



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS

DISEÑO DE UN PLAN DE RECUPERACIÓN FINANCIERA PARA UN BANCO MICROFINANCIERO

Trabajo Especial de Grado presentado por Ing. Enrique Agüero Berardinelli como
requisito para optar al título de
Especialista en Administración de Empresas
Tutor: Prof. Reynaldo López Falcón

Caracas, 21 de febrero de 2011

ÍNDICE GENERAL

Capítulo I.....	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
Interrogantes de la Investigación.....	8
Objetivo General.....	9
Objetivos Específicos.....	9
Importancia y Justificación de la Investigación.....	10
Capítulo II.....	12
MARCO TEÓRICO.....	12
Consideraciones Generales.....	12
Antecedentes relacionados con el tema de la investigación.....	15
Definición de Conceptos.....	51
Variables e Indicadores.....	54
Capítulo III.....	63
MARCO METODOLÓGICO.....	63
Tipo de investigación.....	63
Diseño de la Investigación.....	64
Población o Universo de Estudio.....	66
Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Información.....	66
Procedimientos.....	66
Capítulo IV.....	68
PLAN DE RECUPERACIÓN FINANCIERA.....	68

Evaluación de la Situación Actual.....	68
Cifras resaltantes que se obtienen de los análisis de los Estados Financieros.....	71
Estimación Óptima y Factible de los Valores que deben alcanzar las variables identificadas con el fin de eliminar la pérdida.....	72
Cálculo de la Brecha entre los niveles actuales y los niveles adecuados estimados para cada variable.....	75
Plan de Recuperación Financiera.....	76
Capítulo V.....	83
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	85

ANEXOS

- Balance General al 30/06/2011 - Comparativo con Banca de Desarrollo
- Balance General - Comparativo 06/2011 con 06/2010
- Balance General al 06/2011- Análisis Vertical
- Estado de Resultados del 01/01/2011 al 30/06/2011 - Comparativo con Banca de Desarrollo
- Estado de Resultados - Comparativo del 01/01/2011 al 30/06/2011 con el mismo período del 2010
- Estado de Resultados del 01/01/2011 al 30/06/2011 – Análisis Vertical

- Balance Mensual de Publicación al 06/2011 – Comparativo con Banca de Desarrollo
- Balance General Proyectado al 31/12/2011
- Estado de Resultados Proyectado del 01/07/2011 al 31/12/2011

Capítulo I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las Microfinanzas se orientan a proveer de manera sustentable de servicios financieros como préstamos, ahorros, seguros, transferencias, etc. a los sectores de bajos recursos, quienes por lo general no tienen acceso a ser atendidos por la banca convencional. Tradicionalmente los bancos no atienden este sector porque los costos son muy altos y los volúmenes muy pequeños, la infraestructura necesaria resulta muy complicada y costosa y los riesgos son muy altos por lo que no existen tasas de intereses adecuadas que puedan balancear el tipo del riesgo. Por lo general cuando estas personas requieren de financiamiento acuden a los prestamistas usureros que les pueden cobrar intereses demasiado elevados, que anualizados sobrepasan con creces el monto del capital solicitado, sin embargo, este mecanismo perverso les ha funcionado porque son préstamos a muy corto plazo y porque la alta rentabilidad de ese tipo de negocios les permite cubrir los elevados costos de financiamiento.

La mayoría de las instituciones de este sector se dedican al microcrédito, los cuales consisten en préstamos a personas, grupos de personas o pequeñas empresas, tanto en áreas urbanas como rurales, que por lo general no poseen las garantías reales exigidas por la banca convencional, con el fin de emprender un nuevo negocio o ampliar sus operaciones y aumentar sus ingresos.

La historia del microcrédito moderno comienza en los años setenta con la creación de cuatro entidades: en 1970 Bank Dagang en Bali (Indonesia), en 1971 Opportunity Internacional en Colombia, en 1973 ACCION Internacional en Brasil, y en 1976 Grameen Bank en Bangladesh.

Si bien el concepto de créditos cooperativos a bajo o nulo interés enfocados en fomentar la independencia económica y la cooperación recíproca no es algo nuevo en la economía política, el concepto del microcrédito nació como propuesta del catedrático de economía Dr. Muhammad Yunus, quien comenzó su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna que padeció la población de su tierra natal, Bangladesh, uno de los países más pobres del planeta. Yunus descubrió que cada pequeño préstamo podía

producir un cambio sustancial en las posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir. El primer préstamo que dio fueron 27 dólares de su propio bolsillo para una mujer que hacía muebles de bambú, de cuya venta los beneficios repercutieron en sí misma y en su familia. En 1976, Yunus fundó el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en Bangladesh. Desde entonces, éste banco ha distribuido más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2,4 millones de prestatarios. Casi el 95 por ciento de los préstamos del Banco Grameen se han otorgado a mujeres, que sufren de forma más pronunciada la pobreza y que, en buena medida, es más probable que reviertan sus ganancias para servir las necesidades de toda la familia.

En su libro "Hacia un mundo sin pobreza" expone repetidamente y con varios argumentos que el riesgo de crédito de los préstamos otorgados a las personas de bajos recursos es muy bajo, porque abolir la dependencia del agiotista, obtener rentabilidad y reconocerse como sujeto de crédito – palabra que originalmente significa "confianza"-, constituye un incentivo para pagar las cuotas del crédito. En el año 2006 el profesor Mohamed Yunus, recibió el Premio Nobel de La Paz, por sus esfuerzos para incentivar el desarrollo social y económico desde abajo.

En su origen, eran comunes los microcréditos asociativos o de responsabilidad compartida. En este caso el microcrédito no es otorgado a una sola persona sino a un grupo de personas, que ejercen presión unas a otras para no incurrir en mora, reduciendo el riesgo de crédito. El incentivo de pago consiste en que una vez los beneficiarios han terminado de cancelar las cuotas completa y oportunamente, pueden acceder a otro crédito por un mayor monto y un mayor plazo. Este incentivo también contribuye a reducir el riesgo de crédito.

Según el mecanismo original del microcrédito, los montos del crédito suelen ser bajos, sobre todo los primeros que se le otorgan a cada persona o grupo, dado que los usuarios no suelen requerir grandes cantidades de dinero, y que los primeros créditos son la prueba de la voluntad de pago del beneficiario. Los plazos suelen ser cortos para estimular su uso, y la frecuencia de pago generalmente es alta, pues para el tipo de población beneficiaria resulta más fácil pagar pequeñas cantidades periódicas.

El éxito de este modelo y su impacto positivo en los grandes objetivos del milenio, como lo son la inclusión social y la reducción real y sustentable de la pobreza, a inspirado

esfuerzos similares en otros países en vías de desarrollo, e incluso en países desarrollados como es el caso de Estados Unidos.

Latinoamérica se ha convertido en una referencia mundial en este sector, en donde se registran cada vez un mayor número de instituciones con una cartera en crecimiento, con interesantes experiencias que resaltan en países como México, Brasil, Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia. Según el informe denominado "Las Microfinanzas en América Latina y El Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado?", del Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC, preparado por Sergio Navajas y Luis Tejerina, y publicado en el año 2007, se afirma "las microfinanzas han ampliado enormemente el alcance del sistema financiero de forma tal de llegar a millones de hogares en América Latina y el Caribe. El éxito experimentado por estas instituciones ha llamado la atención de proveedores tradicionales de servicios financieros, tales como bancos comerciales, los cuales están entrando ahora a este mercado". En este trabajo se hace un minucioso estudio sobre las Instituciones Microfinancieras y sobre los microcréditos en la región, así como el detalle en cada uno de los países que la conforman, la cual puede resumirse así: "La información obtenida muestra que, alrededor del año 2005, el número de prestatarios de microfinanzas aproximaba a los seis millones, de los cuales, la mayoría (65%) recibían servicios de instituciones financieras reguladas. Al utilizar las encuestas de hogares, descubrimos que 4,5 millones de hogares prestatarios estaban conectados con una microempresa (probablemente clientes de microfinanzas), mientras que otros ocho millones contaban con acceso general a crédito en la región".

A pesar del notable desarrollo en la región, en Venezuela este sector se encuentra muy rezagado, ya que no existe un ambiente propicio ni regulaciones específicas y claras para la promoción y desarrollo de este tipo de instituciones. Para Juan Buchenau, representante del Banco Mundial y especialista financiero, en el marco del seminario Inclusión Financiera y Desarrollo Social, organizado por la Asociación Bancaria de Venezuela en octubre de 2010, los niveles de penetración en el país están muy por debajo del promedio de América Latina, que aún existen muchas barreras. El crecimiento de la oferta se ve frenado por la falta de experiencia y educación financiera, la desconfianza en las entidades, los altos costos de acceso, transacción y elevado riesgo, las fallas en el modelo de negocio, la carencia de productos adecuados y las limitaciones regulatorias. Debido a la falta de conocimiento de las particularidades del sector de las microfinanzas

por parte del órgano de supervisión, se le imponen medidas y regulaciones similares al resto de la banca, que la hacen ineficiente y elevan considerablemente sus costos operacionales.

El 14 de marzo de 2001 aparece publicado en Gaceta Oficial el DECRETO CON FUERZA DE LEY DE CREACIÓN, ESTÍMULO, PROMOCIÓN Y DESARROLLO DEL SISTEMA MICROFINANCIERO, que es el marco jurídico vigente que regula las microfinanzas en Venezuela, en donde se establecen algunos conceptos básicos que delimitan claramente el campo de acción, como por ejemplo: “**Microempresario:** Persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de persona jurídica, deberá contar con un número total no mayor de diez (10) trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil Unidades Tributarias (9.000 U.T.). **Microcrédito:** crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades.”

Si bien varios de los principales bancos del país han incursionado directamente en el sector de los microcréditos, tales como BANESCO y BOD, de las instituciones que componen este sector en Venezuela, clasificadas por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras – SUDEBAN - como bancos de desarrollo, existen actualmente solo cuatro bancos de carácter privado que se dedican exclusivamente a los microcréditos, liderados por BANGENTE, del Grupo del Banco del Caribe, con una interesante experiencia de más de diez años y una cartera de crédito que crece constantemente, con un bajo índice de morosidad. Solo un banco del estado se encuentra dentro de esta clasificación que es BANDES.

La institución a ámbito de este estudio, **Banco Alianza, Banco de Desarrollo**, es un pequeño banco de desarrollo microfinanciero, fundado hace cuatro años, con su sede principal en el boulevard de Sabana Grande y diez oficinas comerciales distribuidas fundamentalmente en las zonas populares de La Gran Caracas, Los Teques, Charallave, Maracay, Valencia y Barquisimeto, donde trabajan un total de ciento treinta y cinco empleados. El banco se encuentra en un proceso de transición, ya que fue adquirido por

un nuevo grupo de inversionistas, que de manera proactiva y entusiasta, con una clara visión de expansión y crecimiento, están dispuestos a contribuir con el aporte de los recursos necesarios que permitirán su consolidación en el mercado, no solo mediante la potenciación de sus operaciones en el área de microcréditos, sino también mediante el lanzamiento de una serie de nuevos productos y servicios que le permitirán atender los requerimientos de nuevos clientes y de otros sectores empresariales productivos, fundamentalmente enfocados en la pequeña y mediana empresa. Todo esto ha sido plasmado en el nuevo Plan de Negocios que se le presentó a la SUDEBAN en ocasión de solicitar la autorización del traspaso accionario y la aprobación de los nuevos directores.

Actualmente la institución atraviesa por un grave problema financiero, el cual se refleja en una pérdida estructural que rebasa los catorce millones de bolívares al año, efecto perverso que de no tomarse correctivos en el corto plazo, pueden conducir a la institución a la quiebra. A pesar de que los nuevos accionistas están dispuestos a reponer mensualmente sus pérdidas, si esta situación no se supera en el corto plazo, la SUDEBAN podrá intervenir la institución basada en la normativa legal vigente, afectando de esa manera a los clientes del banco, a sus empleados y accionistas, con el consecuente impacto negativo para el sector.

Interrogantes de la Investigación

¿Qué resultados se tienen de la experiencia del banco?

¿Cuáles omisiones u errores se detectan hasta ahora?

¿Cuáles serían las consecuencias de mantenerse la situación financiera actual?

¿Qué debe hacer la nueva Directiva del Banco para revertir esta situación y eliminar la pérdida a la brevedad posible?

¿Cuáles son las causas más importantes que han llevado al banco a esta situación?

¿Cuáles son las principales variables que impactan sobre los resultados financieros y cuáles son sus niveles actuales?

¿Cuáles deberán ser los niveles adecuados de esas variables, factibles de alcanzar en el corto plazo con las herramientas con que cuenta el banco en la actualidad, que permitirán eliminar la pérdida?

¿Cuál debe ser el nivel de crecimiento mensual de cada variable para alcanzar los niveles adecuados en el corto plazo?

¿Cuál debería ser el Flujo de Caja proyectado en el corto plazo?

¿Qué importantes decisiones, medidas y acciones se deben tomar para alcanzar esos niveles de crecimiento mensuales requeridos para eliminar definitivamente la pérdida en el tiempo estimado y colocar a la institución en el rumbo de su consolidación y crecimiento?

Objetivo General

Formular un **Plan de Recuperación Financiera**, basado en una metodología que contemple las mejores prácticas, en donde se parta de una evaluación y diagnóstico de la situación actual, se establezcan claramente los objetivos que se deben alcanzar en el corto plazo, se haga el respectivo análisis de brecha y por último se diseñe el mencionado plan, que permita reducir progresivamente la pérdida hasta llevarla a cero en un plazo no mayor a seis meses, a partir del momento de inicio de su ejecución.

Objetivos Específicos

- Realizar una evaluación de la situación actual, incluyendo un diagnóstico de las causas que originaron este problema, concentrados fundamentalmente en las variables que componen los ingresos y los gastos.
- Estimar la combinación óptima y factible de los valores que deben alcanzar las variables identificadas, con el fin de eliminar la pérdida. Para ello será necesario establecer los niveles adecuados de la cartera de crédito, las captaciones, la inversión en títulos valores y los costos operativos, así como también el avance en la migración a una nueva plataforma tecnológica que permita el lanzamiento de

productos elementales para la movilización, tales como Cuenta Corriente, Cuenta de Ahorros, Tarjeta de Débito e Internet Banking.

- Calcular la brecha que existe entre los niveles actuales y los niveles adecuados estimados para cada variable, con el fin de establecer los nuevos objetivos de crecimiento mensual para cada una.
- Diseñar y desarrollar el **Plan de Recuperación Financiera**, el cual consta de una serie de programas, proyectos, medidas puntuales y acciones que será necesario tomar, dentro de las condiciones y el marco regulatorio en que se encuentra el banco actualmente, que permitirán alcanzar los niveles de crecimiento mensual establecidos para cada variable y el objetivo fundamental de eliminar la pérdida en el plazo de seis meses.

Importancia y Justificación de la Investigación

En virtud de la trascendencia y el auge que ha tomado el tema de las microfinanzas a nivel mundial en los últimos cuarenta años, basado fundamentalmente en sus excelentes resultados con un profundo impacto social, quedando completamente demostrado que su crecimiento y expansión han contribuido exitosamente en la lucha contra la pobreza, mediante el apoyo financiero directo a los emprendedores y microempresarios pertenecientes a los estratos sociales de la base de la pirámide, aportándoles un crecimiento económico sustentable que les ha permitido salir de la pobreza y en muchos casos convertirse en exitosos empresarios pertenecientes al sector de la pequeña y mediana empresa.

Partiendo de las condiciones socioeconómicas actuales de Venezuela, donde los índices de pobreza, desempleo y economía informal son cada vez más alarmantes, consideramos de vital importancia cualquier proyecto o iniciativa que contribuya con el desarrollo y promoción de este importante sector.

La relevancia que tiene para la supervivencia y futuro del banco, de sus clientes, sus empleados, directores y accionistas, así como el consecuente impacto sobre el sector de las microfinanzas en Venezuela, la investigación que les permita crear un plan con las acciones y correctivos necesarios para su rescate financiero.

Tal como hemos afirmado anteriormente, parte de la situación que atraviesa este banco se debe a las condiciones adversas que afectan a este sector en general. La investigación de las causas que produjeron esta delicada situación y el plan para poder reflotarla, no solo puede beneficiar a esta institución en particular, sino que también pudiera constituirse en un modelo con medidas claras y puntuales para poder salir de la crisis, que podría ser adoptado, así sea de forma parcial, por cualquier otra institución del sector que atravesase por una situación similar.

De allí que se estime que la implantación de este plan le permitirá al banco convertirse en una sana institución financiera autosustentable, que estará preparada para desarrollar el Plan de Negocio propuesto por sus nuevos accionistas, comenzar su proceso de crecimiento y consolidación dentro del sector de las microfinanzas y la futura expansión hacia otros sectores de vital importancia para la economía del país como lo es el sector de la pequeña y mediana empresa.

Capítulo II

MARCO TEÓRICO

Consideraciones Generales

Por tratarse la institución de un Banco de Desarrollo orientado al sector microfinanciero, en primer lugar, profundizaremos un poco más en el tema de las microfinanzas, citando algunos trabajos de investigación, tanto a nivel nacional como a nivel internacional, que arrojaron resultados muy interesantes, que pudieran suministrarnos información que nos será de gran utilidad para los efectos de la evaluación y diagnóstico que queremos hacer del banco, dentro del sector en que se encuentra ubicado, así como apoyarnos en el proceso de planificación en la orientación de los esfuerzos en el sentido correcto, en base a éstas experiencias.

