual contrasta con la supuesta disciplina que establecen sus estatutos formales, ya que en los informales o prácticos pareciera no ser tan estricta o importante.

Bangente

La dinámica de trabajo de esta organización en lo que respecta al seguimiento y la supervisión de sus clientes en el cumplimiento de sus pagos y el desarrollo de su negocio se dan por medio de los “asesores” y “cobradores”, a quienes se les adjudica un grupo de clientes por zonas.

Los asesores son quienes hacen las visitas en las etapas iniciales del préstamo para verificar las condiciones del negocio y la veracidad de los lineamientos expuestos en el proyecto a la hora de hacer la solicitud.

Los cobradores, son quienes llevan la lista con los momentos de pagos de cada uno de los clientes de su zona, a quienes van dando seguimiento, de tal forma que, de haber retrasos, ellos mismos se encargan de contactar telefónicamente para recordar a los clientes del pago de sus cuotas y constatar que éste no se encuentre en problemas para el pago de ellas. Si el pago se continúa retrasado luego de haber hecho contacto telefónico, estos cobradores procederán a visitar a los clientes en su lugar de trabajo, para poder, de esa forma, observar con propiedad las razones por las que el cliente está en retraso y, si es posible, orientarlo para solucionar los problemas que le ocasionan la falta de solvencia que causan su falta de disciplina en el pago de las cuotas.

De acuerdo a los mismos funcionarios cobradores entrevistados en la Sede Palo Verde, afirman que “nosotros no estamos aquí para castigar ni juzgar al cliente, nuestra labor es la de recordar, enseñar y ayudar a todo aquel que se encuentre en posición de retraso en el pago de las cuotas, de tal forma que podamos trabajar juntos las razones para evitar que esto ocurra, explicando al cliente que ello lo perjudica a él en su historia crediticia y sus posibilidades futuras de acceso al crédito, a la organización por no poder contar con ese dinero para seguir funcionando y a la sociedad por limitársele la oferta de crédito, ocasionada por la falta de liquidez en la organización, producto de la acumulación de incumplimientos en las cuotas de clientes como él”.

En términos cuantitativos, el índice de recuperación de préstamos es de 98,5%, según los datos publicados en el último estudio que ha hecho la fundación Bangente, corroborando la estricta disciplina y la efectividad de recobro que posee esta organización.

AGENDA DE DESARROLLO SOCIAL

Grameen

Para esta organización, una de las bases fundamentales de toda MFI consta de la necesidad de prestar no solo servicios financieros, sino complementarlo con una agenda social de largo plazo. Como afirman Fluglesan y Chandler (1993), “Ciertamente el Banco [Grameen] trata con las necesidades inmediatas que benefician tanto a la organización como a sus clientes, pero estas son incorporadas dentro del sistema de acción que es a su vez educativo, cualitativo y responsivo. A lo largo de los años, han sido las mismas mujeres miembros del Grameen quienes han formulado las prioridades sociales del Banco”.

En principio la elaboración de las agendas de los talleres sociales fueron producto de las conversaciones entre las trabajadoras del Banco y las clientas, lo cual se convirtió en una tradición que al final de cada taller, se llevaran a cabo un set de “decisiones”. En el año de 1984, se realizó una asamblea nacional con 100 mujeres que representaban las distintas localidades del país, donde se llegó a un acuerdo entre clientas y Banco de hacer cumplir 16 decisiones sociales (disponibles en los anexos), las cuales se han convertido en la “Constitución de Desarrollo del Banco Grameen”. En resumen, las 16 decisiones tratan de la solidaridad, salud, educación y trabajo.

Citando una vez más a Fluglesland y Chandler, “Hasta hoy en día, el programa de desarrollo del Banco Grameen se compone de 3 elementos que distinguen a la organización como un grupo Socio-Económico, más que una empresa estrictamente destinada al desarrollo económico. Estos tres componentes son: Poseer un Programa de Talleres, un Programa de Escuelas y la Disponibilidad de Suministros y Entrenamiento de Habilidades”.

En cuanto al Programa de Talleres, estos son responsabilidad de las propias zonas y sus coordinadores, que deben ponerse de acuerdo para determinar quiénes serán los facilitadores que estarán encargados de dictar los talleres, los cuales cubren las 16 decisiones.

El Programa de Escuelas, no es otra cosa que la fundación de escuelas primarias en las localidades atendidas por el Banco, siguiendo la filosofía de que el futuro de los niños es el futuro de sus padres y, por ende, el futuro del Banco.

Con respecto a los Suministros y los Entrenamientos de Habilidades, se basa en tratar de mantener a disposición la materia prima y las herramientas que puedan necesitar los clientes del Banco para desarrollar sus actividades productivas, de tal

forma que puedan explotar sus habilidades haciendo uso del dinero que se les acaba de otorgar como crédito. En pocas palabras, la idea es que el banco haga cierto esfuerzo por tener a disposición para la venta los materiales más solicitados por los clientes, y así poder facilitar que la actividad productiva de cada uno de ellos se inicie con el menor número de obstáculos posibles.

Banco Sol

De acuerdo a lo que esta organización publica dentro de sus reportes anuales, la sección dedicada al trabajo con la comunidad especifica muy claramente que esta es una organización “comprometida con la mejora de la calidad de vida de los bolivianos y en particular, de nuestros clientes. Nuestra cultura institucional está basada en principios básicos vinculados a la sociedad, que se hallan contenidos en los siguientes elementos:

- 1) Velar por la oferta permanente de calidad y valor en los productos y servicios para nuestros clientes.
- 2) Mantener nuestra participación activa en la comunidad a la cual serviremos a lo largo y ancho del país, aportando trabajo y recursos que permitan generar oportunidades de cambios positivos.
- 3) Participar activamente del cuidado del medio ambiente y de la creación de conciencia ecológica entre nuestros clientes y empleados.
- 4) Facilitar y potenciar el desarrollo de todos los empleados, funcionarios y ejecutivos de Banco Sol, buscando mayor capacitación y satisfacción laboral en los mismos, pero fundamentalmente, buscando que el proyecto Banco Sol forme parte de su proyecto de vida, en igualdad de condiciones y oportunidades para todos”.

En base a estos principios, esta organización realiza una serie de acciones en los campos salud, educación, deportivo y sociocultural, que más que proyectos unilaterales organizados por el Banco, como es el caso del ya mencionado Grameen, esta es una labor de proyectos en conjunto con otras organizaciones especializadas en cada área, a la que se les brinda apoyo económico y de voluntariado, de tal forma de abarcar todas las áreas necesitadas de la sociedad en una forma más eficiente y con mayor alcance.

Algunos ejemplos de los proyectos que conformaron la agenda social de esta organización durante el año 2007 fueron:

- Apoyó al voluntariado del Ministerio de Gobierno para recaudar fondos para asistencia de los hijos de los presos.
- Colaboró, en concordancia con el Voluntariado de Damas Diplomáticas y otros organismos internacionales, en la realización del evento benéfico para recoger dinero para los hospitales.
- Patrocinó la Secta Versión de la prueba ciclista internacional de Bolivia.
- Patrocinó la competencia de atletismo Maratón Banco Sol.
- Apoyó diferentes manifestaciones folclóricas para aniversarios barriales en todo el país.

- Auspició la inauguración de los mercados de Quillacollo, Cochabamba e Ipravi.
- Fue patrocinador oficial del Evento Gastronómico “Novo Boliviano”, que reúne a diferentes empresas pequeñas todas relacionadas al área culinaria boliviana.

Entre otras muchas actividades que por cuestiones de espacio y pertinencia no se nombran en este estudio, pero que aparecen especificadas en los reportes anuales del Banco, archivados en su página web para cada año transcurrido, demostrando el compromiso social que ha venido desarrollando esta organización en toda su historia y la importancia que la agenda para el desarrollo de la sociedad significa dentro de sus valores y modo de acción.

Banco del Pueblo

La estructura de servicios de esta organización, establece que más allá de los servicios financieros, están los no financieros, para los que propone un conjunto de actividades o servicios de capacitación y orientación social que van más allá del mero servicio financiero al que se limitan los bancos comerciales y diferencian a las MFI de ellos.

De acuerdo a los estatutos del Banco del Pueblo,

“Debido a los cambios sociales y estructurales que vive el país se requiere la capacitación de las comunidades con base en su idoneidad, saberes, hábitos y producción en sus lugares de hábitat.

Todas estas expectativas nos motivan a desarrollar herramientas y metodologías, que ayuden a nuestras comunidades a redescubrir sus habilidades, potencialidades, destrezas y experiencias para crear nuevas fuentes de trabajo, y a su vez se lograría la participación y el cooperativismo, uniendo al pueblo y al estado en la cogestión, obteniéndose con esto el acceso a los diferentes planes gubernamentales en la creación de empleos a escala nacional”

El nombre formal que esta organización le da a su agenda social es el de “Proyectos Socio Productivos” los cuales organiza en fases de la siguiente forma, como lo establecen sus estatutos formales:

- **FASE I DIAGNÓSTICO PREPARATORIO:** En esta fase se identifican los municipios en situación de pobreza del país, utilizando las herramientas

estadísticas para la medición de la pobreza (Índice de Desarrollo Humano Municipal y El Método de Necesidades Básicas Insatisfechas)

- **FASE II DIAGNÓSTICO PARTICIPATIVO:** Se realiza el abordaje comunitario, donde se inicia el proceso de identificación de habilidades y potencialidades de la comunidad, así como los problemas que afectan a la población que se va a intervenir, para ello es necesario contar con organizaciones de base comunitaria fortalecidas bajo los principios de democracia, equidad, permanencia y con acceso a la información para hacer eficiente su gestión; es preciso señalar que en esta fase se utiliza la técnica de Grupos Focales, como una estrategia que permite recabar información de la colectividad reuniendo a un grupo de personas para hablar desde la experiencia personal, sobre las problemáticas, necesidades y potencialidades presentes en la comunidad donde se está realizando el diagnóstico.
- **FASE III CONFORMACIÓN DE RED DE APOYO:** En esta fase se fortalece el proceso organizativo en la comunidad, a fin de responder a las necesidades que se detectaron en el diagnóstico participativo, tales como: salud, vivienda, infraestructura, misiones, servicios públicos, entre otras. Se deben realizar mesas de trabajo, con el objetivo de designar responsables que contacten con los entes gubernamentales para diseñar las posibles soluciones en la comunidad.

- **FASE IV EDUCAR Y ACOMPAÑAR:** En esta última fase se incorpora a los/as microempresarios/as a la Red de Microempresarios/as del Banco del Pueblo Soberano (REDMIC DEL BPS), a fin de insertarlos /as en el circuito de intercambio socio productivo, con el objetivo de que obtengan bienestar socioeconómico, con miras a la sostenibilidad, tomando como factor prioritario el desarrollo endógeno, permitiendo la complementariedad y la convergencia de objetivos, fundamentándose en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad, solidaridad desde la ética de la responsabilidad por el otro y la otra, a fin de lograr un verdadero compromiso social con la comunidad.

Como se ha mencionado en oportunidades anteriores, un mecanismo de verificación de la puesta en práctica y veracidad de los estatutos formales que presentan las organizaciones venezolanas, se ha recurrido a hacer visitas de campo, y, con respecto a este apartado, existen resultados variados. En uno de los talleres visitados, los objetivos y finalidad de los talleres eran bastante apegados a los que se han citado previamente, persiguiendo un objetivo netamente altruista y en pro del desarrollo de las comunidades sin intentar ningún fin político o proselitista. Sin embargo, al entrevistar pasados participantes de dichos talleres, existieron evidencias de algún tipo de intencionalidad o fin político en el adiestramiento o capacitación de los clientes, el cual no se contempla dentro de lo que debe ser el objetivo primordial de los talleres.

Por motivos que escapan del alcance del estudio de este trabajo de investigación, no se tomará este detalle como punto de discusión y se considerará que la agenda social es un punto que ciertamente se cumple en esta organización, independientemente de que algunos de ellos tengan cierto sesgo político.

Banco de la Mujer

Esta organización, en asociación con el Ministerio de Planificación y Desarrollo y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) han iniciado, desde el 2003 la ejecución de un proyecto denominado “Desarrollo Humano Local, Gobernabilidad y Equidad de Género”, que se centra en la construcción de Agendas de Desarrollo Social.

El funcionamiento de estas agendas se da por medio de reuniones en todas las parroquias y municipios, donde habitan las usuarias de BanMujer. Ellas se realizan con una frecuencia de 2 veces al mes y son proporcionadas por las “facilitadoras”, previamente preparadas y asignadas por la organización, con la finalidad de discutir sobre los logros, avances, estados financieros y participación en la comunidad. En ellas se definen los temas más relevantes para las comunidades y se establece un orden de prioridad.

De acuerdo al manual de talleres de BanMujer, (Junio 2006) estas reuniones tienen la finalidad de:

- “Capacitar a las usuarias para un mayor fortalecimiento de la Red. Se brinda apoyo para que entre mujeres, conozcan sus deberes y derechos.

- Fortalecer y difundir la Equidad de Género, con proyectos de impacto rápido, que facilitan la reflexión sobre su realidad y las condiciones para transformarla.
- Valorar la historia local, cultura y saberes populares.
- Incorporar la Planificación Estratégica como mecanismo de organización para el desarrollo local.
- Promover la Potenciación Productiva y la Comercialización Solidaria, como partícipes de la construcción de la economía popular solidaria".

A lo largo de la verificación por medio del trabajo de campo realizado con esta organización, fue posible corroborar que la dinámica de trabajo de los talleres, por lo menos en los casos visitados, se apega bastante a la teoría que se maneja en los estatutos y en los manuales, cumpliendo con la finalidad inicial de Agenda para el Desarrollo Social, que tanto énfasis se hace en la conformación de un servicio microfinanciero.