Iniciaremos citando en trabajo “Las Microfinanzas en América Latina y El Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado?” Realizado por Sergio Navas y Luis Tejerina del Banco Interamericano de Desarrollo BID, Washington D.C., en el marco de la “Serie de Informes de Buenas Prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible”, publicado en Mayo de 2007, el cual nos permitirá conocer la magnitud del mercado de las microfinanzas en América Latina y El Caribe para el año 2005, así como un marco sencillo y práctico para mejorar la medición del acceso, la demanda y el uso de los servicios financieros.

También citaremos interesantes trabajos de investigación de algunos países con una gran experiencia en esta materia, tales como el caso particular de Bolivia, en donde se desarrolló la investigación “Ampliación de la cobertura de Microfinanzas en el área rural de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos” por Miguel Zalles y Anne Marie Van Swinderen, Santiago de Chile, Agosto de 2009, la cual busca, sobre todo, poder señalar los posibles caminos a seguir en Bolivia en el desarrollo de las microfinanzas en general y en el área rural en particular, basado en entrevistas y visitas de campo y realizado entre julio y agosto de 2008. La exploración se llevó a cabo moviéndose alrededor de dos ejes de investigación: el rol de las microfinanzas para combatir la pobreza y tratar de descubrir como lograr que las instituciones microfinancieras presten servicios financieros productivos en el área rural.

De igual manera, hablaremos del caso de Marruecos, en el trabajo “El auge, la caída y la recuperación del sector de microfinanzas de Marruecos”, escrita por Xavier del CGAP, publicada en www.cgap.org, Washington D.C. en el año 2009, de donde se pueden obtener interesantes lecciones que deben tenerse muy en cuenta para el crecimiento de este sector. Allí podremos ver como Marruecos, que para el 2007 tenía uno de los sectores de microfinanzas más vibrantes y exitosos del mundo, sufrió un fuerte revés que revirtió la tendencia de crecimiento e hizo que el sector entrara en una severa crisis. Los acertados diagnósticos de la situación, la implantación de una serie de medidas importantes y oportunas, así como el gran apoyo del gobierno, fueron los factores que lograron frenar la caída y enrumbar nuevamente el sector por el camino de la recuperación y crecimiento.

Sobre el tema de las Microfinanzas en Venezuela, presentaremos dos trabajos muy interesantes que nos permitirán contextualizar el tema dentro la realidad actual del país. El primero de ellos es “Microfinanzas y Responsabilidad Social en Venezuela”, realizado por Ocando, Betty, Añez, Silenis, Gamboa, Luisa y Perez, Ingrid, en el año 2007, el cual tiene como objetivo analizar las Microfinanzas y la Responsabilidad Social en Venezuela, como una medida para ayudar a salir de las limitaciones financieras en que se encuentra la microempresa, cuyos resultados revelan las tendencias actuales y las perspectivas y desafíos en el sector microfinanciero nacional. El segundo, “Breves referencias sobre las microfinanzas en Venezuela” realizado por Marcela Aliaga Gatica y Juan Luis Isava en el año 2007, en donde se analiza el tema de las condiciones socio-económicas y las oportunidades de negocio que rodean al sector de la microempresa en Venezuela.

Por el hecho de ser un banco, hemos considerado necesario, en primer lugar, repasar los conceptos básicos de las instituciones bancarias, para lo cual hemos citado el libro “Mercados e Instituciones Financieras” escrito por Frank J. Fabozzi, Franco Modigliani, particularmente el capítulo referente a Bancos Comerciales – Servicios Bancarios.

Seguidamente, introduciremos el marco legal y regulatorio de la banca, y en particular de las instituciones microfinancieras en Venezuela, citando los artículos relacionados directamente con estas instituciones de la nueva “Ley de las Instituciones del Sector Bancario”, publicada en Gaceta Oficial 6015 Extraordinario del 28 de diciembre de

2010, así como la “Ley de Creación, Estimulo y Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero”, publicada en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 37164 de fecha 22 de marzo de 2001 y de su Reglamento, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 37223 de fecha 20 de junio de 2001. Adicionalmente, citaremos la resolución del la SUDEBAN con respecto a la promoción e impulso de los “Corresponsales No Bancarios”, lo que permite ofrecer servicios financieros en establecimientos comerciales, herramienta que se convertirá en apoyo fundamental en el proceso de penetración de zonas rurales en el interior del país, donde el banco no tiene oficinas.

Para poder elaborar una evaluación de la situación actual, será necesario la revisión y subsecuente análisis de los estados financieros básicos del banco, prestando particular atención en El Balance General y El Estado de Resultados o Estado de Ganancias y Pérdidas, motivo por el cual será necesario comenzar por citar lo que dicen algunos autores sobre estos reportes fundamentales y repasar los conceptos de las cuentas más importantes que lo componen, como son las cuentas de activo, pasivo, capital, ingresos y gastos. Para ello hemos citado el libro “Principios Fundamentales de Contabilidad” escrito por William W. Pyle, Jonn Arch White y el libro “Contabilidad” escrito por Fernando Catacora Carpio.

Para poder hacer el análisis de los estados financieros, debemos calcular los índices económicos financieros más importantes y hacer un análisis de Punto de Equilibrio. Para ello, en primer lugar debemos citar algunos autores especializados en Administración Financiera, en donde se definen, se clasifican y se explica la utilidad de los principales índices o económicos financieros y como hacer el Análisis de Punto de Equilibrio de los negocios en general. Entre ellos presentaremos “Administración Financiera de Empresas” escrito por J. Fred Weston, Eugene F. Brigham y el libro “Fundamentos de Administración Financiera” James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Jr. Luego, entrando ya directamente en el análisis de las instituciones bancarias, citaremos al “Boletín Trimestral – Indicadores Financieros Abril – Junio 2010-12-04”, de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, en donde se podrán obtener en sus Notas Metodológicas las fórmulas de los indicadores mas importantes aplicados a la banca que utiliza el órgano regulador de éste sector en Venezuela.

Con este soporte teórico y mediante la aplicación de la metodología de análisis que será presentada, estaremos en condiciones de cumplir con los Objetivos Específicos que se plantearon en esta investigación.

Antecedentes relacionados con el tema de la investigación

Sergio Navajas y Luis Tejerina, (2007) en su trabajo titulado “Las microfinanzas en América Latina y el Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado?” se plantearon como objetivo fundamental la determinación de la magnitud del mercado de microfinanzas en América Latina y el Caribe, por medio del uso de datos provenientes de encuestas realizadas a instituciones y hogares, estudiando el caso para cada uno de los países, para luego presentar un informe consolidado. La información obtenida muestra que, alrededor del año 2005, el número de prestatarios de microfinanzas aproximaba a los seis millones, de los cuales, la mayoría (65%) recibían servicios de instituciones financieras reguladas. Al utilizar las encuestas de hogares, se descubrió que 4,5 millones de hogares prestatarios estaban conectados con una microempresa (probablemente clientes de microfinanzas), mientras que otros ocho millones contaban con acceso general a crédito en la región. Este informe ofrece además un marco sencillo y práctico para mejorar la medición del acceso, la demanda y el uso de los servicios financieros.

El sector microfinanciero, por lo general, ha servido a una clientela urbana en países pequeños como Perú, Bolivia o El Salvador pero todavía está rezagado en los países más grandes (Brasil, México o Argentina) donde vive la mayoría de la población pobre de la región.

La desigual expansión de los servicios microfinancieros en ALC presenta una serie de preguntas básicas: qué tipo de instituciones los están ofreciendo, cuál es el tamaño del sector microfinanciero en cada uno de los países de ALC y cuál es la demanda potencial de este tipo de servicios. Este informe trata de responder estas preguntas utilizando los datos recabados sobre las instituciones de microfinanzas de 23 países y analizando las encuestas de hogares en 12 países.

La siguiente sección analiza los datos sobre el tipo y el tamaño de las instituciones que ofrecen servicios microfinancieros en la región. La tercera sección analiza quién tiene acceso a servicios de crédito y depósito según las encuestas nacionales de hogares y ofrece un marco para mejorar la medición de este factor. Una correcta medición ayudará a las partes interesadas clave de las microfinanzas a tener un mejor entendimiento de los límites y el potencial del sector según la evolución que ha tenido en ALC. La última sección compara los resultados de nuestro análisis sobre acceso de las familias de bajos ingresos a los servicios financieros utilizando ambas fuentes de datos.

En la actualidad, las microfinanzas en nuestra región son mucho más variadas. En algunos países, como Bolivia, Perú y Honduras, las autoridades reguladoras crearon una figura legal para las IMF que corresponde a una institución no bancaria. Estas IMF son instituciones financieras que deben cumplir con normas establecidas por la autoridad financiera correspondiente. Generalmente, la diferencia más notable con un banco es que tienen requisitos de capital más bajos (en ocasiones mucho más bajos) y proporcionan un número limitado de servicios.

Los bancos comerciales también están volcando su mirada hacia las microfinanzas. En algunos casos, las microfinanzas son su principal actividad (MiBanco en Perú o Banco ProCredit en Ecuador), mientras que para otros, se trata de un producto nuevo (Bancafé en Honduras, Banco Pichincha en Ecuador o Banco Santander en Chile). En cierto modo, los bancos comerciales hacen un *downscaling* para poder servir al típico cliente microfinanciero (para más detalles, véase Westley, 2006). En el otro extremo del espectro de la regulación, se encuentran las instituciones financieras no reguladas, las cuales parecen enfocarse cada vez más en las zonas menos urbanizadas. Las ONG continúan siendo las principales IMF no reguladas, aunque también existen compañías privadas (con una clara participación de accionistas) que están surgiendo en mercados como el de Argentina.

El propósito de esta sección es informar acerca de estructura actual de las microfinanzas en la región, para lo cual se llevó a cabo una encuesta que se inició a fines de 2005 y finalizó en el primer trimestre de 2006. Se recolectaron datos correspondientes a 23 países de ALC sobre el tipo de IMF, cartera bruta y número de prestatarios, así como sobre cooperativas de ahorro y crédito cuando dicha información estaba disponible. Finalmente, se analizó el desempeño de las IMF en la región comparándolo con el resto

del mundo y con el sector bancario tradicional.

El objetivo de nuestra encuesta fue obtener una base de datos de IMF suficiente para lograr una estimación razonable del tamaño del sector. Las fuentes de información utilizadas fueron varias y se realizó el mayor de los esfuerzos para obtener los datos más actualizados. A pesar de que se prefería información primaria también utilizamos datos proporcionados por organizaciones tales como ACCION International, Mix Market, ProCredit Holding AG, el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU), el Banco Mundial, Women's World Banking, la Agencia de Estados Unidos para Desarrollo Internacional (USAID), redes de IMF locales y regionales, así como a través de consultas con expertos en microfinanzas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de toda la región. La mayoría de los datos proporcionados corresponden al año 2005.

Durante el proceso se puso especial énfasis en obtener datos de la porción de la cartera de las instituciones financieras asignada a actividades de microfinanzas. Esto resultó especialmente importante en el caso de los bancos comerciales donde lo normal es que este tipo de cartera represente una pequeña porción del total de las operaciones. Asimismo, en la mayoría de los casos, supusimos que el número de prestatarios es igual al número de cuentas con préstamos pendientes.

Una de las tendencias más evidentes que se pudo apreciar es el aumento en volumen del sector microfinanciero. En el año 2005 las instituciones de microfinanzas contaban con cerca de seis millones de clientes con una cartera de más de US\$5.400 millones. Esta estimación no incluye el número de clientes con acceso a remesas, depósitos, servicios de pago u otros tipos de servicios financieros y no tiene ajustes por aquellos clientes que tienen más de un préstamo en un momento determinado. Otro aspecto importante que quedó ilustrado es que las IMF reguladas continúan teniendo la porción más grande de los microcréditos.

Ya en 2001 el 52% de los clientes de microfinanzas estaban recibiendo servicios de IMF reguladas y, en 2005, este porcentaje ascendió al 65%. En cuanto a la cartera, estos porcentajes se sitúan en un 76% para las IMF reguladas en 2001 y un 81% en 2005. Finalmente, el tamaño promedio de un préstamo pendiente para instituciones no reguladas representa menos de la mitad (un 35% en 2001 y un 43% en 2005) del préstamo promedio de una IMF regulada.

Los datos también revelan una tasa de crecimiento anual promedio del 35% en el número de prestatarios y del 46% para la cartera. No obstante, cuando sólo se compara la información de las IMF encuestadas en ambos periodos, la tasa promedio de crecimiento anual desciende al 27% para prestatarios y al 36% para la cartera bruta.

Aunque las cifras agregadas proporcionan una idea de la magnitud general de las microfinanzas en la región, las diferencias entre los países resultan significativas. Los países están ordenados según los datos recabados sobre el número de clientes de instituciones de microfinanzas, de tal manera que México es el primero, seguido de mercados microfinancieros más tradicionales como Perú, Colombia o Bolivia.

Sin embargo, el número absoluto de clientes dice muy poco de la importancia relativa de las microfinanzas en cada país. Por esta razón, la clasificación de los países también se debe a dos criterios adicionales: número de clientes microfinancieros sobre el total de la población y número de clientes microfinancieros sobre el número total de microempresas (véase Tabla 3). El uso de cualquiera de estos dos criterios no afecta a la posición relativa de los países más pequeños (Bolivia, Nicaragua y Ecuador) pero sí cambia la de países más grandes como México, Colombia o Brasil. En estos tres últimos casos, el uso de una medida relativa para la magnitud de las microfinanzas revela que todavía existen oportunidades por explotar. Finalmente, a pesar de que nuestra encuesta no se concentró en capturar información sobre cooperativas de ahorro y crédito, es importante indicar que éstas tienen una importante presencia en la región ya que también trabajan con clientes de bajos ingresos. El nivel de competencia entre cooperativas e IMF, como se las identifica en este reporte, requiere de un mayor análisis.

Ahora, el análisis se enfoca en su desempeño en general, para lo que se utilizaron indicadores básicos de las IMF tales como prestatarios por cada oficial de crédito, rendimiento de los activos y cartera en riesgo en comparación con otras. El préstamo promedio por miembro no se incluyó en el cómputo porque los miembros de las cooperativas de ahorro y crédito no son necesariamente prestatarios.

Las instituciones de microfinanzas de ALC han mostrado una mejora continua en su desempeño comparado con las del resto del mundo. Por ejemplo, en 2005, las instituciones de microfinanzas de ALC mostraron un rendimiento de los activos (ROA) que equivalía a más del doble de la media mundial. Se observó una tendencia similar en el

número de prestatarios por oficial (o agente) de crédito aunque se debería advertir que la cartera en riesgo de las instituciones microfinancieras en ALC es por lo general más alta que en el resto del mundo.

Una comparación de indicadores de desempeño entre los diferentes tipos de instituciones financieras y regiones del mundo podría también servir para analizar el contexto y el desempeño relativo del sector en América Latina y el Caribe. Por ejemplo, González y Rosenberg (2006) comparan el ROA ponderado de IMF reguladas con el de los bancos comerciales. Las microfinanzas muestran repetidamente ingresos más altos que los bancos comerciales, con la salvedad de las regiones de Asia Oriental y central y África subsahariana. Sin embargo, a medida que las microfinanzas se convierten en una parte integral del sistema financiero formal, es importante entender los efectos de la inclusión de este sector en la cartera de servicios de una institución financiera. Con el fin de poner a prueba esta integración, Navajas et al. (2006) llevaron a cabo una investigación en seis países de la región (Bolivia, Colombia, Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú) con datos del año 2004 provenientes de la cartera de 310 instituciones. La muestra incluía todo tipo de bancos (no sólo aquellos con operaciones de microcrédito), cooperativas de ahorro y crédito, IMF reguladas y las más importantes IMF no reguladas. Uno de los objetivos del estudio consistía en medir los efectos del aumento de la participación de las microfinanzas en la cartera de una institución. Los resultados mostraron que, independientemente de su identidad jurídica, el ROA aumenta 0,27 puntos porcentuales (y el ROE, 0,64 porcentuales) cuando la participación del microcrédito en la cartera general aumenta 10 puntos porcentuales.

Asimismo, las IMF más exitosas de la región han alcanzado niveles de rentabilidad que están muy por encima de los promedios de la región. Las IMF más rentables de la región cuentan con un ROA que oscila entre el 6,7% y el 19,6%. La lista incluye ONG e IMF reguladas de diez países diferentes.

¿Cuál es el nivel de interacción entre los hogares y el sector financiero? ¿Qué tipo de familias solicitan préstamos y disponen de ahorros? Para responder estas preguntas, utilizamos doce encuestas nacionales de hogares de la región.

La categoría de *instituciones formales* hace referencia a las instituciones financieras reguladas (bancos, *financieras*) y no reguladas, las cuales son en su mayoría diferentes tipos de cooperativas de ahorro y préstamo y ONG. Las *instituciones informales*

pueden ser definidas como todas las otras fuentes de crédito que no se consideran instituciones financieras como asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (AACR), préstamos particulares y familiares, etc. Los hogares también se clasifican según el nivel de pobreza y su actividad microempresarial. Para la clasificación de los hogares como pobres y no pobres, utilizamos el umbral oficial de la pobreza establecido por cada país.