Bangente

La forma como Bangente ha desarrollado su estrategia para brindar un servicio de Apoyo Social ha sido por medio de la creación de la Fundación Bangente.

Fundada en el año 2005, con el fin de convertirse en una “Nueva frontera de responsabilidad social empresarial de Bancaribe y BanGente, la cual atiende requerimientos de crecimiento, inclusión, formalización y desarrollo personal y gerencial de los empresarios populares, sean o no clientes de Bangente.

También desea convertirse en referente para:

- Expandir el conocimiento de la economía popular y sus actores.
- Desarrollar políticas de inclusión económica.
- Impartir valores de compromiso, honestidad y trabajo en equipo para la sociedad venezolana, bien sean clientes o no del banco.”

Fundación Bangente (2006)

Dentro de los programas que ofrece la Fundación están:

Tu abogado Solidario: Su objetivo es el de “contribuir a la formalización e inclusión social del empresario de la economía popular”.

De acuerdo a sus lineamientos de acción, este objetivo se logra es por medio de

- Regularización de la propiedad, a través de Títulos supletorios para bienes muebles e inmuebles.
- Obtención de RIF y NIT.
- Conformación de Compañías y Fondos de Comercio.
- Actas de Asamblea, Reformas Estatutarias.
- Asuntos Tributarios.
- Incorporación a la Seguridad Social.

Afiliación al SSO: Su objetivo es el de “servir de enlace de valor agregado entre empresarios populares y programas del sector público que mejoren su inserción social y económica”.

Este consiste en:

- Reuniones explicativas de los deberes y derechos que surgen con la decisión de afiliarse al SSO
 - Instructivo de las planillas 14-01 y 14-02 con las líneas de transporte.
 - Documentos de propiedad

- Estatus de patrono y de empleado
- Apoyo sistemático en el levantamiento de la información requerida y de los respectivos expedientes por cada transportista.
- Proceso de afiliación en su sede de casi 900 transportistas al IVSS, con derecho a asistencia médica, medicamentos, pensiones de sobrevivientes, incapacidad y vejez.

Vocaciones Empresariales: Su objetivo es el de” formar y financiar a jóvenes estudiantes de sectores populares para iniciar emprendimientos empresariales exitosos”.

La forma como se desarrolla este programa es por medio de:

- Módulos de formación de 40 horas para diseñar proyectos de inversión
- Asesoría (20 h) para ejecutar los proyectos de inversión
- Charla Informativa con los Gerentes BanGente, de acuerdo a la naturaleza de los proyectos de negocios ganadores
- Nombrar Asesores de Negocios-Tutores
- Capital semilla.

Como es de apreciar, la agenda de desarrollo social de la organización Bangente plantea una diversidad de programas que se enfocan, principalmente en

temas de desarrollo económico y legal. En este sentido, es importante resaltar que la labor social de ellos se limita a un ámbito más profesional de la formación e instrucción de la sociedad, difiriendo de Banco Grameen, Banco del Pueblo y BanMujer, quienes también abarcan los ámbitos de creación y fortalecimiento de áreas como los valores éticos, la equidad de género, la responsabilidad, la salud y la familia.

Es importante aclarar que por esto último no se le está quitando mérito alguno a la labor de la Fundación Bangente, sino más bien puntualizando las diferencias que hay entre las diferentes agendas sociales, por fines estrictamente científicos que permitan establecer hasta qué punto llega o no la extensión de servicios no financieros de esta organización.

PROMOCIÓN DEL AHORRO INDIVIDUAL

Grameen

Para esta organización, una de las preocupaciones fundamentales es profundizar las bases de seguridad de los pobres. Una de las formas para lograrlo, es mediante la creación de fondos de ahorro para la confrontación o amortiguación de eventos inesperados, como lo pueden ser enfermedades, desastres naturales, entre otros, de tal forma que, de ocurrir, exista un colchón monetario para hacerles frente sin correr el riesgo de caer en condiciones de pobreza mas graves.

Existen varios tipos de fondos de ahorro que ha creado Grameen:

- **Fondo Grupal:** Es del tipo obligatorio para cada grupo asociativo, y se maneja como un depósito de 1 taka (USD 0,01), una vez a la semana. Estos ahorros deben ser gerenciados por todos los miembros del grupo en forma de consenso de tal forma que sirva como mecanismo de enseñanza de las finanzas colectivas, la colaboración y la solidaridad. Asimismo, es una forma de instruir a los clientes el significado de la planificación de objetivos futuros y la importancia del ahorro.

- **Fondo de Emergencia:** Se ha establecido por medio de la contribución de todos los miembros de la organización, el cual funciona como un seguro para la cobertura de incumplimientos de pagos, muerte, accidentes, entre otros. En este caso, es obligatorio, para todos aquellos acreedores de créditos mayores a los 4000 Taka, depositar 5 Taka por cada 1000 Taka recibidos. La forma como se gerencia este fondo es por medio de discusiones entre miembros en cada uno de los centros, donde, por medio de consenso, se decide quienes deben recibir ayuda del Fondo de Emergencia.
- **Fondo Especial de Ahorros:** Este tipo de fondo es voluntario, y se ha creado con la finalidad de que grupos asociativos demuestren al Banco que son capaces de ahorrar una cierta cantidad de dinero y desarrollar un proyecto de negocio, de tal forma que califican para optar a un préstamo especial para proyectos en conjunto, los cuales son más grandes y con características especiales.
- **Fondo para el Bienestar Infantil:** En vistas de que el futuro de los centros y del Banco son los niños de hoy, el Grameen posee un fondo de ahorro para ser destinado a la construcción de escuelas, su remodelación, acondicionamiento, compra de útiles escolares o pago de maestros. La forma de recolección es por medio una contribución de 1Taka semanal, la cual se convierte obligatoria a partir de que la persona disfruta de un segundo crédito.
- **Depósitos Individuales de Ahorro:** En adición a los múltiples mecanismos colectivos de ahorro previamente desarrollados, el Grameen también alienta a

sus clientes a fortalecer su situación económica por medio del mantenimiento de ahorros personales en sus cuentas privadas.

Es importante aclarar que el Grameen adopta tasas de interés aproximadas a las corrientes del mercado, por lo que paga, en todas las cuentas o fondos de ahorro previamente mencionados, una tasa de aproximadamente 8,5%.(*)

Banco Sol

Haciendo un poco de recuento en lo que ha sido la creación de esta organización, es posible evidenciar la importancia que significó el ahorro en la creación del mismo.

Hacia finales de los años 80, ésta todavía era una ONG y no calificaba como financiera, debido a su alta dependencia de subsidios y donaciones para su funcionamiento. En vistas de ello, es que se decide que la forma para lograr las autosostenibilidad y la calificación de entidad financiera, era por medio de la captación de depósitos y promoción de ahorros.