En el caso de las microempresas, decidimos que había actividad microempresarial si al menos un miembro de la familia trabajaba por cuenta propia o era dueño de una compañía con no más de cinco empleados (incluyendo a los 7 La pregunta general que se hacía a los hogares en el caso del crédito es “¿Ha solicitado usted o alguien de su familia un préstamo en el último año?” seguida de “¿fue el préstamo aprobado?” En el caso de los ahorros, la pregunta general era “¿Tiene usted o algún miembro de su familia depósitos en un banco o en cualquier otro tipo de institución financiera, familia o amigos?

En promedio, un 24,3% de los hogares afirmaban poseer una cuenta de ahorros en una institución formal y alrededor del 6% solicitó y consiguió un préstamo durante los doce meses anteriores a cada encuesta. Los hogares que participan en actividades microempresariales reflejan un mayor uso de crédito (6,4% vs. 5,8%) pero poseen una capacidad de ahorros mucho más baja (18,5% vs. 28,6%).

Asimismo, otro hallazgo importante es que el uso de servicios financieros por parte de los hogares clasificados como pobres está muy por debajo del de los hogares no pobres. Sólo el 3,3% de los pobres afirma haber recibido un préstamo y el 14,5% tener ahorros mientras que en el caso de los hogares no pobres, las cifras son de un 8,4% y un 32,4% respectivamente.

El acceso a los servicios financieros no necesariamente se traduce en un uso de dichos servicios. Por ejemplo, es posible tener un banco muy cerca, ser sujeto de crédito y no tener la necesidad de solicitar un préstamo porque disfruta de riquezas acumuladas o no dispone de oportunidades de inversión. De manera alternativa, uno podría tener dinero extra para ahorrar pero preferir guardarlo “debajo del colchón” o a través de la acumulación de activos. En otras palabras, las personas podrían tener acceso a los mercados financieros y preferir no utilizarlos.

Partiendo de una situación inicial de incertidumbre sobre el acceso a este tipo de servicios podemos empezar creando una serie de preguntas que revelen las características de cada hogar en cuanto al acceso, la demanda y el uso de dichos

servicios. En todos los casos, dado que el acceso a un banco difiere del acceso a servicios de una cooperativa de ahorro y crédito o una ONG, es importante identificar al proveedor de los servicios. La manera más sencilla de medir el acceso es por medio del uso de dichos servicios. En el caso del crédito, podemos preguntar directamente si un hogar solicitó y obtuvo un préstamo. Una respuesta positiva a ambas preguntas implicaría que existe acceso, demanda y uso de crédito. El rechazo de una solicitud de préstamo puede significar simplemente que el solicitante representa un riesgo alto, lo que implica que el sistema financiero está funcionando de manera eficiente.

Se podría preguntar a aquellos que no solicitaron un préstamo sobre las razones de ese comportamiento. Si se debe a la lejanía de una institución financiera o a la falta de conocimientos sobre cómo conseguir un préstamo, podríamos concluir que esos hogares no tienen acceso a servicios financieros (incluso si el hogar fuera capaz de devolver el préstamo a tasas prevalentes en el mercado). En este caso, la demanda sería latente. No obstante, en otros casos las conclusiones sobre el acceso no son tan sencillas. Si se les pregunta a las personas por qué no solicitaron un préstamo y su respuesta es “no lo necesitaba”, entonces podemos asumir que no existe una demanda de crédito. Sin embargo, por otra parte, no podemos saber con certidumbre el nivel de acceso que dicha familia tiene a servicios financieros ya que si necesitara un préstamo, ignoramos si podría conseguirlo. Asimismo, podría ocurrir que un posible prestatario automáticamente asuma que su hogar no cumple con los requisitos mínimos para recibir un préstamo, lo cual no nos proporcionaría suficiente información sobre el acceso. La demanda parece ser muy posible pero el acceso es incierto.

Probablemente, la última categoría será la más controvertida y difícil de identificar en las encuestas de hogares. Se refiere a aquellos posibles prestatarios que no solicitan productos crediticios debido a ciertos factores, tales como las tasas de interés y otras condiciones del préstamo en el momento en el que están considerando la posibilidad de solicitarlo. Estos prestatarios podrían representar verdaderas oportunidades de inversión que necesitan de financiación externa pero las metodologías crediticias disponibles no son las adecuadas para ellos. Esta categoría representa a aquellos que no utilizan préstamos ni los solicitan. Sin embargo, esto podría cambiar a medida que los productos crediticios evolucionen y estén más disponibles para la población en general.

Analizamos las encuestas de hogares de cinco países (Ecuador, Guatemala, Panamá, Nicaragua y la República Dominicana). Estas encuestas son las únicas que incluían preguntas sobre por qué los hogares no solicitaron préstamos durante los doce meses anteriores a la encuesta. A pesar de que las encuestas hacían las preguntas de diferentes maneras, intentamos agrupar las respuestas para poder comparar los diferentes países.

La razón más frecuente presentada por los encuestados era que no necesitaban crédito. El porcentaje de estas respuestas va del 25 al 48% en Nicaragua y Ecuador respectivamente. Otro grupo importante de respuestas incluye a aquellos encuestados que no consideraron la posibilidad de solicitar un préstamo dadas las características de los productos financieros disponibles (del 7 al 25% de todas las respuestas).

Resulta interesante el resultado que señala que la falta de conocimientos financieros no es considerada un gran problema. La excepción es Ecuador, donde el 9% de los hogares no solicitaron un préstamo debido a que carecían de este tipo de conocimientos. La proximidad de una institución financiera (la opción disponible era "no se ofrecen préstamos en la comunidad") resulta también menos importante que otros aspectos ya que oscilaba entre un 1% (en Guatemala) y un 5% (en Nicaragua). La razón más común que se dio para no solicitar un préstamo (además de la falta de demanda o las características de los productos) es que las personas creen que no podrán cumplir con los requisitos, dado su nivel de ingresos, la falta de una garantía u otro tipo de documento). Estas respuestas oscilaban entre el 10% (en Guatemala) y el 33% de los hogares (en la República Dominicana).

No todos los créditos (o cuentas de ahorros) que han sido analizados en nuestro ejemplo pueden ser clasificados como servicios microfinancieros. Para limitar nuestra evaluación a créditos pequeños, utilizamos la información sobre el volumen de créditos otorgados a hogares de las únicas cinco encuestas que proporcionaban estos datos. Con mucha frecuencia, este tipo de encuestas realizadas por instituciones gubernamentales no tiene información detallada sobre cada servicio financiero.

Con el propósito de comparar los montos de diferentes países y periodos de tiempo, cambiamos los montos de los créditos a dólares estadounidenses de diciembre de 2005. Así hemos podido clasificar los préstamos en cuatro categorías: menores de US\$100, mayores de US\$100 dólares pero menores de US\$1.000, mayores de US\$1.000

pero menores de US\$5.000 y mayores de US\$5.000. Según los datos, entre una cuarta y una tercera parte de los créditos que fueron otorgados a hogares pertenecen a la primera categoría (de 0 a 100 dólares), aproximadamente la mitad a la segunda (de 100 a 1.000 dólares), entre una tercera y una décima parte pertenecen al tercer nivel (más de US\$1.000) y cerca de un 90% se encuentran por debajo de los US\$5.000 dólares. Al utilizar la marca de 1.000 o 5.000 dólares, pudimos concluir que la mayoría de los créditos otorgados a hogares son parte de las microfinanzas.

Asimismo, se puede deducir que la mayor parte de los créditos otorgados a hogares se clasifican como microcréditos (o préstamos microfinancieros), si tales créditos son menores de US\$5.000 o incluso US\$1.000. Además, la distribución del volumen de los créditos varía considerablemente entre el sector formal e informal: el tamaño promedio de un préstamo en el sector formal es entre cuatro y seis veces mayor que el del sector informal. Por lo tanto, aunque las familias de bajos recursos pueden tener acceso al mercado informal para obtener créditos, está claro que la demanda de montos mayores normalmente la satisface el sector formal.

La falta de garantías también ha sido tratada como uno de los factores principales que afectan el acceso a préstamos en los países en desarrollo. No obstante, la información sobre garantías es más escasa aún que la de los montos de los préstamos. Sólo dos encuestas de hogares (Guatemala y Nicaragua) registraron este tipo de información. En general, los bienes inmobiliarios (tierra y viviendas) representan aproximadamente el 25% de todas las garantías en Guatemala y el 12% en Nicaragua. Sin embargo, cerca del 50% de los encuestados respondieron que no usaron ningún tipo de garantía. El uso de bienes muebles (electrodomésticos, vehículos, ganado) como garantía parece una costumbre más común en Nicaragua que en Guatemala. Otro resultado importante es de los diferentes tipos de garantías utilizados en los mercados financieros formales en comparación con los mercados informales. En los mercados formales de Guatemala hallamos que los bienes inmobiliarios representan la clase más común de garantía (40%) mientras que en Nicaragua son los bienes muebles (40%). En el sector informal, la mayoría de préstamos se emitieron sin ningún tipo de garantía (un 78% en Guatemala y un 76% en Nicaragua).

En el terreno, las microfinanzas han adoptado tantas formas como objetivos y motivaciones tenían aquellos que desarrollaron y fundaron este tipo de instituciones. En la

actualidad, las microfinanzas abarcan las actividades dirigidas por ONG, instituciones financieras no bancarias y bancos comerciales. Cada tipo de organización ofrece a sus clientes diferentes servicios o combinación de los mismos.

El resultado principal de la encuesta es que la cartera total de microfinanzas en la región de América Latina y el Caribe supera los US\$5.400 millones distribuidos entre 5,9 millones de prestatarios. La mayor parte de los mismos (65%) y de la cartera (81%) pertenecen a las IMF reguladas. Sin embargo, las instituciones no reguladas continúan otorgando préstamos con un promedio más pequeño (comparado con el de las IMF reguladas) a más de 2 millones de prestatarios.

Las cooperativas de ahorro y crédito son otro tipo de instituciones con “doble objetivo” (Christen et al., 2004) que deberían ser tomadas en consideración. Aunque nuestra encuesta no se concentró en este tipo de instituciones, la información recopilada se encuentra en la segunda sección de este informe. Desafortunadamente, con la excepción de ciertos países (Colombia, Ecuador, Honduras y Paraguay), no se pudo encontrar información en cuanto a sus carteras de microfinanzas y prestatarios ya que los datos disponibles se referían solamente a los miembros.

A pesar de las excepciones encontradas en los datos, este ejercicio confirma que las microfinanzas van por buen camino y continúan siendo una fuerza importante. En un inventario de 2001, el total de los prestatarios de microfinanzas fue de 1,8 millones, mientras que hoy esta cifra se acerca a los 6 millones. Además, cada vez resulta más evidente que los préstamos microfinancieros (o microcréditos) representan una actividad rentable, por lo que es muy probable que ésta continúe creciendo aún si el flujo de recursos públicos (local o internacional) disminuye.

Todavía existe un gran mercado potencial para las microfinanzas: nuestros cálculos indican que existen cerca de 67 millones de microempresas contribuyendo al ingreso de los hogares en la región. Aún así, siguen siendo escasos los servicios financieros que están adaptados a las necesidades de estos posibles clientes y otras personas de bajos recursos en nuestra región.

En la tercera sección de este informe se analizó el acceso a los servicios financieros desde el punto de vista de las encuestas nacionales de hogares. Se utilizaron las encuestas de doce países que incluían suficiente información sobre transacciones financieras. Un resultado numérico que cabe destacar es la cantidad de hogares con un

préstamo otorgado por una institución formal, lo que indica que el 6,4% de la población tiene acceso a servicios crediticios, mientras que, al ampliar este resultado a la región en general, esta misma cifra se acerca a 8 millones de hogares.

Como se puede deducir de la tercera sección de este informe, el resultado numérico más importante es el número de hogares con créditos emitidos por instituciones formales. Nuestros cálculos revelan que cerca del 6,4% de todos los hogares tienen tal acceso, lo que en nuestra región se traduciría a un total de 8 millones de hogares. Un poco más de la mitad de los hogares (4,5 millones) generalmente están vinculados a una microempresa. Si multiplicamos estas cifras por 1,2 (el promedio de créditos por hogar) obtenemos 9,6 millones de créditos para todos los hogares y 5,4 millones de préstamos para hogares con microempresas.

La preparación de este informe estuvo motivada por la necesidad de medir la magnitud del sector de las microfinanzas en América Latina y el Caribe. Se descubrió que cerca de seis millones de personas podrían estar accediendo a los microcréditos. Sin embargo, también hallamos que existe una diversidad considerable en la manera como se miden las microfinanzas y, en general, el acceso a los servicios financieros por parte de los segmentos de bajos recursos de la población. Cualquier mejora en el proceso de medición ciertamente ayudará a todas las partes interesadas de las microfinanzas a identificar mejor las oportunidades de crecimiento. Con este fin, se propone que primero se establezca una diferenciación clara entre el acceso, la demanda y el uso de servicios financieros. Segundo, se necesita especificar el concepto de microfinanzas. Éste se debería entender y medir como la prestación de todo tipo de servicios financieros para los segmentos de bajos recursos de la población. En la actualidad, las diferencias en las definiciones y clasificaciones utilizadas en los países podrían estar afectando la información— Brasil y México son un buen ejemplo donde se podría estar subestimando a este sector. Tercero, el uso de información de las instituciones financieras (inventarios) deberían complementarse con los datos provenientes de encuestas nacionales de hogares.

De igual forma, Miguel Zalles y Anne Marie Van Swinderen (2009) en su trabajo “Ampliación de la cobertura de Microfinanzas en el área rural de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos” realizan una exploración que busca, sobre todo, poder señalar los posibles caminos a seguir en Bolivia en el desarrollo de las

microfinanzas en general y en el área rural en particular. Se basó en entrevistas y visitas de campo y se realizó entre julio y agosto de 2008.

Dos fueron los ejes en los que se movió esta investigación:

- 1.-El rol de las microfinanzas para combatir la pobreza.
- 2.-Tratar de descubrir como lograr que las instituciones microfinancieras presten servicios financieros productivos en el área rural.

Asimismo, detalla las posibles acciones para:

- Ampliar la cobertura financiera en el área rural
- Destacar los factores y desafíos que influyen para que las instituciones microfinancieras presten servicios financieros en el área rural

En el Estado Plurinacional de Bolivia, los servicios financieros destinados a las microempresas han tenido una evolución excepcional desde la segunda mitad de los años ochenta. De hecho, las instituciones han alcanzado ganancias sustanciales y han ampliado sus servicios a lo largo del país. Hoy, casi 750.000 clientes son atendidos por docenas de instituciones financieras, muchas de las cuales están logrando su auto-sostenibilidad financiera.

Las entrevistas se enfocaron en conocer los factores que impiden o limitan el acceso de los individuos o comunidades a servicios y productos financieros.

En 1990, PRODEM, una de las ONGs pioneras, tenía una cartera de 2.8 millones de Dólares, 16 mil prestatarios con crédito promedio de 155 Dólares. Cinco años después, PRODEM y el recién creado BancoSol tenían una cartera de 43 millones de Dólares, 81 mil clientes con créditos activos con un promedio de 530 Dólares.

Entre 1990 y 1995, los microcréditos crecieron, en un 1,200%, aumentaron de 6 a 77 millones de Dólares y atendieron a más de 208 mil clientes.

Por su parte, el sistema bancario tradicional que atendía el segmento superior de la población boliviana contaba sólo con 127 mil prestatarios.

La segunda fase de las microfinanzas en el Estado Plurinacional de Bolivia se caracterizó por una transición gradual de las ONGs a Fondos Financieros Privados (FFPs) regulados de acuerdo al Decreto Supremo Nro. 24000 emitido por la SBEF en mayo de 1995.

Las IMFs no reguladas otorgaron menos préstamos en las principales ciudades del Estado Plurinacional de Bolivia (23 millones de dólares) en comparación con otras ciudades más pequeñas y áreas rurales (48 millones de dólares).

En la actualidad, el Estado Plurinacional de Bolivia tiene condiciones favorables pero cada vez más difíciles para profundizar los servicios de microfinanzas en áreas rurales empobrecidas.

De acuerdo con un estudio financiado por el BID y realizado por la Unidad de Inteligencia de la revista *The Economist* en el año 2007, la industria de microfinanzas en el Estado Plurinacional de Bolivia está entre las tres mejores de Latinoamérica.

En muchos FFPs, los productos de créditos se empaquetan con seguros de vida, varios tipos de productos de ahorro vienen con programas de seguro de salud y planes de ahorro, incluyen el uso de tarjetas de débito.

Los FFPs y los bancos de microfinanzas también están alentando a sus empleados a poner mayor énfasis en la eficiencia, continuar buscando nuevas formas para racionalizar las operaciones, simplificar los procedimientos y reducir los costos de transacción. De hecho, la fuerte competencia ha obligado a las instituciones financieras a buscar reducciones en costos administrativos y mejoras en eficiencia operativa en base a permanente innovación.

En marzo de 2007, el Banco de Crédito empezó a abrir puntos de servicio en tiendas locales en barrios de las principales ciudades del Estado Plurinacional de Bolivia. En el contexto actual, los fenómenos de la crisis alimentaria y el cambio climático, deberían merecer cuidadosa atención por parte de las IMFs para determinar si pueden ampliar sus servicios a fin de atender a comunidades de productores agropecuarios en nuevas áreas.

Importantes aumentos en los precios de los alimentos y otros productos básicos están generando mejores condiciones y oportunidades excepcionales para financiar actividades agropecuarias para que comunidades de productores puedan superar su pobreza. De hecho, agricultores en condiciones de subsistencia que no utilizan fertilizantes costosos o maquinaria en base a carburantes, podrían vender sus excedentes a mayores precios.