En primera instancia, hacia finales de los 80, se instauró la norma que del 5% de todos los préstamos emitidos debían ir destinados al ahorro, y poco a poco, se logró darle impulso y promoción a las cuentas de ahorro y captación de depósitos a plazo, como principales servicios financieros, a la par de la emisión de microcréditos, que para 1992 permitió a BancoSol convertirse en una MFI, autosostenible e independiente, como bien explican González Vega et al (1996) en su estudio sobre la evolución histórica de esta organización:

“BancoSol le ofrece a sus clientes el valioso servicio de facilidades de depósitos voluntarios. Desde la creación de este servicio, el número de depositantes ha crecido rápidamente.

El promedio del número de cuentas de libreta vigentes entre diciembre de 1994 y junio de 1995 fue 29,753.14 Estos depósitos provienen especialmente de prestatarios y tienen un saldo promedio pequeño (US\$ 69). Estos depósitos le permitieron al banco, sin embargo, movilizar un monto vigente promedio de US\$ 2.1 millones para ese período. Otros 1,049 depositantes tenían depósitos a plazo con un saldo promedio de US\$ 3,092. Se trata posiblemente de clientes más ricos o de instituciones, incluyendo a PRODEM. Estos depósitos a plazo generaron un monto vigente promedio adicional de US\$ 3.2 millones para ese período. La adición de facilidades de depósitos voluntarios a la oferta de servicios microfinancieros de BancoSol representa una mejora importante en la calidad del alcance de esta organización”.

Hoy en día, BancoSol es una organización que es absolutamente autosostenible y totalmente financiada por la captación de dinero del público. De hecho, de acuerdo a los reportes de BID, esta MFI posee el liderato en número de cuentas de ahorros entre todas las entidades de este tipo en el país.

Banco del Pueblo y BanMujer

Estas organizaciones no aplican en el cumplimiento de esta condición o factor institucional, puesto que no captan depósitos, ni poseen servicios de promoción del ahorro.

La razón fundamental para ello radica en que los fondos necesarios para su funcionamiento y emisión de préstamos provienen, en su totalidad, del gobierno nacional y no estipulan dentro de su filosofía al ahorro como factor importante a ser promovido en pro de la superación de la pobreza.

Bangente

El ahorro, es actualmente, la fuente principal de liquidez para la emisión de créditos, cumpliendo exactamente con los principios básicos de autosostenibilidad de una organización financiera.

Como forma de promoción directa del ahorro, la organización Bangente abre inmediatamente una cuenta de ahorro a todo aquel cliente que califique para un crédito, utilizando esta como el mecanismo de transferencia del dinero a los acreedores, de tal forma que ellos mismo puedan iniciarse y familiarizarse en el proceso del manejo de dinero por medio de cuentas de ahorro, que, incluso, una vez terminado el plazo del crédito, les quede como servicio financiero base para continuar su proceso de ahorro individual.

Asimismo, como parte de la promoción del ahorro, esta organización le adjudica a la tenencia de una cuenta de ahorro, el valor de ser un catalizador o un punto positivo para calificar para la obtención de un crédito.

Adicionalmente, como parte de los talleres de vocación empresarial que dicta la Fundación Bangente, uno de los temas a los que se le hace mayor

énfasis es el de la importancia del ahorro en el proceso de emprendimiento y estabilidad económica.

AUTOSUFICIENCIA FINANCIERA Y SOSTENIBILIDAD

A modo de simplificación para la observación y comparación de los resultados en los índices y valores elegidos para la medición de la rentabilidad, sostenibilidad y autosuficiencia de las MFI en estudio, se ha decidido utilizar una tabla comparativa, en donde aparecerá el índice, la forma de cálculo y el resultado para los años 2005 y 2006 de cada una de las organizaciones en estudio:

		Grameen		Banco Sol		Bangente		Banco del Pueblo		BanMujer	
		2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Rentabilidad sobre activos	Ingresos Operativos/Activos	10,04	11,45	14,4	16,4	21,5	24,1	n/a	n/a	n/a	n/a
Rentabilidad sobre Capital	Ingresos Operativos/Capital	97,52	108,38	226,00	195,3	291,3	245,5	n/a	n/a	n/a	n/a
Eficiencia	Gastos Operativos/Cartera de Crédito Promedio	8,72	8,23	9,4	10,2	20,81	36,5	n/a	n/a	n/a	n/a
Riesgo Crediticio	Cartera en riesgo/Cartera total	0,03	0,05	0,2	0,4	1,64	1,64	n/a	n/a	n/a	n/a
Financiamiento	Distribución porcentual de los propietarios del Capital Social	95% Clientes del Banco		100% Privado (Accion Investments)		89% Banco del Caribe		100% Estado		100% Estado	
		5% Estado		ACP		1% ACCION GETAWAY					
				Accion International							
				Accion Gateway Fund							
				FIMISA							
				Pachamama Holdings							
				PRODEM							
				Robetto Capriles Gutierrez							
				Otros minoritarios)							

PAPEL DEL ESTADO Y EL MARCO REGULATORIO.

Bangladesh (Grameen)

El sector microfinanciero en Bangladesh es comparativamente desregulado a pesar de la escala y el tiempo de experiencia que esta práctica posee en este país.

Sin embargo, el gobierno, las ONG's, y otros agentes patrocinantes de las microfinanzas han estado últimamente más interesados en la necesidad de desarrollar un marco regulatorio que apoye al sector microfinanciero.

En abril de 2004 el comité de turno de la Unidad de Referencia e Investigación para las Microfinanzas del Banco de Bangladesh, fue nombrado como regulador transitorio de las ONG-MFI. Asimismo, todas aquellas ONG-MFI de mayor tamaño, que reciben financiamiento de la Fundación Palli-Karma Sahayak, están reguladas o supervisadas por esta fundación, la cual lleva a cabo continuas prácticas de monitoreo, seguimiento, evaluación y supervisión financiera, lo cual, a su vez, ha sido recientemente complementado con el monitoreo que hacen los bancos comerciales a los que las MFI solicitan préstamos.

Hasta ahora, no existe una ley general en Bangladesh para la regulación y supervisión de las MFI, a excepción del Banco Grameen, el cual fue establecido en 1983, por medio de una ordenanza, bajo la figura de “Banca especializada”.

En general, la forma como se maneja el registro legal y el seguimiento de las MFI en Bangladesh se da por medio de una serie de agencias del Estado, que funcionan bajo el Departamento de Bienestar Social, donde son inscritas las MFI como sociedades o compañías sin fines de lucro. Debido a que la mayoría de los fondos para capitalizar esas compañías vienen del exterior, el gobierno tiene que llevar una contabilidad y un registro de la entrada y manejo de esos fondos, lo cual realiza por medio de la Oficina de Relaciones para ONG's (NGOAB, por sus siglas en ingles), la cual fue fundada en 1991.

Con respecto a la movilización de ahorros del público general, Bangladesh lo prohíbe si no existe un permiso expreso del Banco Central. En vista de ello, se creó la Ordenanza de las Sociedades Cooperativas, con la cual si es permitida la movilización de los fondos del público en general. Para el Banco Grameen, existe una Ordenanza particular, emitida en 1983, bajo la cual se le permite a esta organización aceptar depósitos del público en general, así como de miembros del banco, y vender bonos y obligaciones aprobadas por el Banco Central.

A pesar del tamaño del sector y de la debilidad regulatoria que existe en este país, se han registrado muy pocos incidentes o escándalos en el sector microfinanciero. Sin embargo, se ha evidenciado, como se dijo ya más arriba, una ola de fuertes presiones para la elaboración de un marco regulatorio que refuerce la transparencia y la seguridad de los depósitos. En vistas de ello, el gobierno ha comenzado con la escritura de una ley que se adecue a las condiciones locales de estructura y prácticas de las microfinanzas, la cual está por ser publicada. Esta nueva ley tiene como finalidad la regulación y monitoreo de los fondos de las ONG-MFI, asegurar su transparencia y eficiencia.

En general, la figura del Estado y las regulaciones en este país han jugado un papel si se quiere poco importante, y hasta neutro, dando bastante libertad a que organizaciones internacionales, privadas y no gubernamentales sean quienes lleven la batuta en el proceso de desarrollo y crecimiento del sector microfinanciero. En vistas de ello, el Estado ha mantenido una figura si se quiere facilitadora del proceso, la cual se refuerza en este último esfuerzo de desarrollar un marco regulatorio que fortalezca la transparencia y la solidez del sector, adecuándose a sus necesidades locales, sin ningún tipo de intención intervencionista o distorsionadora.

Bolivia (Banco Sol)

Bolivia es, para muchos, el caso más impresionante y ejemplar en el proceso y evolución de las regulaciones microfinancieras.

Actualmente el ente encargado de la regulación de las microfinanzas en este país es la Superintendencia de Bancos. Todo el procedimiento de elaboración de este marco regulatorio se dio por medio de una evolución paulatina que fue de la mano con la misma evolución de la aparición de la práctica de las microfinanzas y sus necesidades de regulación progresivas.

Como bien explica Fernando Prado en su trabajo titulado *Lecciones aprendidas sobre regulación microfinanciera en Bolivia*:

“En Bolivia, no existía una regulación específica para las entidades de microfinanzas (IMF) cuando éstas quisieron regularse. Sin embargo, la voluntad política existente en ese momento facilitó la regulación de una entidad como BancoSol, ajustándola a las normas vigentes para bancos comerciales en 1992. A partir de ese momento se empezó a analizar y diseñar un marco regulatorio que entendiera las microfinanzas, el mismo que luego sirvió para regular a todas las demás instituciones de microfinanzas (IMF). En 1993, mediante el decreto supremo 24000 se establece un marco regulatorio específico creándose la figura de fondo financiero privado (FFP) para las IMF que buscaran regularse y se establecieron límites para préstamos, distintos a los vigentes para la banca comercial.

A fines de 2000, las IMF reguladas, fueran éstas FFP o bancos especializados, quedaron autorizadas para llevar a cabo las mismas operaciones que un banco comercial, a excepción de operaciones de comercio exterior.

Así pues, la regulación acompañó eficientemente el proceso de “upscaling” de las IMF que, abandonando su status de ONG, se convirtieron en fondos financieros privados y en bancos especializados, pudiendo hoy llevar a cabo todos los servicios que ofrece la banca comercial”.

En lo que se refiere a la comprensión de limitación financiera y necesidades de expansión de los alcances, las regulaciones en Bolivia permiten que no todas las MFI's sean reguladas, pero se han diseñado modalidades que permitan a estas trabajar en concordancia con la reguladas, de tal forma que puedan llegar a una población no atendida. Algunos ejemplos de estas no reguladas son ONG's, redes de farmacias, estaciones de expendio de alimentos, oficinas de correo, entre otras, las cuales pueden servir como parte de la plataforma de infraestructura rural para la recepción de depósitos, el pago de cuotas, servicio de remesas, etc.

En la misma línea, es importante resaltar que las regulaciones en Bolivia han seguido una tendencia de respeto a las tecnologías y al funcionamiento particular de las microfinanzas, por lo que se ha abstenido de hacer fijaciones en las tasas de interés, privaciones en el movimiento de los ahorros del público general, dedicando sus esfuerzos más que todo en asegurar la transparencia y eficiencia de estas transacciones.

En lo que respecta al papel del Estado, es propicio volver a citar a Prado, quien muy claramente explica que: "La ausencia del Estado como competidor financiero, fue clave. No se metió a competir en el mercado y más bien tuvo un valioso

papel como regulador, nivelador de la cancha, creando el marco jurídico y legal adecuado para que esta industria pueda desempeñarse y crecer saludablemente”.

En este sentido, de acuerdo a lo que se ha citado en el marco teórico , siguiendo un poco a González Vega, como las prácticas ideales de un Estado y la figura de un marco regulador, Bolivia parece haber seguido con bastante apego las normas o prácticas ideales en este sentido, lo cual lo ha llevado a tener, hoy en día, uno de los países del mundo con un entorno gubernamental y un marco regulatorio más desarrollado y ejemplar para el sector microfinanciero.

Venezuela

En la última década, a medida que las microfinanzas han venido tomando auge, tanto a nivel mundial, como nacional, el Estado venezolano se ha visto interesado en hacer uso de esta herramienta como mecanismo para atacar la pobreza y la exclusión de los más pobres del sector financiero comercial.

Dentro de los principales hechos destacables que deben ser tomados en cuenta para entender hasta qué punto el Estado venezolano es parte, o intenta ser parte, de las microfinanzas esta la creación de las organizaciones tomadas en este trabajo como casos de estudio: Banco de la Mujer y Banco del Pueblo Soberano.

Adicionalmente, el gobierno de este país ha tenido participación importante en materia de regulación, creando una ley específica para las microfinanzas, que se ahondará a fondo más adelante en este capítulo, cuando se proceda a estudiar con detenimiento la parte regulatoria.

Volviendo al papel del Estado como tal, y la ya mencionada creación de estos organismos, por el gobierno calificados como de microfinanzas, es importante sacar a resaltar lo que ello ha significado para el sistema de microfinanzas a nivel nacional, tanto para la sociedad, como para el desarrollo de MFI privadas.

En primer lugar, hay que hacer notar que estas organizaciones funcionan bajo el subsidio completo del gobierno, ya que ni aceptan depósitos de sus clientes, ni fondos privados ajenos a aquellos que sean aprobados por el Estado. Esta situación ya acarrea una serie de debilidades de autosuficiencia e independencia financiera de estas organizaciones, que, desde un inicio, ya las coloca en una calificación negativa con respecto a su perdurabilidad en el tiempo. Al mismo tiempo, esta situación de constante subsidio disminuye los incentivos de recuperación de préstamos, mejoramiento de la eficiencia, disminución de riesgos, entre otros, ya que no existe preocupación aparente de que la deficiencia en alguna de estas prácticas vaya a ocasionar una disminución o una falta en la tenencia de fondos para la continuación del funcionamiento de la organización.