Una mayor demanda por productos agropecuarios en mercados internacionales y nacionales ya está aumentando los márgenes de ganancia y niveles de ingreso para productores, agro negocios y otros actores a lo largo de las cadenas de valor.

Con alimentos de mejor precio, la producción debería volverse una actividad económica más atractiva y las familias de productores podrían mejorar sus medios de subsistencia.

Por otro lado, Xavier (2009), en su trabajo titulado “El auge, la caída y la recuperación del sector de microfinanzas de Marruecos”, reporta que Marruecos es un líder reconocido del microcrédito: tiene el 40% de los clientes del mundo árabe y en él se encuentran algunas de las instituciones de microfinanzas (IMF) de mejor desempeño del mundo. Sin embargo, el sector del microcrédito ha venido encarando una crisis desde 2007. Hay 12 IMF¹ autorizadas en Marruecos, que atienden a cerca de un millón de clientes con un total combinado de activos de 5700 millones de dirhams (US\$705 millones³) a diciembre de 2008. La actividad está muy concentrada, y las cuatro IMF más grandes tienen el 90% de los clientes.

El sector del microcrédito de Marruecos ha registrado uno de los crecimientos más extraordinarios observados en la actividad de las microfinanzas. Según *Microfinance Information Exchange, Inc.*(MIX), en tan solo cuatro años, desde 2003 hasta 2007, las carteras de préstamos de las IMF se han multiplicado 11 veces y el número de clientes, 4 veces. Este gran crecimiento fue impulsado por cuatro IMF líderes, a saber: Zakoura, Al-Amana, Fondation des Banques Populaires y Fondep. Estas instituciones recibieron una calificación muy alta en todos los indicadores de los resultados en materia de microfinanzas, incluidos la escala, la intensidad del alcance, la calidad de los activos y la rentabilidad. Estos excelentes resultados no pasaron desapercibidos, y se otorgaron a Al-Amana y Zakoura varios premios internacionales (incluido el de MIX a la IMF de mejores resultados y el premio europeo de microfinanzas). En 2007, Marruecos tenía uno de los sectores de microfinanzas más vibrantes y exitosos del mundo.

Este éxito no podría haberse dado sin el apoyo constante del gobierno de Marruecos. La ley de microfinanzas de 1999 brindó un marco claro para el desarrollo de la actividad, y el gobierno de Marruecos prestó apoyo financiero a través de un fondo oficial: *Le Fonds Hassan II*, que ayudó a capitalizar a las primeras IMF. El Ministerio de Finanzas aseguró el minucioso seguimiento, y el Banco Central, Bank Al-Maghrib (BAM), asumió la

supervisión en 2007. El sector también se benefició del apoyo de la comunidad internacional de donantes, sobre todo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y la Comisión Europea, que actualmente prestan instituciones de financiamiento para el desarrollo (IFD) como la Corporación Financiera Internacional (IFC) y el Banco Alemán de Desarrollo (KfW). Una característica singular del sector del microcrédito de Marruecos es el compromiso de los bancos locales: los bancos comerciales prestan un respaldo importante a la actividad, han creado dos de las IMF más grandes y han financiado el 85% de los activos del sector en 2008.

En 2007 comenzaron a surgir algunas señales de estrés, sobre todo la morosidad de préstamos y el financiamiento múltiple (clientes con préstamos de entre dos y cinco IMF distintas). En un estudio de 2006 de *Planet Finance* se puso de relieve la concentración de los préstamos de microfinanzas en las grandes ciudades, como Casablanca, Fez y Marrakech, y el aumento del financiamiento múltiple en las zonas urbanas. Los préstamos improductivos empezaron a aumentar considerablemente a partir de uno de los niveles más bajos del mundo, de 0,42% en 2003 a 1,9% en 2007.

En diciembre de 2007, la crisis financiera mundial ya había empezado, pero el sorprendente crecimiento de la cartera de préstamos ocultó su dimensión. La morosidad fue considerable para los préstamos otorgados a principios de 2007, pero la mayor parte de la cartera se originó en los últimos seis meses y aún no presentaba retrasos. La cartera en situación de riesgo por más de 30 días (PAR 30), de un nivel de 1,9%, aún estaba muy por debajo del promedio mundial de 2,7% informado por MIX7. Los gerentes, financistas e incluso los organismos de calificación de las IMF se mostraban satisfechos y no vieron venir la incipiente crisis de morosidad. El pronunciado aumento de préstamos improductivos tuvo lugar en 2008 y afectó a todas las IMF. PAR 30 aumentó considerablemente al 5% en diciembre de 2008 y alcanzó un nivel alarmante de 10% en junio de 2009.

Las cancelaciones en libros también aumentaron extraordinariamente, lo que tuvo un impacto negativo en la rentabilidad y solvencia de las IMF. En mayo de 2009, Zakoura, una de las instituciones estrella de Marruecos, dio cuenta de un nivel de PAR 30 de más de 30% y decidió celebrar una fusión con otra IMF, Fondation des Banques Populaires.

Las causas de la crisis son bien conocidas y pueden resumirse en dos palabras: crecimiento insostenible. La crisis financiera mundial no tiene la culpa. Se trata

fundamentalmente de una crisis de las mismas IMF. Este crecimiento sin precedente ha sobre exigido la capacidad de las IMF, y dio lugar a políticas indulgentes de crédito, sistemas obsoletos de información para la administración, falta de controles internos y mala dirección. A principios de 2007, Zakoura emprendió un proceso agresivo de crecimiento para ponerse a la par de su principal competidor, Al Amana, aunque no contaba con un sistema sólido de información para la administración. Al mismo tiempo, algunas IMF diversificaron sus productos de préstamo y ofrecieron préstamos más grandes con malas políticas de garantía.

En un estudio de investigación realizado en 2008 se llegó a la conclusión de que el 40% de la morosidad de los préstamos podría atribuirse a modificaciones de la metodología de crédito (se pasó a otorgar financiamiento a personas físicas, a aumentar el tamaño de los préstamos y a establecer cuotas mensuales en lugar de semanales). El financiamiento múltiple a los mismos clientes también es un factor agravante aunque no es el origen de la crisis. En un estudio de BAM de 2008 se estimó que el 40% de los beneficiarios de microcréditos tienen más de un préstamo. El problema es especialmente grave en las zonas urbanas.

La respuesta del sector de microfinanzas de Marruecos ha sido rápida y oportuna. El gobierno organizó la adquisición de Zakoura por la Fondation des Banques Populaires, una IMF grande respaldada por un banco estatal sólido, en tiempo récord para restablecer la confianza y evitar efectos de contagio de morosidad de préstamos. Los prestamistas también han demostrado cooperación. Los bancos comerciales locales han mantenido sus asignaciones de crédito, y las IFD no han exigido el reembolso de sus préstamos. Al mismo tiempo, las IMF han desacelerado su crecimiento considerablemente y han reducido el tamaño de sus balances. El total de activos se redujo en 1,2% en 2008 y en 7% durante los seis primeros meses de 2009. En consecuencia, la posición en efectivo de las IMF ha alcanzado niveles sin precedentes (más de 15% a fines de 2008), y las IMF grandes no esperan escasez de liquidez hasta mediados de 2010.

Las IMF también han establecido un plan agresivo de recuperación que comprende, en algunos casos, cambios en la administración superior. Las IMF están haciendo sus procesos de crédito más estrictos, armando equipos dedicados exclusivamente a la recuperación de préstamos y tomando medidas judiciales contra los prestatarios en mora. También están intercambiando información crediticia semanalmente

para controlar el financiamiento cruzado. La proporción de clientes con varios préstamos ha disminuido del 39% en octubre de 2008 al 29% en septiembre de 2009. Por último, las IMF pequeñas y medianas están planeando reducir costos y compartir recursos mediante la fusión o el uso común de sistemas administrativos. Estos esfuerzos están rindiendo frutos lentamente, y se espera una recuperación en el primer semestre de 2010. Si bien algunas IMF han sido gravemente afectadas y deberán reestructurarse, otras están saliendo fortalecidas y están en una buena posición para iniciar otra etapa de crecimiento.

El gobierno también ha preparado un plan en estrecha colaboración con BAM y la Federación de IMF (FNAM) para consolidar el sector del microcrédito. La primera prioridad es fortalecer a las IMF. BAM produjo una nueva directiva para fortalecer la dirección de las IMF y aumentar la transparencia. El gobierno marroquí obtuvo USD46 millones de la Cuenta del Desafío del Milenio para proporcionar capital y asistencia técnica a las IMF con el fin de fortalecer los sistemas y controles internos de estas instituciones.

La segunda prioridad consiste en controlar el financiamiento público y evitar el sobreendeudamiento. A tal fin, las cuatro IMF más grandes se integrarán en la central de riesgo establecida por BAM antes de fines de 2009. Se trata de un avance importante para mejorar el análisis crediticio, así como para controlar el sobreendeudamiento de los clientes.

La tercera prioridad es asegurar liquidez para el sector después de 2009. El gobierno está promoviendo vínculos entre las IMF y los bancos. Bancos locales ya han establecido dos de las IMF más grandes, y se está alentando a las IMF más pequeñas a encontrar bancos patrocinantes.

La cuarta prioridad consiste en mejorar el marco reglamentario. El Ministerio de Finanzas ha iniciado una encuesta con financiamiento de la Corporación del Desafío del Milenio para evaluar los puntos fuertes y débiles del sector y formular recomendaciones para mejorar el marco reglamentario de las microfinanzas. En el estudio también se analizará la transformación de algunas de las instituciones más grandes en entidades comerciales sujetas a reglamentación de disciplina y control. Los resultados de la encuesta deberían estar disponibles en el segundo trimestre de 2010 y se discutirán con el FNAM y el sector en el segundo semestre de 2010.

Estas medidas están contribuyendo a restablecer la confianza en la microfinanzas; también están sentando las bases para un sector más sólido y maduro, que sea capaz de prestar servicios financieros accesibles a millones de familias pobres de Marruecos.

Igualmente, Betty Ocando, Silenis Añez, Luisa Gamboa e Ingrid Pérez,(2008) en su trabajo "Microfinanzas y Responsabilidad Social en Venezuela", analizan las Microfinanzas y la Responsabilidad Social en Venezuela, como una medida para ayudar a salir de las limitaciones financieras en que se encuentra la microempresa, apoyándose en los fundamentos teóricos de Romero (1994), Fleitas (1995), Barrantes (1997), y La Calle, Cruz, López, Ochoa (2002), entre otros. Se realizó un estudio descriptivo, de campo, no experimental, Se utilizaron como técnicas el análisis documental y entrevistas semiestructuradas a gerentes de Instituciones Microfinancieras, sobre el microcrédito otorgado a la microempresa. Los resultados revelan las tendencias actuales y las perspectivas y desafíos en el sector microfinanciero. Se concluye que el microcrédito no es la panacea contra la pobreza, como se escucha usualmente en el lenguaje político. El microcrédito debe entenderse como el instrumento financiero que acerca el dinero a las mayorías e impulsa el progreso de las personas, así como el desarrollo socioeconómico de las microempresas, que son quienes crean la riqueza capaz de erradicar la pobreza de un país, cumpliendo así con la Responsabilidad Social que realizan las instituciones microfinancieras.

En Venezuela, el año 2007 culminó con una inflación del 22,5 % frente al 17 % registrado al cierre del 2006, debido al incremento de los precios de los productos no controlados, dijo el Banco Central (BCV), el PIB con una tasa de 8,4% importante, el más alto de América Latina, con una reducción de la tasa de desempleo de 7,2% al cierre del mes de octubre 2007. En este contexto se ha venido producido el crecimiento en el país de un sector de la población que ha pasado a formar parte de una economía con difícil acceso al mercado laboral formal, muchos de ellos por no ser mano de obra calificada y otros por el exceso de oferta que existe en relación a la demanda de trabajo. Al no poder insertarse en el proceso productivo formal gran parte estos trabajadores han creado sus propias empresas, como alternativa productiva a su situación laboral, surgiendo de este modo las microempresas.

Desde hace menos de una década el Estado, en virtud de esta situación inició la ejecución de políticas públicas de apoyo a este sector, que ha quedado al margen del

proceso productivo, para atender el surgimiento de esa nueva forma de economía informal y proporcionarle alternativas en el área de financiamiento. Creándose por ejemplo el Programa de apoyo a la economía popular del fondo de cooperación y financiamiento de empresas asociativas (Foncofin), que a mediados de los noventa había beneficiado alrededor de 15.000 microempresarios (Barrantes, 1997).

En la actualidad el papel de la microempresa ha tenido una gran relevancia, existiendo un reconocimiento por parte de algunos autores de que la microempresa constituye un elemento clave en la contribución al empleo, la producción y la renta nacional de muchos países en desarrollo (Ver: Lacalle y Maricruz, 2002; De Asís, Agustín, Labie, Marc, Mataix, 2002). En este orden de ideas las empresas y dentro de ellas las instituciones financieras tienen la obligación de asumir la responsabilidad social, más allá de la requerida por las leyes y la economía, buscando así a largo plazo brindar una respuesta social.

La metodología empleada, se basó en un estudio descriptivo de campo, no experimental, utilizándose como técnicas el análisis documental y entrevistas semiestructuradas a gerentes de instituciones microfinancieras, sobre el microcrédito otorgado a la microempresa.

El objetivo de esta investigación es analizar las Microfinanzas y la Responsabilidad Social en Venezuela, promovida por las instituciones microfinancieras, como una medida para ayudar a salir de las limitaciones financieras en que se encuentra la microempresa. Los resultados revelan que las políticas de apoyo a las microfinanzas en Venezuela, presentadas tanto por el gobierno en sus políticas de economía social, a través de las instituciones microfinancieras públicas tales como: Banco del Pueblo Soberano y Banco de la mujer, como de instituciones microfinancieras privadas como BanGente y Bancos comerciales y universales en el país, han contribuido a aliviar en parte las limitaciones financieras de la microempresa pero no al desarrollo económico de las mismas.

Pero también a partir de la vigencia de la Ley de Microfinanzas, se crea el Fondo de desarrollo Microfinanciero (FONDEMI),

La microempresa tiene su importancia y es imprescindible en todo proceso de desarrollo regional o nacional por las siguientes razones, Según Fleitas (1995:37):

- Permite desarrollar regiones atrasadas del país, cuando no existe la infraestructura requerida para la constitución.
- La microempresa es el mercado natural de las grandes empresas y de las materias primas nacionales.
- Representa la dimensión apropiada para la producción de algunos bienes y servicios que conforman la cesta básica.
- Representa una dimensión adecuada, cuando las condiciones del país no permiten la concentración industrial, ni la producción a gran escala.
- Al aumentar la generación de ingresos y diversificación de la demanda de bienes y servicios.
- Permite planificar en forma armónica la incorporación de tecnologías modernas de producción.
- Estimula la formación de microempresas, genera la competencia que obstaculiza la concentración empresarial (Oligopolio y monopolio).
- Incorpora a la economía factores de producción que en el mejor de los casos, serían subutilizados: pequeños capitales, recursos naturales de modesta magnitud, iniciativas y experiencias de ciertas personas.
- Es una fuente generadora de empleo y un instrumento de capacitación de mano de obra especializada, de gerentes a nivel medio y de dirección, así como de los futuros empresarios.
- Es un elemento de apoyo de la mediana empresa, como poseedora de bienes y servicios, y equipos especializados, como fabricante de productos sobre medidas, o como proveedora de piezas de montaje.
- Su desarrollo ofrece perspectivas para elevar el ingreso y democratizar la riqueza.
- Representa la dimensión adecuada para la operación de establecimientos que exploten los productos derivados del sector agrícola.
- El trabajo por cuenta propia y el entorno laboral de la microempresa confiere a la persona un sentimiento de realización completa de sus propias potencialidades y estimula sus capacidades creativas y su sensación de independencia.
- Las microempresas proporcionan las bases para la expansión acelerada y equilibrada de las medianas y grandes empresas.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), ya a principios de la década de los 70, puso de manifiesto una serie de características fundamentales de este sector como son:

1. La facilidad de entrada al mercado (debido a que los costos de oportunidad de ingreso son relativamente bajos),
2. El desenvolvimiento en mercados no controlados y altamente competitivos
3. La microescala en las operaciones comerciales,
4. La dependencia de recursos autónomos,
5. La importancia de la mano de obra familiar,
6. La flexibilidad del tipo de trabajo que se desarrolla

Existen dos consideraciones importantes a la hora de favorecer programas de microfinanciamiento: el lugar de la implementación y la existencia de otras necesidades, además del crédito. La primera condición consiste en oponer la necesidad de favorecer programas en el medio rural o en el medio urbano. Y la segunda se refiere a que se deben combinar como en muchos de los programas de apoyo en América Latina el microcrédito con programas de capacitación. Otro de los problemas importantes radica en la falta de información de los microempresarios de los mecanismos de apoyo que existen y de las obligaciones legales que tienen que cumplir. (De Asís, Labie y Mataic 2000). En este sentido, la microempresa necesita además del apoyo financiero y asesoría en materia de gestión, organización y administración para su conformación exitosa, del apoyo comercial y técnico para su desarrollo.

En Venezuela la realización de políticas públicas orientadas al sector informal comenzaron a tener importancia a partir de la década de los ochenta. Época en la cual se dio un incremento del desempleo, de la pobreza y un aumento de las actividades económicas informales, entre otros, producto de la situación económica (la recesión económica, la caída de los precios del petróleo y los cambios en las políticas económicas del estado).