En segundo lugar, es importante sacar a relucir que las tasas de interés que estas organizaciones cobran es de 6% anual, mientras que las tasas de mercado están alrededor de 28%, que además hay que recordar que la inflación en este país se ha encontrado en una tendencia superior al 20% anual, lo cual, evidentemente hace que la competencia entre los organismos subsidiados por el Estado y los privados sea desleal, lo cual no hace más que desincentivar la inversión privada en la expansión del sistema microfinanciero venezolano.

En tercer lugar, el papel del Estado como ente responsable de crear un ambiente de estabilidad macroeconómica y confianza para la inversión, no parece ser el mejor en el caso venezolano. Como se dijo previamente, las tasas de inflación se mantienen en

valores de dos dígitos (dentro de las más altas de la región), el Estado de Derecho parece cada vez menos respetado, el cumplimiento de garantías y contratos tampoco parece hacerse muy efectivo, y la politización de los procedimientos legales y transaccionales para la apertura y puesta en marcha de organizaciones microfinancieras privadas no plantean un ambiente muy atractivo para la inversión privada en este sector, lo cual no deja sino espacio para afirmar que la actuación del Estado venezolano en este sentido no parece ayudar para nada el desarrollo de un sistema microfinanciero exitoso.

En cuanto al marco regulatorio, es importante recordar que en Gaceta Oficial No. 37164 del 22 de marzo de 2001, el Ejecutivo Nacional publica la nueva Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. (LSMF)

El Artículo Primero de la Ley propone que su propósito es “crear, estimular, promocionar y desarrollar el sistema microfinanciero, para atender la economía popular alternativa, a los fines de su incorporación a la dinámica del desarrollo económico y social”. (Artículo 1. LSMF) Aparentemente, el objeto es bastante amplio, y poco preciso, dando a esta ley la facultad de una serie de responsabilidades que podrían significar un problema de limitación de acción, que, a su vez, pareciera admitir en el concepto de sistema microfinanciero a cualquier organización o proyecto que trabaje en pro del desarrollo económico y social, lo cual podría provocar la superposición de esfuerzos en otras áreas de ejecución de política y regulación que se relacionen a estos fines, pero que no necesariamente sean una organización de microfinanzas.

En el segundo y tercer apartado de la Ley, se dispone explicar el Papel del Estado en la promoción y el desarrollo del sistema microfinanciero, específicamente en el artículo 6, en el cual se precisa que es función del Ejecutivo Nacional, por medio de programas de elevación de la productividad de la microempresa, suscripción de convenios internacionales que apoyen al sector, capacitación de recursos humanos y modernización de la gestión financiera. En este sentido, pareciera ser bastante positiva la enumeración de responsabilidades del Estado, puesto que, siguiendo un poco las experiencias de otros países, con marcos regulatorios bien reconocidos internacionalmente, estas parecen ser buenas labores a ser adjudicadas al Ejecutivo Nacional en materia del desarrollo de un sistema microfinanciero.

En el cuarto apartado, se explica lo referente a la creación de un Fondo de Desarrollo Microfinanciero, el cual, se contempla en el artículo 9, sirva para “apoyar las políticas de fomento, desarrollo y fortalecimiento del sistema microfinanciero en los términos de este Decreto Ley. Será también un agente de financiamiento de los intereses no cobrados y los costos de transacción de los créditos otorgados sin intereses a los entes de ejecución y a los usuarios del sistema microfinanciero”.

Su patrimonio según el artículo 12, se formará con aportes especiales del Ejecutivo Nacional, organizaciones internacionales de cooperación y de otros fondos públicos de instituciones vinculadas a esta área de competencia.

Asimismo, en este apartado se contempla que el Fondo otorga líneas de créditos a entes de ejecución, a excepción de aquellos que se encuentran regidos por la Ley de General de Bancos, la facultad de establecer el diferencial de tasas de interés entre los préstamos a los entes de ejecución y los préstamos a los usuarios de ellos, y ser el encargado de fijar las políticas crediticias, identificando los grupos de prestatarios prioritarios y el porcentaje de cartera de créditos que debe ser liquidado sin intereses.

Haciendo una evaluación de este último apartado, bajo un criterio a grandes rasgos y de poca profundidad en materia de contenido legal, pareciera que este Fondo solo sirve para continuar el proceso de subsidio de las organizaciones de emisión de préstamos que pertenecen al Estado, excluyendo de su disfrute o alcance a todas aquellas organizaciones que no se encuentren afiliadas al gobierno. Adicionalmente, limita la acción y autodefinition de método de elaboración de cartera y tasas de interés, puesto que adjudica a este el establecimiento de porcentajes en las carteras de créditos y la propia determinación en la elección de su clientela, lo cual es un obstáculo y absoluta limitación de libertades para cualquier organización, lo cual, en definitiva, repercute en los índices de auto sostenibilidad y eficiencia estudiados en el capítulo anterior de este estudio.

En el quinto y último apartado se desarrollan las normas sobre los créditos, la elección de los clientes y la determinación de los intereses cobrados,

la cual parece ser valedera estrictamente para aquellos organismos que dependen financieramente del Fondo, por lo que, en general, no abarca a todo el sector microfinanciero, sino solo a la parte de este que depende del Estado.

CONCLUSIONES

Como bien se ha especificado y explicado en la parte introductoria de este trabajo de investigación, los objetivos fundamentales de éste se basan en la determinación de la aplicabilidad de un sistema microfinanciero en Venezuela, haciendo uso de la metodología de la comparación de los factores institucionales que tanto ya se han desplegado y profundizado de los casos exitosos de Bangladesh y Bolivia.

Por motivos de coherencia y facilidad en el análisis, se ha decidido ir factor por factor para sacar las conclusiones que han resultado de la comparación que han arrojado estos resultados.

En primer lugar, la focalización exclusiva en los pobres es una condición que se cumple en todos y cada uno de los casos de estudio, haciendo la aclaratoria que, no siempre son puntualizados en los más necesitados, ya que, para el caso de Bangente, la plataforma tecnológica no permite el acceso a zonas rurales, por lo que para el sector privado de las microfinanzas en Venezuela, hay ciertas limitaciones en el alcance del sector más pobre del país. Mientras que para el caso de las organizaciones del Estado, si hay un despliegue más extenso de los servicios en cuanto a alcance geográfico, pero que, sin embargo, se ve opacado por la incidencia de la politización de los mecanismos de elección de los clientes, específicamente para Banco del Pueblo, el cual tiende a desviar un poco el fin objetivo de elección del más pobre.

En cuanto a la Mujer, la mayoría de los esfuerzos venezolanos, especialmente el perteneciente al Estado da una importancia mayor a la mujer, siguiendo la línea de trabajo Grameen, aunque, basándose en la experiencia de Banco Sol, y haciendo énfasis en la similitud de condiciones socio-culturales entre Bolivia y Venezuela, es comprensible que no sea tan necesario como en la metodología Grameen un tratamiento tan especializado en la mujer para que aun así sea exitoso.

En lo que respecta a la responsabilidad colectiva y la formación de grupos como mecanismo para evitar el uso de colateral, pareciera que, como lo demuestran los casos de Banco Sol y Bangente, es suficiente con un despliegue tecnológico, de organización del staff de seguimiento de cobranza y de gran plataforma de centros de cobro para poder llevar a cabo préstamos en ausencia de colateral, y aun así poder ser eficientes en los índices de recuperación de los créditos, sin necesidad de formar grupos asociativos que ejerzan la presión social. Sin embargo, las experiencias de las MFI's del Estado en Venezuela, quienes si practican esta metodología al estilo Grameen, parecen tener buenos resultados con ella, por lo que sería cuestión particular de necesidades y decisión autónoma, más que necesaria, de cada organización, la de la utilización de este factor institucional en su metodología de acción.

La imparcialidad a cualquier área productiva es una condición que, como puede inferirse por los resultados obtenidos, tiende a ser un instrumento que utiliza el Estado para llevar a cabo su plan de gobierno, provocando un sesgo negativo en la priorización de ciertas actividades, que según se ha demostrado en los casos exitosos, no hace más que continuar con la exclusión de ciertas personas en situación de pobreza. En contraposición, el caso privado en estudio de Venezuela sigue un procedimiento imparcial de elección de sus clientes, lo cual significa que la iniciativa privada, en este sentido, sigue el rumbo correcto.

En lo respectivo a los montos de los préstamos, es evidente que todos los casos venezolanos califican de microcréditos, pues ofrecen montos que, al ser comprados con el sistema financiero comercial, demuestran claramente que son las únicas organizaciones que ofrecen montos tan pequeños, que no podrían conseguirse de no existir este tipo de servicios microfinancieros. Adicionalmente, cuando se hace referencia a los periodos de pagos, es importante notar que, a diferencia de la metodología Grameen, el caso exitoso boliviano no hace uso de los pagos semanales, sino mensuales, al igual que todos los casos en estudio venezolanos, por lo que podría considerarse que esta metodología Grameen de pagos semanales no es factor muy importante para los casos Latinoamericanos. Y por último, dentro de este grupo de factor institucional, aparece la figura del re-préstamo, la cual, en cada uno de los casos estudiados, bien sea del Estado o privados, se maneja una filosofía que refuerza la disciplina y el vínculo entre clientes y organización por medio de facilitar mayores

montos de crédito una vez que se paga con total disciplina el crédito anterior, así como una serie de beneficios adicionales que hacen del re-préstamo una de las herramientas más utilizadas, eficientes y características de la práctica microfinanciera.

Un poco en la misma línea de lo anterior, la disciplina crediticia y la supervisión cercana son factores institucionales que aparecen un poco con resultados mixtos en Venezuela. Para los casos de aquellas MFI's pertenecientes al Estado, la situación no es de mucho éxito en lo que respecta a la recuperación del crédito, especialmente para el Banco del Pueblo, lo cual puede ser explicado por el subsidio permanente que tienen estas de parte del Estado, mientras que para el caso privado, cuya situación es diferente, la disciplina y supervisión es muy completa y evidencias tasas de recuperación ejemplares y muy parecidas a los casos más exitosos del mundo.

La Agenda de Desarrollo Social, es quizás, uno de los aspectos más positivos y sorprendentes que se pudo evidenciar en el caso venezolano, bien sea en las organizaciones del Estado, como privada, ya que, como es posible observar en el capítulo que despliega la agenda de cada uno de los casos de estudio, y pudo ser comprobado por el trabajo de campo, sí existe un trabajo profundo y completo en pro de la prestación de servicios no financieros a las sociedades pobres, lo cual es una iniciativa que debe ser mantenida a lo largo del tiempo, independientemente de cuál sea el gobierno que esté en el poder y tome posesión de las organizaciones que

dependen del Estado. Asimismo, es importante resaltar que esta es una de las pocas áreas institucionales donde hay evidencia de trabajos en conjunto con organizaciones internacionales dedicadas al desarrollo social, como lo es la ONU, y donde realmente se sigue una metodología de acción que sigue con relativo apego la filosofía que plantean los casos más exitosos de Bangladesh y Bolivia.

En cuanto a la promoción del ahorro, si existen deficiencias importantes o totales en las organizaciones que dependen del Estado, hasta tal punto que, rayan en la total ineficiencia, dejándolas en una posición que, desde un punto de vista financiero, anulan totalmente la posibilidad de colocarlas en una categoría de Organización Microfinanciera, con lo cual solo podrían ser consideradas una organización de préstamos o emisión de créditos, subsidiada por el Estado. En este sentido, es importante hacer énfasis en la necesidad absoluta de iniciar un proceso de reorganización de la metodología de acción de las organizaciones fundadas por el Estado, si realmente se quiere que exista un sistema de microfinanzas perdurable en el tiempo y autosostenible. En lo que respecta a la experiencia del caso Bangente, si se evidencia una clara promoción al ahorro, que sigue a la perfección los casos de éxito mundiales.

Como consecuencia directa de lo anterior, por la ausencia de la utilización de la captación de fondos como mecanismo principal de fondeo para la emisión de créditos,

es que es imposible hacer un estudio de índices de autosostenibilidad y eficiencia financiera para los casos de las organizaciones pertenecientes al Estado, corroborando una vez más, que estas son erróneamente calificadas de MFI's, dejando espacio para el estudio en este conjunto de factores institucionales solo al caso de estudio Bangente.

En consecuencia, una vez analizados los índices seleccionados para la comparación internacional exitosa, con el caso venezolano, es posible observar por cálculos propios, y respaldados por informes de calificadoras internacionales, que Bangente posee índices de autosostenibilidad y eficiencia tan buenos como los casos más exitosos mundiales, lo cual demuestra que si es factible el ejercicio de las microfinanzas en Venezuela, aun cuando, como ya se explicará más adelante, se necesita una serie de cambios para que iniciativas como esta puedan parecer realmente atractivas para la iniciativa privada.

El papel del Estado y el Marco Regulatorio, son quizás, la respuesta esos cambios a los que se hacen mención en el párrafo anterior para hacer atractiva la inversión en iniciativas como Bangente, Como es de observar en los resultados desplegados en el capítulo referente a la labor del Estado y las regulaciones, el grueso de las deficiencias por las que el sistema microfinanciero venezolano se encuentra en tal desventaja o retraso con respecto a los de Bangladesh o Bolivia se deben a los

constantes tropiezos y obstáculos que ha presentado el Estado venezolano al desarrollo sano y natural de las microfinanzas.