Asimismo, surgió la posibilidad de que organismos internacionales destinaran recursos para ejecutar programas sociales entre los cuales se encuentra el programa de apoyo a la economía popular. Las primeras experiencias de Microfinanza en Venezuela son tres Organizaciones No Gubernamentales (ONGs): La Fundación Eugenio Mendoza en 1987, CESAP y la Fundación de la Vivienda Popular. Las tres unen esfuerzos y se

hacen precursores de la primera institución microfinanciera privada en Venezuela llamada BanGente que, empieza a funcionar en Febrero de 1999 con capital privado nacional e internacional. Las instituciones microfinancieras públicas de Venezuela, en especial el Banco del Pueblo y Banco de la Mujer, empiezan con esta forma de crédito en Octubre de 1999 y en Octubre de 2001 respectivamente.

A partir del año 1989 el gobierno nacional a través de la comisión presidencial para el enfrentamiento de la pobreza decide incluir el programa de apoyo y promoción a la economía popular como parte de sus políticas sociales (Romero, 1994). En el actual periodo presidencial venezolano y a partir de la vigencia de la nueva Constitución Nacional (1999), se plantean como una de las más amplias líneas de política pública el desarrollo de la economía social, con estrategias microfinancieras para su puesta en práctica.

Dos instituciones microfinancieras públicas se incorporan al esfuerzo en Octubre de 1999 y en Octubre de 2001, estas son el Banco del Pueblo y el Banco de la Mujer. En Febrero de 1999 surge la primera institución microfinanciera del país BanGente, una institución microfinanciera privada que ha demostrado ser la manera más eficiente de manejar los recursos. Es el inicio de la estructura intermedia para Venezuela, pues no compromete los recursos del presupuesto del estado como los casos mencionados de banca microfinanciera pública y tampoco es una institución bancaria comercial con sus rígidas exigencias para otorgar créditos, típico del sistema financiero capitalista privado. Por ello se dice que la Microfinanza, si es una institución privada, materializa un equilibrio entre el paternalismo estatal y el neoliberalismo (Marquez, 2000).

El Banco del Pueblo Soberano y BanGente han constituido una alternativa para que sectores que no cuentan con recursos líquidos para emprender negocios, puedan acceder a recursos difíciles de obtener con la banca tradicional venezolana.

Según Aristimuño Herrera & Asociados, al mes de octubre 2007 la cartera de microcréditos bruta finalizó en Bs. 4.118.001 millones, representando un 4,19% del total de la cartera de créditos bruta del sistema, superando el porcentaje obligatorio del 3%, y su índice de morosidad se ubicó en 3,95%. El índice de morosidad del sistema bancario venezolano al mes de octubre fue de 1,28%, lo que refleja que la morosidad de los microcréditos es 3,08 veces mayor a la que presenta el sistema bancario venezolano. Si bien el índice de morosidad para los microcréditos no es de alarmar, si debemos señalar

que en doce meses este índice ha pasado de 3,13% en octubre 2006 a 3,95%. En el caso del sistema bancario este índice ha pasado, para el mismo lapso, de 1,04% a 1,28%.

Aproximadamente el 70% de la población esta excluida del acceso al crédito. La bancarización se define como acceso a los servicios financieros. Es el grado de presencia de la banca en productos de ahorro, créditos y transacciones con distintos medios de pago, la bancarización es el porcentaje de familias, pequeñas y medianas empresas que tienen acceso a los diversos productos financieros y cuanto los utilizan, este último aspecto es importante ya que para poder considerar a una persona como bancarizada, no basta que pueda haber tenido algún contacto ocasional con el sistema financiero, se requiere de un uso periódico de los productos y servicios bancarios. La bancarización es el uso de medios de pago bancarios, cuentas de cheques, tarjetas de débito y crédito, de prepago, transferencias, acceso a instrumentos de ahorro y acceso al financiamiento. La bancarización permite evitar el uso del dinero físico. (Grasso, 2006).

El reto para la banca para los próximos años es aumentar el acceso al sistema financiero de la población no bancarizada, para ello, muchas instituciones financieras se encuentran desarrollando estrategias para llevar la banca a todos los estratos socioeconómicos lo que va a representar un mayor desarrollo y una vía para combatir y reducir la pobreza.

Es importante lograr el acceso a los servicios bancarios de los que tradicionalmente han sido excluidos y debe ser una función del Estado y de la banca, en este caso, la responsabilidad social de la banca requiere de la promoción de una oferta de sus servicios a un mayor número de habitantes y actividades. Esto requiere del desarrollo de estrategias bancarias dirigidas a adaptar la oferta de productos y servicios a las necesidades de la población bancarizada, que además de cumplir una función social deber ser vista como una nueva fuente de negocios. (José Grasso Vecchio, 2006). La bancarización influye directamente en el crecimiento económico de un país y es importante para impulsar la formalización de la actividad económica, vía la canalización por el sistema financiero de gran parte de las transacciones realizadas en la economía.

En el caso particular de las microfinanzas en Venezuela, encontramos que Aliaga e Isava, (2007) en su investigación denominada "Breves referencias sobre las microfinanzas en Venezuela" señalan que a pesar del aislamiento geográfico, la exclusión, la inseguridad y la adversidad, los habitantes de las zonas populares han

generado oportunidades de negocio, una especie de economía paralela que ha dado como resultado la conformación de microempresas rentables, atendidas por emprendedores que han vislumbrado una oportunidad.

En cuanto a los criterios de los créditos se enfatiza el análisis financiero que garantice el repago de la deuda, lo cual se entiende como el conocimiento de la persona solicitante del crédito, la voluntad moral para honrar sus obligaciones, su unidad económica y familiar, el entorno social y sus potencialidades. Las modalidades crediticias contempladas en la ley son las individuales, las mancomunadas (cuya característica fundamental es el compromiso del grupo en el cumplimiento de repagar la obligación) o las solidarias (limitado a la formación de un grupo de dos a nueve personas, que respalden en forma solidaria el crédito ejecutado).

En la promoción y desarrollo de la actividad microempresarial, la Ley compromete al Poder Ejecutivo el cual debe realizar acciones basadas en la promoción de competitividad, suscripción de convenios, facilitamiento de acceso a los mercados e incorporación de los microempresarios al sistema tributario, apoyar el uso sostenible de los recursos financieros, así como la utilización de tecnologías y procesos contables.

Otro aspecto que merece evaluación es que se abren las posibilidades para la proliferación de instituciones públicas que compitan directamente, pero en condiciones desiguales, con las instituciones privadas que potencialmente pueden atender al sector micro empresarial.

La experiencia internacional está cada vez más encaminada hacia esquemas que combinan instituciones públicas de financiamiento de segundo piso y con responsabilidades de coordinación, con una red de instituciones privadas que sirven directamente al segmento solicitante de fondos.

Las instituciones microfinancieras en su mayoría son privadas y para ser sostenibles en el tiempo, cumplen estrictos criterios de negocio, incluso aquellas que obtienen fondos públicos y de multilaterales. La inclinación en el diseño en que el Estado participe directamente en la intermediación microfinanciera tiene ciertos efectos negativos, entre los cuales se pueden destacar: (i) el mal aprovechamiento de los recursos que resulta de instituciones financieras y gerencias bancarias públicas y (ii) la competencia desigual, marcada por el hecho que existan bancos públicos que otorguen créditos sin

intereses o tasas subvencionadas, lo cual retarda la viabilidad y desarrollo del componente microfinanciero privado.

Así mismo, por disposiciones de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria de la República Bolivariana de Venezuela Nro.5555 de fecha 13 de noviembre de 2001, los bancos y demás instituciones regidas por la Ley deberán destinar el 3% de la cartera crediticia al cierre del ejercicio semestral anterior y en caso de incumplimiento a la gaveta obligatoria los bancos y demás instituciones financieras pueden ser sancionados con multa desde el 0,1% hasta el 0,5% de su capital pagado.

Aunado a lo anterior, en Venezuela, actualmente se encuentran vigentes normas que regulan las tasas de interés activas que pueden cobrar los bancos por el financiamiento de los créditos, así como las comisiones por los productos pasivos y servicios ofrecidos por los bancos.

En este escenario, la obligación a las instituciones financieras regidas por la referida Ley de conceder créditos bajo estas condiciones, convierten en la práctica la concesión de los mismos, para cumplir estrictamente con los requisitos formales especificados, sin tomar en cuenta a quién se le concede, sin satisfacer los objetivos que busca el Ejecutivo de atender a los sectores más necesitados y sin propulsar un sistema microfinanciero, tan sólo para evitar la imposición de una multa por no cumplir con los porcentajes obligatorios. Tampoco se logra incluir al sistema bancario a quienes por excelencia se encuentran excluidos, no logrando otro objetivo primordial de las microfinanzas, como es el de conocer el mercado que podría ser objeto del beneficio de un crédito de esta nueva tendencia de la banca a nivel mundial.

Como bien lo ha demostrado la experiencia, las microfinanzas han sido una forma de inclusión y disfrute de distintos productos crediticios, sin las garantías de la banca tradicional, sustituyendo de esta manera viejos modelos por un conocimiento de las actividades productivas que podrían ser desarrolladas por las clases sociales desprovistas de acceso a capital y sobre todo, por la confianza en el ser humano: su propia capacidad de pago de los compromisos asumidos, y no por las garantías que podría brindar en caso de cesar en el pago de sus obligaciones. Entendiendo esto, las microfinanzas no deben ser consideradas como formas alternativas de subvenciones; por el contrario, las

microfinanzas y las subvenciones, subsidios y ayudas sociales de cualquier índole buscan objetos que analizados en detalle, son distintos.

Las ayudas –económicas o de otro tipo- deben llegar a la vasta mayoría de la población necesitada, por el sólo hecho de existir un estado de necesidad debido a que el individuo por sí mismo, no puede alcanzar las condiciones mínimas de subsistencia y de adquisición de bienes y servicios para los miembros de su familia. El objetivo es ayudar al individuo a satisfacer condiciones mínimas de subsistencia.

Las microfinanzas buscan la *inclusión del individuo*, pero será de todos los individuos en la medida que cumplan paralelamente con hacer rentable el negocio, es decir, que haya retorno para las instituciones microfinancieras dedicadas a conceder créditos o cualquier otro producto. Todos los individuos no serán capaces de cumplir con dicho objetivo, debido a que aquellos que quieren acceder al sistema microfinanciero deberán tener además de potencial de trabajo –capacidad empresarial-, posibilidad de desarrollar su actividad en el área geográfica donde habiten y otros factores que serán determinados al momento de aprobar o rechazar su solicitud de crédito. La puerta que se abre con las microfinanzas hacia los sectores más necesitados de capital, es que no necesitarán dinero para poder generar dinero de la manera como la banca tradicional ha funcionado, sino que podrán acceder a fuentes económicas con algo básico y sí más humano: la confianza, generada ésta a través del conocimiento de la actividad a desempeñar y en la adaptabilidad al individuo.

Por ende, el efecto que trae en Venezuela la injerencia del Estado –con una visión altamente socialista y politizada- imponiendo además de las tasas de interés aplicables a los préstamos, la regulación del porcentaje de las comisiones que pueden cobrarse por este concepto, perjudica en última instancia el surgimiento de las instituciones microfinancieras y los costos de transacciones para que los potenciales beneficiarios de los microcréditos puedan acceder con mayor facilidad a los mismos. La concesión de préstamos bajo los parámetros definidos, en primer lugar no hace rentable el negocio para las instituciones que se vayan a dedicar a la concesión de cualquier producto bajo esta forma; esto hace que sean pocas o nulas las que existan. En segundo lugar, confunde las microfinanzas con la labor social –igualmente necesaria- que realiza el Ejecutivo; lo cual desajusta y pone en evidente desventaja a las instituciones microfinancieras que deben cobrar, ya sea en la tasa de interés o por concepto de comisiones, las sumas necesarias

para hacer el negocio rentable, sin poder competir con las tasas subvencionadas del Estado.

El microcrédito será una herramienta fomentadora de empleo, aliviando de manera indirecta a la pobreza, pero nunca podrá ser considerada el mecanismo idóneo para atacar el flagelo de la miseria, por cuanto el crédito no es más que una solución temporal en el mejor de los escenarios, hasta con el poder de empobrecer más al individuo si no logra cancelar el mismo, por falta de la capacidad empresarial a la cual hacíamos referencia anteriormente.

De este interesante estudio se obtuvieron las siguientes conclusiones:

Las microfinanzas en Venezuela deben solidificarse a través del soporte de los pilares sobre los cuales se basan:

La importancia de los costos de transacción: ha sido demostrado que aquél que va a solicitar un crédito, no piensa tanto en la tasa de interés que va a cancelar, como en el costo total de endeudamiento que dicho proceso vaya a generarle y en la importancia que tiene que los procesos para adquirir dichos créditos signifiquen ahorro de tiempo.

La sostenibilidad: las instituciones microfinancieras dedicadas a la concesión de créditos deben lograr ser sostenibles en el desarrollo de la actividad que desempeñan; ello implica que sus índices de morosidad deben ser bajos o controlables, que deben lograr la rentabilidad por el desempeño propio de la actividad y no por la inyección de capital por parte de instituciones de segundo piso o donaciones por parte de cualquier otra empresa y por último, que el rendimiento obtenido por los créditos sea suficiente para operar y generar ganancias al mismo tiempo.

Las condiciones del crédito: los productos financieros ofrecidos por las instituciones microfinancieras, deberán adaptarse a la realidad del mercado al cual intentan abarcar: los plazos para el pago, duración y modalidades en general, deberán ser hechos a la medida para que sean exitosos y garanticen el retorno de los montos erogados.

Ante el estado actual de las cosas en Venezuela, se puede vislumbrar que se presentan retos importantes. El primero de ellos, será crear conciencia educativa sobre lo que representan las microfinanzas en el mundo, sobre la naturaleza exitosa que ha tenido cuando el Estado ha sido más un ente de segundo piso o de garantía, que participando directamente a través de instituciones públicas que se dediquen a los micro créditos. Pues como ya se ha dicho anteriormente, el subsidio que busca proporcionar el Estado dentro

de sus políticas públicas, termina obstaculizando el desarrollo de los entes microfinancieros. Asimismo, la excesiva regulación que brinde a las instituciones microfinancieras poco espacio para el desarrollo y limitando el ejercicio de la actividad, traerá siempre más inconvenientes que beneficios.

Por otra parte, repasaremos en primer lugar algunos aspectos importantes relacionados con los bancos en general. Fabozzi, Modigliani y Ferri,(1994) en su obra "Mercados e Instituciones Financieras", señalan que los bancos son intermediarios financieros que aceptan depósitos. Estos depósitos representan sus pasivos (deudas). Con los fondos obtenidos por medio de los depósitos y otras fuentes de fondos, los bancos hacen préstamos directos a diversas entidades e invierten en valores. Su ingreso es derivado de dos fuentes: el que se genera por los préstamos que hacen y por los valores que compran y, por cuotas.

Problema Activo/Pasivo en bancos. Un banco busca ganar una diferencia positiva entre los activos en que invierte (préstamos y valores) y el costo de sus fondos (depósitos y de otras fuentes). A esta diferencia se le conoce como diferencia de ingreso o margen. La diferencia de ingreso debe permitir que la institución satisfaga sus gastos de operación y gane un rendimiento adecuado sobre su capital.

Al generar la diferencia de ingresos un banco enfrenta varios riesgos. Éstos incluyen el riesgo de crédito, riesgo de reglamentaciones y riesgo de fondos (o tasa de interés). El riesgo de crédito, también llamado riesgo por incumplimiento, se refiere a que un prestatario no cumpla una obligación de préstamo con el banco, o que el emisor de un valor que tienen los bancos no cumpla con sus obligaciones. El riesgo de reglamentación se refiere a que las autoridades pertinentes cambien las reglas en forma tal que impacten desfavorablemente los ingresos del banco. El riesgo de fondos (o tasa de interés) es aquel que se produce por las posibles variaciones en las tasas de interés que pueden impactar directamente en los ingresos.

Además de enfrentar los riesgos mencionados, un banco debe tener la liquidez suficiente como para satisfacer el retiro de fondos de los depositantes y proporcionar préstamos a los clientes. Existen varias formas para hacerlo: (1) atraer depósitos adicionales, (2) usar los valores existentes como resguardos para pedir prestado a otras instituciones financieras, (3) reunir fondos a corto plazo en el mercado de dinero o (4) vender valores que posea, la cual requiere que el banco invierta una parte de sus fondos

en valores que sean líquidos y tengan poco riesgo de precio (posibilidad que el precio de venta de un valor sea inferior al precio de compra).

Fondos Bancarios.

Fuentes de fondos para los bancos:

1. Depósitos
2. Préstamos que no son de depósitos
3. Acciones comunes y ganancias retenidas

Los bancos son instituciones financieras altamente apalancadas, lo que significa que la mayoría de sus fondos vienen de depósitos y préstamos.

Depósitos: Hay varios tipos de cuentas de depósito. Los depósitos de demanda (cuentas de cheques) no pagan interés y pueden ser retirados bajo demanda. Los depósitos de ahorro pagan interés, por debajo de las tasas de interés del mercado, no tienen un vencimiento específico y, por lo general, pueden ser retirados bajo demanda.