Por la magnitud que los resultados de este último capítulo significan en la conclusión final de este estudio es que es necesario repetir una vez más los errores más relevantes que el Estado ha cometido en lo que respecta al desarrollo de las microfinanzas, puesto que, desde un punto de vista muy propio de este estudio, estas son las razones por las que Venezuela aparece último en la lista de América Latina en su nivel de sistema microfinanciero. En primer lugar, los subsidios completos a las organizaciones fundadas por el Estado, que acarrearán una serie de debilidades de autosuficiencia e independencia financiera, desincentivan la disciplina crediticia y anulan cualquier posibilidad de sostenimiento a largo plazo. Asimismo, esto ocasiona una situación de competencia desleal con la competencia privada, la cual anula cualquier incentivo de inversión, siendo una de las causas principales para que iniciativas como Bangente escaseen y anulen la competencia natural que, como demuestra el caso de Bolivia, lo único que hacen es promover la competencia y la constante búsqueda por ser el mejor.

Asimismo, la estabilidad macroeconómica y confianza para la inversión, son absolutamente contrarias a lo que conviene a un sistema de microfinanzas, especialmente todo lo que respecta al cumplimiento de contratos y la politización de

los procedimientos legales y transaccionales para la apertura y puesta en marcha de organizaciones microfinancieras privadas.

En adición, las leyes que impone el gobierno, a través de la Ley de Microfinanzas, no hace más que favorecer aún más aquellas organizaciones subsidiadas por el gobierno y poner mayor cantidad de obstáculos a las de iniciativa privada, yendo en contra de lo que ha sido la experiencia boliviana, en donde lo ideal es ir a favor y en continua adecuación de las propias necesidades de las prácticas y tecnologías que emplea el ejercicio de las microfinanzas y, no, colocando más obstáculos y barreras a la iniciativa privada y a la competencia natural y plural.

RECOMENDACIONES

- 1) Hacer un llamado a que el Estado venezolano ayude a la creación despolitizada de plataforma tecnológica para expandir, tanto en las iniciativas públicas como privadas el alcance de los servicios financieros a zonas rurales del país, lo cual es el grueso de los costos iniciales de cualquier MFI, para que así, se rompa la barrera geográfica que limita el acceso a los mas pobres.
- 2) Despolitizar la elección de los clientes o prestatarios de las organizaciones del Estado, para así poder hacer una selección mas justa y objetiva de quienes verdaderamente califican para un crédito, independientemente de su tendencia política.
- 3) Hacer un mayor énfasis en la importancia de la recuperación de los préstamos, como base fundamental para el funcionamiento sano de cualquier MFI en el largo plazo.
- 4) Iniciar un proceso de reorganización de la metodología de acción de las organizaciones del Estado, de tal forma que se inicie un proceso de captación de depósitos y promoción del ahorro como el que se siguió en Bolivia en el proceso de transformación de Banco Sol de una ONG a una MFI.
- 5) Hacer un llamado al Estado para evitar la interrupción de la competencia, hacer cumplir los contratos y garantías y modificar la Ley de Microfinanzas, en pro de una mayor pluralidad y ejercicio leal entre los entes privados y públicos.

BIBLIOGRAFÍA

- ASOBANCA (2007) *Informe de la Asociación de Contadores Independientes. BANGENTE*. <http://www.asobanca.com.ve/data/archivos/2000/BANGENTE-.pdf>
- Banco del Pueblo Soberano (2008) *Proyectos para el desarrollo socioproductivo*. Publicaciones Minep: Caracas.
- BanMujer y PNUD. (2006) *Agenda de Desarrollo Humano Local por la Equidad de Género*. Publicaciones Minep: Caracas.
- Banco Sol (2007) *Banco Sol: Del Microcredito a las Microfinanzas*: La Paz.
- Banco Sol (2007) Informe Anual de la Gerencia.
<http://www.bancosol.com.bo/archivos/Memoria%20Anual%2007.pdf>
- BanMujer, PNUD (2006) *Manual de Talleres para las Redes Populares de Usuaris de Banmujer*. PNUD y Conoco Phillips: Caracas.
- CGAP (2001) *The Transformation of Microfinance in Latin America*. World Bank Publications: Washington.
- Easterly W. (2006) *The White Man's Burden*. Penguin Editors: New York.
- Fluglesang, A y Chandler D (1993) *Participation as Process. Process as Growth*. Grameen Trust: Dhaka.
- Fundación Bangente. (2006) *Experiencias Recientes de Responsabilidad Social con impacto en la Economía Popular*. Publicaciones Bangente. Caracas.
- Gibbons D. (1996) *Grameen Reader*. Grameen Trust: Dhaka.
- González Vega, et al. (1996) *BANCOSOL. El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanza*. The Ohio State University Publications: Columbus.
- Gonzalez Vega et al. (2002) *El reto de las microfinanzas en America Latina: La vision actual*. CAF publications: Caracas.
- Hannig, A (2000) *How to regulate and supervise microfinance? - key issues in an international perspective*. Bank of Uganda and German Bank: Campala.
- North D. (1990) *Institutions, Institutional Chance and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge.

- Organización Internacional del Trabajo. (2007) *Microfinanciación en pro del Trabajo Decente: Organización y responsabilidades del Programa de Financiación Solidaria*. UN Publications: New York.
- Pérez V. (2003) *La Microfinanza: El inicio de la estructura intermedia para Venezuela*. Revista Vision Gerencial. Año 2 • nº 1 • Vol. 1 • enero - junio 2003. Págs. 53-62
- Prado F (2007) “*Lecciones aprendidas sobre regulación microfinanciera en Bolivia*” ASOFIN: La Paz. Extraído de la pag web: <http://www.asofinbolivia.com/archivos/Bolivia%20Lecciones.pdf>
- Sabino C (2006) *Como Hacer una Tesis*. Editorial Panapo: Caracas.
- Standard and Poor's (2007) *Reporte del Grupo de Trabajo sobre la Metodología de Calificación para Microfinancieras*. Extraído de la pág. Web: <http://www.asofinbolivia.com/archivos/Microf%20SyPoor.pdf>
- UNDP (1999) *Microfinance. Essentials. No. 3*. Evaluation Office UNDP: New York.
- Vera L, Vivancos F, Zambrano L. (2002) *Un marco referencial para el desarrollo de las microfinanzas en Venezuela*. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura Volumen VIII, N° 2, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Dr. Rodolfo Quintero, Universidad Central de Venezuela: Caracas.
- Yunus M. (1998) *Banker to the Poor*. The University Press Limited: Dhaka
- Yunus M. (2007) *Creating a World without Poverty*. Public Affairs: New York.
- www.worldbank.org
- www.grameenbank.com
- www.grameenfoundation.org
- www.undp.org (United Nations Development Programme)
- www.gdrc.org (Virtual Library on Microcredit)
- www.cgap.org (Consultative Group to Assist the Poor)
- www.unCDF.org (UN Capital Development Fund)
- www.Unitus.com (Unitus)
- Microcreditsummit.org (Microcredit Summit Campaign)

- www.Results.org (Results)

ANEXOS