Los depósitos a plazo, también llamados certificados de depósito (CD), son activos financieros emitidos por un banco que indican una cantidad especificada de dinero, tienen una fecha de vencimiento fija y pagan tasas de interés fijas o flotantes. Estos instrumentos financieros son emitidos por los bancos a fin de elevar los fondos para el financiamiento de sus actividades de negocio. En este caso, si un depositante quiere retirar los fondos de banco antes de la fecha de vencimiento, se imponen penas por retiro. Un CD puede ser no negociable o negociable. En el primer caso, el depositante inicial debe esperar hasta la fecha de vencimiento del CD para obtener los fondos. Un CD negociable permite al depositante inicial (o a cualquier propietario subsecuente del CD, vender el CD en el mercado abierto antes de su fecha de vencimiento.

Un banco no puede invertir la totalidad de los depósitos que obtiene. Todos los bancos deben mantener un porcentaje especificado de sus depósitos en una cuenta que no causa intereses en alguno de los doce Federal Reserve Banks. Dichos porcentajes especificados son llamados relaciones de reserva y las cantidades de dinero basadas en éstas que se requieren mantener en un Federal Reserve Bank son llamadas reservas requeridas (en Venezuela la institución es en el Banco Central de Venezuela y este porcentaje se denomina el encaje legal). Las reservas requeridas son la cantidad promedio de cada tipo de depósito que se tiene al cierre de cada día de negocio durante el período de cálculo, multiplicado por el requerimiento de reserva para cada día.

Seguidamente, consideramos de gran importancia para el presente trabajo los aspectos normativos legales del sector bancario en Venezuela, motivo por el cual citaremos aquellos artículos de la nueva “Ley de Instituciones del Sector Bancario”, (2010) que tiene por objeto principal el de “garantizar el funcionamiento de un sector bancario sólido, transparente, confiable y sustentable, que contribuya al desarrollo económico-social nacional, que proteja el derecho a la población venezolana a disfrutar de los servicios bancarios, y que establezca los canales de participación ciudadana; en el marco de la cooperación de las instituciones bancarias y en observancia a los procesos de transformación socio económicos que promueve la República Bolivariana de Venezuela.”

Allí queda claramente estipulado en su artículo 5, que la intermediación financiera es la actividad que realizan las instituciones bancarias y que consiste en la captación de fondos bajo cualquier modalidad y su colocación en créditos o en inversiones en títulos valores emitidos o avalados por la Nación o empresas del Estado, mediante la realización de las operaciones permitidas por las Leyes de la República. De esta forma se elimina la posibilidad que un banco pueda invertir en títulos valores de cualquier otra empresa privada.

El Ente de regulación será La Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario, la cual se podrá continuar llamando SUDEBAN, bajo la vigilancia y coordinación del Órgano Superior del Sistema Financiero Nacional.

En esta Ley se entiende por normativa prudencial emanada de la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario, todas aquellas directrices e instrucciones de carácter técnico contable, legal y tecnológico de obligatoria observancia, dictada mediante resoluciones de carácter general y a través de las circulares enviadas a las personas naturales o jurídicas sometidas a su control.

Allí se definen Los Bancos Microfinancieros, los cuales son aquellos que tienen por objeto principal fomentar, financiar o promover las actividades de producción de bienes y servicios de las pequeñas empresas industriales y comerciales, de la economía popular y alternativa, de los microempresarios y microempresas.

Otorgan créditos bajo parámetros de calificación y de cuantía diferentes del resto de las instituciones bancarias y realizan las demás actividades de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su naturaleza, salvo las prohibiciones

previstas en la presente Ley. Para operar se exige para su constitución un capital social mínimo suscrito y pagado de treinta y cinco millones de bolívares (Bs. 35.000.000,00).

Para los efectos de nuestro trabajo, será necesario tomar en cuenta que SUDEBAN, con la opinión vinculante del Órgano Superior del Sistema Financiero Nacional, fijará mediante normas de carácter general los indicadores de liquidez y solvencia de las instituciones bancarias. Dichas normas determinarán el porcentaje mínimo que deben mantener las instituciones bancarias para la ponderación de los indicadores de liquidez y solvencia.

En el proceso de crecimiento de la cartera de crédito, debemos tomar en cuenta que SUDEBAN establecerá las normas prudenciales que cumplirán las instituciones bancarias para la agilización y efectividad del proceso crediticio, requisitos, gestiones de cobranza, ejecución de garantías y cálculo de sus provisiones. Adicionalmente, para la evaluación crediticia las instituciones bancarias desarrollarán modelos específicos de pronóstico de riesgos para cada tipo de usuario o usuaria, siguiendo lo establecido en las normas que dicte SUDEBAN e informarán por escrito las razones por las cuales ha sido rechazada, negada, o no aceptada la solicitud del crédito. El criterio básico es la capacidad de pago del deudor. Las garantías tienen carácter subsidiario.

La otra fuente de ingresos viene dada por la participación en los bonos del estado, en donde El Órgano Superior del Sistema Financiero Nacional, establecerá con base a las condiciones y requerimientos instituidos en la política financiera nacional, los límites máximos y mínimos de Títulos de Deuda Pública Nacional que deberán tener en su cartera de inversiones las instituciones del sector bancario, con la excepción de los utilizados por el Banco Central de Venezuela para la realización de operaciones de mercado abierto y para operar como prestamista de última instancia en el sector bancario nacional.

Se deberá tomar en cuenta que las instituciones bancarias realizarán las operaciones activas, pasivas y contingentes, con una persona natural o jurídica por una suma que no exceda, en conjunto, el diez por ciento (10%) de su patrimonio. Este límite se elevará al veinte por ciento (20%) si lo que excede del diez por ciento (10%) corresponde a obligaciones garantizadas de bancos nacionales o extranjeros de reconocida solvencia o por garantías adecuadas admitidas como tales. Queda prohibido otorgar préstamos para

el financiamiento de servicios o bienes de consumo, por cantidades que excedan el veinte por ciento (20%) del total de su cartera de crédito.

La normativa vigente que regula el sector de las microfinanzas en particular es el “Decreto Con Fuerza De Ley De Creación, Estimulo, Promoción Y Desarrollo Del Sistema Microfinanciero” (2001), el cual tiene por objeto crear, estimular, promocionar y desarrollar el sistema microfinanciero, para atender la economía popular y alternativa, a los fines de su incorporación a la dinámica del desarrollo económico y social.

Los entes u organizaciones públicos y privados que integren el sistema microfinanciero deben ser diligentes en el retorno y la recuperación de los recursos económicos y la sustentabilidad del sistema en forma eficiente y oportuna.

El ejecutivo Nacional es el encargado de coordinar con los entes de ejecución, las acciones y decisiones necesarias para promover el desarrollo del sistema microfinanciero basado principalmente en los siguientes lineamientos:

1. Promoción de programas y mecanismos que estimulen la productividad y competitividad del sistema microfinanciero;
2. Apoyo y promoción para la suscripción de convenios y acuerdos nacionales e internacionales, orientados a la consecución de los fines del presente Decreto Ley;
3. Promoción de la iniciativa e inversión pública o privada nacional e internacional, en la provisión de servicios de fomento y desarrollo para las microfinanzas, auspiciando la competencia sana y leal en el mercado;
4. Creación y fortalecimiento de programas que faciliten a los usuarios el acceso al mercado, mediante el sistema microfinanciero;
5. Apoyo para la mejora de la eficiencia de los recursos humanos mediante programas y servicios de promoción y desarrollo del sistema microfinanciero;
6. Evaluación de los resultados e impactos de los programas, proyectos, instrumentos y servicios de promoción y desarrollo, a los efectos de mejorar la planificación y ejecución de sus objetivos;
7. Incorporación en los programas y servicios de promoción y desarrollo del uso racional y sostenible de los recursos financieros, así como la utilización de tecnologías y procesos contables; y,

8. Promoción y articulación de programas y proyectos tendentes a desarrollar una cultura productiva y de calidad de servicios, que facilite la sostenibilidad y sustentabilidad del sector.

Adicionalmente se deja establecido que serán los entes de ejecución los encargados de realizar acciones para el adiestramiento, capacitación y asistencia tecnológica en materias de constitución, organización y gestión de la actividad microfinanciera, así como para la producción, comercialización de los bienes y servicios y cualesquiera otras necesarias, con la finalidad de incrementar la productividad y competitividad en el mercado.

Además esta Ley crea el Fondo de Desarrollo Microfinanciero, el cual tiene por objeto principal 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.

Será necesario tomar en cuenta los Criterios para el otorgamiento de los Créditos los cuales están fundamentados en:

1. El análisis crediticio, basado en el conocimiento de la persona, la voluntad moral para honrar sus obligaciones, su unidad económica familiar, el entorno social y sus potencialidades;
2. La flexibilización de los requisitos y facilitación en los trámites administrativos;
3. El incremento progresivo de los montos de los préstamos al usuario, en función al cumplimiento de sus pagos; y
4. Los créditos serán otorgados, con o sin intereses, fundamentándose en la oportunidad, la necesidad de acceso inmediato y el tiempo de recuperación de los mismos.

Los créditos otorgados por el Fondo de Desarrollo Microfinanciero a los entes de ejecución, pueden ser financiados por un período de hasta cinco (5) años.

Los clientes del sistema microfinanciero pueden constituirse en sociedades de garantías recíprocas, destinadas a asegurar mediante avales o fianzas el reembolso de los créditos que sean otorgados a otros usuarios. Las sociedades de garantías recíprocas para el sector microempresarial, pasan a formar parte del Sistema Nacional de Garantías

Recíprocas para la pequeña y mediana empresa; y por ende, podrán ser socios de los Fondos Nacionales de Garantías Recíprocas.

Por otra parte, la estrategia de crecimiento en las regiones donde el banco no tiene presencia directa se apoyará en los Corresponsales no bancarios, los cuales están normados por la SUDEBAN y podrán ser abastos, carnicerías, farmacias, establecimientos comerciales y de servicios. Éstos servirán de canal de distribución de servicios bancarios, permitiendo a los venezolanos realizar transacciones desde cualquier lugar de su comunidad sin necesidad de trasladarse a la ciudad más cercana, ahorrando tiempo y dinero. Con esta Normativa la Sudeban busca impulsar la bancarización de la población venezolana mediante la democratización de los productos y servicios financieros ofrecidos por las instituciones bancarias, con acuerdos operativos de corresponsabilidad entre las entidades y los establecimientos comerciales determinados como intermediarios, permitiendo a través de ellos el acceso a los sistemas de pago, al crédito y a los instrumentos para el ahorro, reduciendo de manera significativa los costos de las transacciones.

Los servicios que ofrecerán los Corresponsales No Bancarios son:

- Depósitos y retiros en efectivo de las cuentas.
- Transferencias de saldos disponibles entre cuentas, del mismo cliente como con terceros en la misma institución financiera.
- Consultas de saldos y movimientos.
- Pago o amortización de saldos adeudados.
- Pagos de servicios de electricidad, teléfono, agua y gas doméstico, entre otros.
- Ofrecer información sobre las condiciones y características de los demás servicios y productos financieros de la Institución con que haya establecido el acuerdo de corresponsalía.

Estos servicios deberán mantener las mismas características que los prestados directamente a través de las oficinas, sucursales y agencias de las instituciones financieras; todo ello, con el objeto de no establecer diferencias en la oferta de los servicios financieros. Adicionalmente, se busca utilizar a los Corresponsales No Bancarios como canal alternativo de los servicios financieros a la población que permita contribuir positivamente en la disminución de afluencia de personas en las agencias bancarias, a fin de mejorar la eficiencia en la atención de los clientes y depositantes.

La implementación en nuestro país de los corresponsales no bancarios representa para los sectores involucrados una serie de beneficios entre los cuales se encuentran:

- Una disminución del costo operativo de las transacciones realizadas.
- Una nueva fuente de ingresos para el comerciante debido a que las ventas se verán ampliadas por el constante flujo de clientes.
- Los usuarios tendrán una opción de atención más cercana a su domicilio y con colas inferiores.
- Incentivo al desarrollo de la economía local.

Weston, J. y Brigham, E (1975), en su libro "Administración Financiera de Empresas", define el análisis de las razones como el procedimiento que relaciona entre sí las partidas del Balance General y del Estado de Pérdidas y Ganancias, permitiendo trazar la historia de una empresa y evaluar su situación presente. Cada tipo de análisis tiene un objeto o un uso que determina los diferentes tipos de relaciones que se hacen destacar en el análisis. Las razones individuales proporcionan una idea razonablemente buena de las principales fuerzas y debilidades de la empresa. Lo que no indica una razón lo puede indicar otra.

Existen cuatro tipos de razones:

1. Razones de liquidez: miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo.
2. Razones de apalancamiento: miden la extensión con que la empresa ha sido financiada por medio de deudas.
3. Razones de actividad: miden con que efectividad está usando la empresa sus recursos.
4. Razones de lucratividad: miden la efectividad general de la gerencia, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas y la inversión.

Las razones son fotografías instantáneas en un tiempo determinado, pero puede haber tendencias en movimiento que erosionan rápidamente una posición actual relativamente buena. Por ello es importante el Análisis de las tendencias, es decir, la gráfica que nos permite visualizar las tendencias que tienen los valores de las razones en el tiempo, y compararlas con el promedio de la industria. Este análisis permite entre otras cosas detectar situaciones o problemas internos, si el comportamiento de las razones no

es igual al del resto del sector. Además permite predecir comportamientos futuros y tomar los correctivos necesarios a tiempo.

Otro importante procedimiento de análisis financiero que utilizaremos en nuestro trabajo será el análisis del punto de equilibrio, en el cual son iguales los ingresos y los gastos. Es básicamente una técnica analítica para estudiar las relaciones existentes entre los costos fijos, los costos variables y las utilidades. Es un enfoque formal del planeamiento de las utilidades basado en relaciones establecidas entre costos e ingresos. Es un artificio para determinar el punto en que las ventas cubrirán exactamente los gastos totales. Si la empresa desea evitar pérdidas, sus ventas deben cubrir todos los costos fijos y variables. El punto de equilibrio viene dado por la intersección de la curva de ingresos con la curva de costos totales. Hasta ese punto, la empresa sufre pérdidas y después de dicho punto, la empresa comienza a obtener utilidades.

Un buen plan debe relacionarse con las fortalezas y debilidades existentes en la empresa.

En el mismo orden de ideas, según Van Horne y Wachowicz, J. (2002), en su obra "Fundamentos de Administración Financiera", en la sección de Análisis de Estados Financieros - Razones de Rentabilidad, opinan que para planear el futuro, los directores financieros deben evaluar la situación financiera presente de las empresas y ponderar las oportunidades con respecto a ella.

Definen las razones financieras como los índices que relacionan dos números contables y se obtienen dividiendo una cifra entre la otra. Se calculan las razones por que así se obtiene un comparativo que puede ser más útil que las cifras sin procesar. Las razones financieras son las herramientas que se utilizan para evaluar la situación y el desempeño financiero de las empresas. Los analistas financieros utilizan estas razones como los médicos competentes recurren a los estudios de gabinete. Combinados, y a través del tiempo, estos datos proporcionan información valiosa sobre el estado de salud de una compañía: su situación financiera y su rentabilidad. El analista puede comparar una razón presente con razones pasadas y futuras para la misma empresa. Cuando las razones financieras se distribuyen en un lapso de varios años, los analistas pueden estudiar la composición del cambio y establecer si la situación y el desempeño financiero de la empresa han mejorado o empeorado a lo largo del tiempo.

También pueden servir para establecer comparaciones externas y fuentes de razones industriales. Confrontar las razones de una empresa con las otras compañías parecidas o con promedios industriales en el mismo período. Esto permite conocer la situación y el rendimiento financiero relativo de dicha empresa. También sirve para identificar las desviaciones significativas de cualquier promedio (o estándar) industrial válido.

En cuanto a los tipos de razones, las clasifica según su origen. Las razones del balance general, en donde tanto el numerador como el denominador de cada razón se derivan del Balance General y las razones del Estado de Resultados en donde se compara un elemento de "flujo" del estado de resultados con otro elemento de flujo de dicho estado. En las razones del Estado de Resultados/Balance General se compara un elemento (Estado de Resultado) de flujo en el numerador con un elemento (Balance General) de las acciones en el denominador.

Definición de Conceptos

El Estado de Resultados. El Estado de Resultados o Estado de Ganancias y Pérdidas, muestra, tan aproximadamente como sea posible medirla, la ganancia o pérdida incurrida por el negocio durante el período contable. Muestra como llevó a cabo o como no logró llevar a cabo su objetivo primordial, obteniendo una utilidad.

Definición de Utilidad Neta y Pérdida Neta. El Committee on Terminology del American Institute of Certified Public Accountants recomienda que, cuando los ingresos excedan a los gastos dicho exceso se anote como utilidad neta en el estado de resultados, y pérdida neta cuando los gastos exceden a los ingresos. El objetivo principal de una empresa es generar utilidades que incrementen el valor de la participación de los accionistas, es decir, el capital que aportaron en algún momento. Medido todo esto en función de la capacidad para generar una mayor rentabilidad.

Cuentas Malas o Morosas. Cuando se venden bienes y servicios a crédito, siempre hay algunos clientes que no pagan. Las cuentas de tales clientes se llaman cuentas malas. Lograr evitar estas pérdidas o reducirlas al mínimo es el objetivo de un buen gerente de crédito.

Ingresos operacionales. Todos aquellos ingresos que se generan por la venta de bienes o prestación de servicios, relacionado con el negocio o giro principal de actividades de una entidad. Para un banco, los ingresos operacionales están compuestos por los intereses que cobra sobre los préstamos que otorga a sus clientes, en este caso, el préstamo de un capital consiste en el servicio de intermediación financiera llevado a cabo por el banco.

Naturaleza de los Ingresos Operacionales

Se habla de la prestación de un servicio cuando el ingreso es generado principalmente por la entrega de algo intangible como es un servicio.

Costo de Ventas. El costo de ventas para una empresa, está compuesto por todos aquellos desembolsos o erogaciones que son necesarios para que se obtengan los ingresos de una entidad.

El costo de los servicios prestados. Se relaciona con todos aquellos desembolsos o acumulaciones relacionados con la generación de ingresos en una empresa que se dedica a la prestación de servicios en la cual no se dan procesos de transformación profundos, ya que el costo por lo general está formado por mano de obra directa, especializada e intensiva, aplicada a la prestación del servicio. Para una empresa de prestación de servicios, el costo del servicio está compuesto principalmente por sueldos y salarios del personal que es responsable directamente de prestar el servicio y cualquier erogación directa relacionada para generar el ingreso.

Gastos. Los gastos son erogaciones que no se relacionan de manera directa con la generación de ingresos, pero que son necesarios para el funcionamiento de una compañía, por lo cual no son clasificados como un costo.

Gastos de Operación. Los gastos de operación están relacionados con desembolsos que se realizan para el funcionamiento de la empresa y que se originan por diferentes conceptos. Se denomina gastos de operación a este rubro por el origen de las partidas, las cuales son incurridas por las operaciones que realiza una entidad.

Gastos de administración. Los gastos de administración representan conceptos de gastos que se relacionan con el manejo y control del negocio, es decir, la administración de una empresa.

Gastos de Ventas. Los gastos de ventas son conceptos de gastos que se encuentran relacionados con las actividades que realiza el departamento y el área de ventas.

Otros ingresos y egresos. Los conceptos de otros ingresos y egresos, están representados por partidas que no están relacionadas con los ingresos, costos y gastos operacionales y que deben ser segregados de los tres primeros rubros del estado de resultados.

Adicionalmente, podemos citar las definiciones que se hicieron desde el punto de vista del marco legal establecido en Venezuela para el sector de las microfinanzas:

Sistema Microfinanciero: Conjunto de entes u organizaciones públicos o privados que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promuevan, intermedien o financien tanto a personas naturales; sean autoempleadas, desempleadas y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresas, en áreas rurales y urbanas.

Microempresario: Persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de persona jurídica, deberá contar con un número total no mayor de diez (10) trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil Unidades Tributarias (9.000 U.T.).

Unidad Asociativa: Dos (2) o más personas naturales bajo cualquier forma de organización con la finalidad de acceder a los servicios financieros y no financieros, para gestionar la iniciativa económica común.

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

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

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

Variables e Indicadores

Los principales indicadores bancarios según la SUDEBAN, los cuales aparecen reflejados en sus boletines trimestrales son los siguientes:

I.-Indicadores para la Evaluación del Patrimonio

1.- (Patrimonio + Gestión Operativa) /Activo Total

Mide la participación que registra el patrimonio más la gestión operativa en el financiamiento del activo del instituto.

Este índice se obtendrá mediante la división del monto total conformado por el patrimonio contable más la gestión operativa, entre el total de los activos.

Estas cifras se tomarán del balance de publicación y el resultado obtenido multiplicado por cien (100).

Los bancos y otras instituciones financieras deberán cumplir como mínimo los porcentajes de adecuación patrimonial indicados en la Resolución 015/03 de fecha 22 de enero de 2003 publicada en la Gaceta Oficial N° 37.617 de fecha 24 de enero de 2003.

2.- (Patrimonio + Gestión Operativa) / (Activo Total + Inversiones Cedidas)

Mide la participación que registra el patrimonio más la gestión operativa del período en el financiamiento de los recursos propios (activo) y ajenos (inversiones cedidas).

3.- Otros Activos / (Patrimonio + Gestión Operativa)

Este indicador expresa el grado en que se encuentra comprometido el patrimonio más la gestión operativa en virtud de los activos que registran menor productividad.

4.- Activo Improductivo / (Patrimonio + Gestión Operativa)

Esta relación señala el grado en que el patrimonio más la gestión operativa del instituto está comprometido en el financiamiento de activos no generadores de ingresos por concepto de intereses y comisiones, o que estén fuera de la normativa legal.

El activo improductivo se define como:

Disponibilidades (excepto Bancos y otras instituciones financieras del país Bancos y corresponsales del exterior)

(Provisión para inversión en títulos valores)

Créditos vencidos

Créditos en litigio

(Provisión para cartera de créditos)

Intereses y comisiones por cobrar
 Inversiones en empresas filiales, afiliadas y sucursales
 Bienes realizables
 Bienes de uso
 Otros activos

142

Indicador Financiero

II.-Indicadores de Calidad de Activos

1.- Provisión para Cartera de Créditos / Cartera de Créditos Bruta

Demuestra la suficiencia de apartado que con cargo a sus resultados, ha creado el instituto para respaldar su cartera de créditos ante posibles contingencias que se puedan presentar.

2.- Índice de Cobertura:

Provisión para Cartera de Créditos / Cartera Inmovilizada Bruta

Demuestra el grado de suficiencia de apartado que en relación con la cartera inmovilizada, ha realizado el instituto para resguardar sus colocaciones con dificultades de retorno.

3.- Índice de Morosidad:

Cartera Inmovilizada Bruta / Cartera de Créditos Bruta

Cuantifica el porcentaje de la cartera de créditos inmovilizada en relación con la cartera de créditos bruta.

El índice refleja los créditos que pueden convertirse en pérdidas por insolvencia del cliente.

4.- Activo Improductivo / Activo Total

Este indicador mide la participación de los activos improductivos no generadores de ingresos recurrentes, o que están fuera de la normativa legal, respecto a la totalidad de activos del instituto. Se entienden como activos improductivos los definidos en el punto 4 de la sección I.

143

Indicador Financiero

III.- Indicadores de Gestión Administrativa 1

1.- Activo Productivo / Pasivo con Costo

El pasivo con costo representa una obligación a cargo del banco y los activos productivos son los que caracterizan la actividad bancaria; constituyen la fuente normal de ingresos.

El resultado del índice mostrará en que proporción puede cumplir el banco con sus activos productivos para pagar los compromisos contraídos.

El activo productivo se define como:

Bancos y otras instituciones financieras del país

Bancos y corresponsales del exterior

Inversiones en títulos valores

Créditos vigentes

Créditos reestructurados

2.

Pasivo con costo se define como:

Cuentas corrientes remuneradas

Obligaciones por operaciones de mesa de dinero

Depósitos de ahorro

Depósitos a plazo

Títulos valores emitidos por la institución

Captaciones del público restringidas (excepto cuentas corrientes inactivas, fondos embargados de depósitos en cuentas corrientes, otras captaciones del público restringidas)

Obligaciones con el B.C.V.

Captaciones y obligaciones con el BANAVIH

Otros financiamientos obtenidos

Otras obligaciones por intermediación financiera

Obligaciones subordinadas

Obligaciones convertibles en capital

Brecha estructural como % del Activo Total

Este indicador relaciona el desequilibrio entre los activos productivos y pasivos onerosos como porcentaje del activo total.

Se calcula de la siguiente forma: tenemos la brecha estructural como la diferencia entre los activos productivos menos los pasivos con costo, y este monto se divide sobre el activo total.

1 Anualizado, calculado sobre la base de saldos promedios, excepto el indicador que mide el Activo productivo / Pasivo con Costo

144

Indicador Financiero

Una brecha estructural positiva ($AP > PC$), supone que una parte de los activos productivos se están financiando con pasivos sin costo. Lo que tendrá implicaciones positivas para el margen financiero y por lo tanto para la rentabilidad.

Una brecha estructural negativa ($AP < PC$), supone que una parte de los activos improductivos (que no generan ingresos financieros), se están financiando con pasivos con costos. Es decir, pasivos que implican costos financieros para la entidad bancaria. Esto se materializa en pérdidas de negocio de intermediación, con efectos claramente adversos sobre el margen financiero y la rentabilidad patrimonial, que normalmente son compensados con ampliaciones inconvenientes del diferencial de tasas.

3.- Gastos de Personal / Captaciones del Público Promedio

Permite conocer la productividad del gasto de personal originado por sueldos, salarios y otros, respecto al volumen de recursos recibidos del público. Determina la incidencia en términos monetarios que tiene el costo del personal, con respecto a la capacidad para atraer recursos del público, denotando mayor eficiencia en la medida que el coeficiente es menor.

4.- Gastos Generales y Administrativos 2 / Captaciones del Público Promedio

Mide la eficiencia de la porción de gastos asociados con la operatividad de la entidad, al relacionar una fracción de los gastos de administración con los saldos promedios captados del público. Mientras más bajo sea este indicador el

banco en referencia será más eficiente en el manejo de sus captaciones del público.

5.- (Gastos de Personal + Gastos Generales y Administrativos) / Activo Productivo Promedio

Indicador asociado con la eficiencia administrativa al medir la relación existente entre la suma de los gastos de personal y los gastos operativos directos del instituto; respecto al activo productivo bruto promedio de que dispone éste, considerándose mayor la eficiencia en la medida en que el coeficiente es menor o tiende a reducirse en el tiempo.

6.- Otros Ingresos Operativos / Activo Promedio

Indica la relación existente entre el volumen de recursos obtenidos por la entidad en virtud de la prestación de servicios complementarios vinculados a las operaciones de intermediación, en relación con el promedio que se calculó.

7.- (Gastos de Personal + Gastos Generales y Administrativos) / Ingresos

Financieros

Es el indicador de eficiencia que mide la relación entre los gastos de transformación (gastos de explotación de carácter no financiero, que son ordinarios y recurrentes) con respecto a los ingresos ordinarios, obtenidos por el banco producto de la intermediación tanto en crédito como en inversiones.

2 Excepto gastos por Aportes a SUDEBAN y FOGADE.

145

Indicador Financiero

IV.-Indicadores de Rentabilidad 3

1.- Ingreso por Cartera de Créditos / Cartera Créditos Promedio

Mide el grado de rendimiento promedio generado por la cartera de créditos durante el ejercicio.

La cuantía de este indicador está estrechamente vinculada al carácter rentable de la cartera.

2.- Ingreso por Inversiones en Títulos Valores / Inversiones en Títulos Valores

Promedio

Expresa el rendimiento obtenido por la entidad en sus inversiones en títulos valores, tales como acciones y obligaciones emitidas por empresas públicas y privadas, respecto al volumen de recursos aplicados en la adquisición de éstos.

3.- Gastos Financieros / Captaciones Promedio con Costo

Este indicador mide cual es el costo bruto de los pasivos a cargo del banco; si el costo resulta alto en comparación con el de otros intermediarios financieros podría deberse a deficiencias en la captación de recursos, como también al pago de altas tasas de interés para compensar una condición de mayor riesgo.

4.- Margen Financiero Bruto / Activo Promedio

Cuantifica el margen financiero (Ingresos financieros menos egresos financieros), que ha obtenido la entidad por la intermediación financiera efectuada durante el ejercicio con respecto al saldo promedio en que se calculó el activo del instituto.

5.- Ingresos Extraordinarios / Activo Promedio

Expresa la relación existente entre el volumen de recursos obtenidos por la entidad, en virtud de la ejecución de transacciones de carácter no recurrente o eventual con el promedio en que se cifró el activo del instituto.

6.- Resultado Neto /Activo Promedio (ROA)

Es la rentabilidad proveniente de las operaciones del negocio bancario. Mide la capacidad del balance del banco para generar resultados operacionales. Se calculará para los trimestres de marzo y septiembre.

7.- Resultado Neto / Patrimonio Promedio (ROE)

Mide el nivel de rendimiento del patrimonio del instituto, una vez efectuadas las transferencias necesarias para apartados.

3 Anualizado, calculado sobre la base de saldos promedios.

146

Indicador Financiero

V.-Indicadores de Liquidez 4

1.- Disponibilidades / Captaciones del Público

Coefficiente de liquidez que mide la capacidad de la entidad para responder, en forma inmediata, a eventuales retiros del público.

A los fines de realizar una evaluación objetiva de este indicador, es menester clasificar las obligaciones contraídas con el público por concepto de captaciones en diferentes planos, según sus plazos de vencimiento.

2.- (Disponibilidad + Inversiones en Títulos Valores para Negociar y Disponibles para la Venta) / Captaciones del Público.

Mide la proporción del activo de la Institución que tiene capacidad de respuesta inmediata para convertirse en efectivo, en la medida en que este indicador aumenta, la institución es más líquida pero también menos intermediadora de recursos.

3.- Cartera de Créditos Neta / Captaciones del Público

Indica el nivel en que la cartera de créditos ha sido financiada mediante recursos captados del público.

4.- Cartera de Créditos Neta/ (Captaciones del Público + Inversiones Cedidas)

Indica el nivel en que la cartera de créditos ha sido financiada mediante recursos captados del público más las inversiones cedidas al mismo.

5.- (Captaciones Oficiales + Inversiones Cedidas Oficiales) / (Captaciones del Público + Inversiones Cedidas)

Indica el nivel en que los depósitos oficiales y las participaciones del sector oficial forma parte del total recursos captados.

6.- Activos a Corto Plazo/ Pasivos a Corto Plazo

Mide la proporción del activo a corto plazo (menores a 90 días) de la institución que tiene capacidad de respuesta inmediata, para convertirse en efectivo ante un eventual retiro de los pasivos menores a 90 días.

4 Para el cálculo de los indicadores en el subsistema Empresas de Arrendamiento Financiero, se toma como base la cuenta otros financiamientos obtenidos.

147

Indicador Financiero

METODOLOGÍA PARA CALCULAR LOS ÍNDICES ANUALIZADOS EN BASE A SALDOS PROMEDIOS

Cuando en los indicadores se comparan cuentas nominales (C.N.) con cuentas reales (C.R.), las primeras se anualizan y las segundas se toman en base al saldo promedio.

La manera de anualizar las cuentas nominales para cada trimestre del año, es la siguiente:

Mes

Marzo C.N. al cierre de MARZO * 4

Junio C.N. al cierre de JUNIO * 2

Septiembre C.N. al cierre de JUNIO + C.N. al cierre de SEPTIEMBRE * 2

Diciembre C.N. al cierre de JUNIO + C.N. al cierre de DICIEMBRE

La manera de calcular el Promedio para cada trimestre del año es la siguiente:

Trimestre

Marzo $\frac{C.R.DIC1 + C.R.ENE + C.R.FEB + C.R.MAR}{4}$

C.R. =

4

Junio $\frac{C.R.DIC1 + C.R.ENE + \dots + C.R.JUNIO}{4}$

C.R. =

7

Septiembre ___ C.R. DIC1 + C.R.ENE ++C.R.SEPTIEMBRE

C.R. =

10

Diciembre ___ C.R.DIC1 + C.R.ENE ++C.R.DIC2

C.R. =

13

DIC 1 = Diciembre del año anterior

DIC 2 = Diciembre del año en curso

NOTA EXPLICATIVA

En los cuadros relativos a la evolución mensual del balance general de publicación, estados de resultados de

publicación e indicadores financieros, según rubro, los períodos para los estados de resultados son:

Febrero = se refiere al acumulado de enero a febrero

Marzo = se refiere al acumulado de enero a marzo

Abril = se refiere al acumulado de enero a abril

Mayo = se refiere al acumulado de enero a mayo

Junio = se refiere al acumulado de enero a junio

Julio = se refiere al mes de julio

Agosto = se refiere al acumulado de julio a agosto

Septiembre = se refiere al acumulado de julio a septiembre

Octubre = se refiere al acumulado de julio a octubre

Noviembre = se refiere al acumulado de julio a noviembre

Diciembre = se refiere al acumulado de julio a diciembre

Indicador Financiero

NOMENCLATURA APLICADA EN LOS CUADROS

A Agencia

ACC. Acciones

ACCES. Accesorias

AFTOS. Afectos

ARREND. Arrendados

ASIGN. Asignado

B.C.V. Banco Central de Venezuela

C.M.E. Cuota de Mercado del Estrato

C.M.T. Cuota de Mercado Total

CART. Cartera

CERTIF. Certificados

CIAS. Compañías

CONEX. Conexas

FINANC. Financieros

GTIA. Garantía

HIPOT. Hipotecaria

INGR. Ingreso

INMOV. Inmovilizada

NAC. Nación

OBLIG. Obligaciones

OP. Oficina Principal

OPER. Operaciones

PARTIC. Participación

PRIV. Privadas

PROV. Provisión

PUBL. Públicas

S Sucursal

Capítulo III

MARCO METODOLÓGICO

Tipo de investigación

De acuerdo al origen de la información del presente trabajo, podemos clasificarla como una Investigación Documental, ya que toda la información en que se basa se obtendrá de diversas fuentes secundarias, tales como los estados financieros del banco, los análisis de los estados financieros y los diversos informes que se presentan en el banco, los informes de los auditores internos y externos, los informes de resultados de las auditorías practicadas por la SUDEBAN, los informes y boletines mensuales, trimestrales y semestrales publicados por la SUDEBAN en su página web [www. Sudeban.gov.ve](http://www.Sudeban.gov.ve), así como también algunos resultados obtenidos en otros trabajos de investigación sobre las microfinanzas dentro y fuera del país.

En su primera fase, el nivel que se alcanzará en la investigación será **evaluativo**, ya que, tal como se plantea en el primero de sus objetivos específicos, será necesario realizar una **evaluación de la situación actual**, incluyendo un diagnóstico de las causas que originaron este problema, concentrados fundamentalmente en las variables que componen los ingresos y los gastos. Es evaluativo porque, además de hacer el diagnóstico, se hace necesario emitir juicio de valor con respecto a los resultados.

En la siguiente fase, el nivel que se alcanzará dentro de la investigación será el de **proyecto factible**, ya que el objetivo del trabajo consiste en diseñar y desarrollar el Plan de Acción Integral, el cual será completamente viable, que consta de una serie de programas, proyectos, medidas puntuales y acciones que será necesario tomar, dentro de las condiciones y el marco regulatorio en que se encuentra el banco actualmente, que permitirán alcanzar los niveles de crecimiento mensual establecidos para cada variable, con el fin de alcanzar la meta de eliminar la pérdida en el plazo de seis meses.

Estas clasificaciones que le hemos dado a los tipos de investigación obedece a la clasificación mencionada en el libro "Como se Elabora el Proyecto de Investigación" de Miriam Balestrini Acuña, en su Capítulo 7 "El Marco Metodológico en el Proyecto de Investigación". Allí se señala lo siguiente: "...se debe delimitar el tipo de estudio de que se trata con su respectivo esquema de investigación, que se adecue y sea el más apropiado

en relación a los objetivos propuestos. Por cuanto, según sean los objetivos delimitados, se podrá definir el tipo de estudio de que se trate y por consiguiente se incorporará un esquema de investigación, muy específico atendiendo al mismo, más apropiado para cumplir con la finalidad del estudio.”

Diseño de la Investigación

El diseño de la presente investigación se sitúa como **no experimental longitudinal**. Parte de la información real que se obtendrá directamente del banco y de las publicaciones de SUDEBAN, que se basa en los estados financieros que publica la banca periódicamente. Es no experimental porque se trata de una investigación hecha dentro del campo de las ciencias sociales, donde no existe un experimento con manipulación de variables. Es longitudinal, por que si bien los datos serán recopilados en el momento que se inicie el diagnóstico de la situación actual, el plan tomará en cuenta los valores que tendrán que tener las diferentes variables a lo largo del período de seis meses. Adicionalmente, para visualizar como se llegó a la situación actual, será necesario revisar la información proveniente de períodos anteriores.

Esta clasificación se apoya en el libro “Como se Elabora el Proyecto de Investigación” de Miriam Balestrini Acuña, en su Capítulo 7 “El Marco Metodológico en el Proyecto de Investigación”, en donde se define el Diseño de investigación de Alvira Martín en su libro “Diseños de Investigación Social: Criterios Operativos, pag. 67, en “El Análisis de la Realidad Social Métodos y Técnicas de Investigación”, de Manuel García Fernando; Jesús Ibañez y Francisco Alvira (Compiladores), España, Alianza Editorial, 1986, como “el plan global de investigación que integra de un modo coherente y adecuadamente correcto técnicas de recogidas de datos a utilizar, análisis previstos y objetivos... el diseño de una investigación intenta dar de una manera clara y no ambigua respuestas a las preguntas planteadas en la misma”. Más adelante se afirma “En el caso que nos ocupa, en relación a los estudios exploratorios, descriptivos, evaluativos, formulación de hipótesis causales o experimentales y los proyectos factibles, los diseños de investigación siempre serán de campo.”

En virtud de la última parte de la definición citada y de lo enunciado en la "Guía para la elaboración formal de reportes de investigación" de Zuleyma del Rosario y Santalla Peñaloza, de la Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Año 2008, en donde afirma en su Capítulo III, Aspectos Estructurales del Trabajo de Grado o Tesis", Pag. 38, sección 10 Método, "Diseño de investigación utilizado para recabar los datos necesarios para dar respuesta al problema(s) estudiado(s), acorde al tipo de investigación que se desarrolló" procederemos en función de dar respuestas a las interrogantes planteadas en el Planteamiento del Problema.

La información que se obtenga de los estados financieros del banco, será analizada mediante el cálculo de los indicadores bancarios más importantes, de acuerdo a los criterios establecidos por SUDEBAN. Esto nos permitirá hacer el diagnóstico de la situación financiera actual y determinar cuáles son las principales variables que impactan sobre los resultados financieros y cuáles son sus niveles actuales.

Para conocer las causas que pudieron haber conducido al banco a esta situación particular, tendremos que investigar los factores externos en los trabajos y publicaciones referentes a las microfinanzas en Venezuela, que pudieron haber impactado de forma negativa a todo el sector y los factores internos, por medio de las deducciones que se puedan obtener como resultado del análisis de los estados financieros y por medio de entrevistas con el tren gerencial y directivo del banco.

Para determinar cuales deberán ser los niveles adecuados de esas variables, factibles de alcanzar en el corto plazo con las herramientas con que cuenta el banco en la actualidad, que permitirán eliminar la pérdida, la información se obtendrá como resultado de la aplicación del Análisis del Punto de Equilibrio, del cálculo del valor que deben tener esas variables en el escenario donde se alcanza dicho punto, así como de los valores adecuados que deben tener los principales indicadores, según los criterios establecidos por SUDEBAN y el promedio de los bancos del mismo sector. Por diferencia entre los valores adecuados y los valores actuales se establecerá la brecha existente para cada variable y dividiendo estos valores entre la cantidad de meses se calculará el nivel de crecimiento mensual que permitirá alcanzar el objetivo en seis meses.

Por último será necesario determinar las importantes decisiones, medidas y acciones que se deben tomar para alcanzar esos niveles de crecimiento mensual, las cuales conformarán el **Plan de Acción Integral**.

Población o Universo de Estudio

Para los efectos del Análisis de la situación actual del banco, la población o Universo de Estudio está compuesta por la totalidad de la información financiera que se pueda obtener del banco para el último período. Para los efectos del Análisis comparativo con el resto del sector de Bancos de Desarrollo, la población o Universo de Estudio será la data financiera correspondiente al último período de este sector.

Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Información

Como hemos mencionado anteriormente, por tratarse de una investigación documental, la información se obtendrá directamente desde diversas fuentes secundarias, por cuanto estos datos han sido reunidos por otros individuos. Se utilizarán las técnicas de análisis de contenidos y análisis de documentos de las fuentes citadas, construcción y presentación de índices, presentación de cuadros y gráficos, presentación de trabajos escritos.

Procedimientos

Una vez que se haya recopilado toda la información necesaria mediante las técnicas mencionadas, se procederá a tabular y graficar esta información. Partiendo de esta data se harán los cálculos de los principales indicadores financieros bancarios y el correspondiente análisis comparativo con los niveles mínimos adecuados de esos indicadores, según el criterio de SUDEBAN, lo que nos permitirá el diagnóstico y evaluación de la situación actual.

Seguidamente, luego de practicar el Análisis del Punto de Equilibrio, será necesario estimar el valor de las principales variables en ese escenario, así como nuevamente el cálculo de los mismos indicadores. En aquellos casos donde éstos no

alcancen sus niveles mínimos adecuados, se tendrá que ajustar sus componentes hasta hacer que estos indicadores alcancen esos niveles, con el fin de determinar los valores adecuados que deben tener los principales indicadores, según los criterios establecidos por SUDEBAN.

Por diferencia entre los niveles actuales y los niveles adecuados estimados, se obtendrá la brecha en cada una de las variables- Dividiendo la brecha entre el número de meses se estimarán los niveles de crecimiento mensual para poder alcanzar el objetivo planteado.

Capítulo IV

PLAN DE RECUPERACIÓN FINANCIERA

Evaluación de la Situación Actual

Factores externos que impactaron de forma negativa al sector de las microfinanzas en Venezuela:

Como factor internacional se destaca la crisis financiera global de 2008 y 2009 que impactó negativamente las economías, lo que produjo entre otras cosas una fuerte caída de la Cartera de Créditos y un incremento en la morosidad del banco.

El efecto que trae en Venezuela la injerencia del Estado –con una visión altamente socialista y politizada- imponiendo además de las tasas de interés aplicables a los préstamos, la regulación del porcentaje de las comisiones que pueden cobrarse por este concepto, perjudica en última instancia el surgimiento de las instituciones microfinancieras y los costos de transacciones para que los potenciales beneficiarios de los microcréditos puedan acceder con mayor facilidad a los mismos.

Existencia de normas que regulan las tasas de interés activas que pueden cobrar los bancos por el financiamiento de los créditos, así como las comisiones por los productos pasivos y servicios ofrecidos por los bancos. Los elevados costos operativos asociados al otorgamiento de microcréditos, a duras penas son cubiertos por el margen de intermediación financiera, solo una vez que se haya alcanzado un alto nivel en la cartera de crédito. Es por ello que una institución microfinanciera puede pasar varios años para alcanzar su punto de equilibrio.

Ausencia de una normativa particular que regule al sector de las microfinanzas de forma particular y que se adapte a sus objetivos y limitaciones.

Instituciones públicas compitiendo directamente, pero en condiciones desiguales, con las instituciones privadas que potencialmente pueden atender al sector micro empresarial. Las instituciones microfinancieras en su mayoría son privadas y para ser sostenibles en el tiempo, cumplen estrictos criterios de negocio, incluso aquellas que obtienen fondos públicos y de multilaterales. La inclinación en el diseño en que el Estado participe directamente en la intermediación microfinanciera tiene ciertos efectos negativos,

entre los cuales se pueden destacar: (i) el mal aprovechamiento de los recursos que resulta de instituciones financieras y gerencias bancarias públicas y (ii) la competencia desigual, marcada por el hecho que existan bancos públicos que otorguen créditos sin intereses o tasas subvencionadas, lo cual retarda la viabilidad y desarrollo del componente microfinanciero privado. En el caso particular de este banco, en varias oportunidades se vivió el caso de grupos grandes de clientes que cancelaron sus créditos para irse con instituciones públicas que les ofrecían condiciones que resultaban completamente inviables para la banca privada.

La concesión de préstamos bajo los parámetros definidos, en primer lugar no hace rentable el negocio para las instituciones que se vayan a dedicar a la concesión de cualquier producto bajo esta forma; esto hace que sean pocas o nulas las que existan. En segundo lugar, confunde las microfinanzas con la labor social –igualmente necesaria- que realiza el Ejecutivo; lo cual desajusta y pone en evidente desventaja a las instituciones microfinancieras que deben cobrar, ya sea en la tasa de interés o por concepto de comisiones, las sumas necesarias para hacer el negocio rentable, sin poder competir con las tasas subvencionadas del Estado.

La crisis bancaria que se inició a finales de 2009 y se prolongó durante el 2010, conocida como la minicrisis, donde cayeron un grupo considerable de bancos pequeños y algunos medianos, trajo como consecuencia una pérdida de confianza en instituciones financiera pequeñas, lo que impactó negativamente al sector microfinanciero y con su correspondiente descenso en el nivel de la cartera de créditos del banco.

Factores internos que contribuyeron con el deterioro de la situación financiera del banco:

Un pobre desempeño en el crecimiento de la Cartera de Créditos, que además de haber sido duramente impactada por los factores externos antes mencionados, a nivel interno fue ocasionado por las siguientes causas:

- Muy bajo nivel de fondeo de los créditos producto del bajo nivel de captaciones y el limitado aporte de los accionistas.
- Casi la mitad de la Cartera de Créditos está compuesta por créditos de muy baja cuantía. El costo asociado a este tipo de créditos es muy superior al margen

financiero. En ningún momento se estableció un monto mínimo del crédito que al menos garantice un pequeño margen de utilidad.

- Problemas temporales de fraude interno y de fuerte incremento de la morosidad por intentos desesperados de incrementar la cartera de crédito por la vía del descenso de la calidad en los procesos de otorgamiento.
- Ausencia de una Plataforma Tecnológica adecuada, con actualizaciones en línea, que hubiera permitido ofrecer un mejor servicio y una serie de productos adicionales que hubieran permitido diversificar e incrementar los ingresos del banco.
- Una elevada y rígida estructura de costos, compuesta principalmente por un crecimiento no soportado por los ingresos, con un sobredimensionamiento de la cantidad de oficinas, once en total (existen otras instituciones del sector que tienen una o dos oficinas y tienen una cartera de crédito muy superior a la del banco), así como una rígida estructura de personal impuesta por la SUDEBAN, utilizando los mismos criterios que los que usa para la banca universal, que no permite adecuar el gasto de personal a las actuales dimensiones del banco.

Con el fin de facilitar el análisis y evaluación de los estados financieros básicos y de los principales indicadores financieros, conscientes de que estamos estudiando los resultados de un banco muy pequeño con solo cinco años en el mercado, para poder tener una noción referencial del nivel de satisfacción de cada variable y de cada indicador que queremos analizar, nos vemos obligados a comparar sus cifras contra las del promedio del sector de la banca de desarrollo.

Para poder tener mayor facilidad de lectura y poder mantener la consistencia con las cifras presentadas en los Estados Financieros del banco, en lo adelante las cantidades serán expresadas en miles de bolívares.

Cifras resaltantes que se obtienen de los análisis de los Estados Financieros

En el Balance General de Publicación llaman la atención los siguientes valores porcentuales, comparados con el promedio del sector:

Disponibilidades	-95,49%
Inversiones en Títulos Valores	-91,20%
Cartera de Crédito	-84,07%
Captaciones del Público	-75,05%
Total del Patrimonio	-93,02%

En el Estado de Resultados de Publicación llaman la atención los siguientes valores porcentuales, comparados con el promedio del sector:

Ingresos financieros	-88,81%
Gastos Financieros	-81,44%
Gastos de Transformación	-73,44%
Margen Operativo Neto	-628,51%
Resultado Bruto antes de Impuesto	-477,18%

En el Boletín Mensual llaman la atención los siguientes valores, comparados con el promedio del sector:

Cantidad de oficinas	11
Cantidad de trabajadores	130
Activo por Cuotas de Mercado	-89,85%
Cartera de Crédito Neta por Cuotas de Mercado	-84,07%
Pasivo por Cuotas de Mercado	-89,43%
Captaciones Totales por Cuotas de Mercado	-75,05%
Patrimonio por Cuotas de Mercado	-93,02%

Sin embargo, los valores de los Indicadores son los más preocupantes, comparados con el resto del sector:

Indicadores para la evaluación del Patrimonio:

(Patrimonio + Gestión Operativa) / Activo Total	-33,41%
Activo Improductivo / (Patrimonio + Gestión Operativa)	-315,32%
Indicadores de Calidad de Activo:	
Activo Improductivo / Activo Total	185,75%
Indicadores de Gestión Administrativa:	
(Gastos de Personal + Gastos Operativos) / Activo Productivo Promedio	335,80%
(Gastos de Personal + Gastos Operativos) / Ingresos Financieros	135,79%
Indicadores de Rentabilidad:	
Resultado Neto / Activo Promedio	-6691,58%
Resultado Neto / Patrimonio Promedio	-5101,08
Indicadores de Liquidez:	
Disponibilidades / Captaciones del Público	-81,94%
(Disponibilidades + Inversiones en Títulos Valores) / Captaciones del Público	-78,44%
Cartera de Créditos Neta / Captaciones del Público	-36,15%
Activos a Corto Plazo / Pasivos a Corto Plazo	-62,73%

Estimación Óptima y Factible de los Valores que deben alcanzar las variables identificadas con el fin de eliminar la pérdida

El primer paso será la estimación del Punto de Equilibrio, el cual nos dirá cual debe ser el nivel de ingresos que permitirá eliminar la pérdida y equiparar los ingresos a los gastos, el cual se convertirá en el principal objetivo a alcanzar en el plazo establecido.

Cálculo del Punto de Equilibrio

Para el cálculo del Punto de Equilibrio, debemos identificar las siguientes variables:

I = Ingresos

I_{pe} : Ingresos en el Punto de Equilibrio

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

CV pe: Costos Variables en el Punto de Equilibrio

Partiendo de la ecuación que indica que en el Punto de Equilibrio los Ingresos son iguales a los Costos Totales (Costos Fijos + Costos Variables), tenemos que

$$I_{pe} = CF + CV_{pe}$$

$I_{pe} = CF + I_{pe} \times CV/I \Rightarrow I_{pe} - I_{pe} \times CV/I = CF \Rightarrow I_{pe} \times (1 - CV/I) = CF$ Por lo tanto, para calcular los Ingresos en el Punto de Equilibrio usaremos la siguiente fórmula:

$$I_{pe} = CF / 1 - (CV/I)$$

En el Estado de Resultados podemos observar que los ingresos están compuestos de la siguiente forma:

	<u>Monto</u>	<u>% del I.T.</u>
Ingresos por cartera de crédito	3.324	61,90%
Ingresos por inversiones en títulos valores	198	3,69%
Ingresos por recuperaciones de activos financieros	40	0,74%
Otros ingresos operativos	1.595	29,70%
Ingresos operativos varios	210	3,91%
Ingresos extraordinarios	3	0,06%
Total Ingresos	5.370	

Si analizamos la composición de los ingresos del promedio de la banca de desarrollo privada, que nos permita tener un patrón de referencia actual del mercado, obtenemos los siguientes valores:

	<u>% del I.T.</u>
Ingresos por cartera de crédito	54,85%
Ingresos por inversiones en títulos valores	7,82%
Ingresos por recuperaciones de activos financieros	1,47%
Otros ingresos operativos	32,51%
Ingresos operativos varios	3,21%
Ingresos extraordinarios	0,15%

Tomando como premisas:

- El porcentaje de ingresos por concepto de cartera de crédito del banco (61,90%) está por encima del promedio de la banca de desarrollo privada (56,83%), lo que consideramos positivo, ya que afianza el principal objetivo del banco que debe ser la intermediación financiera, así como también se incrementa su nivel de responsabilidad social.
- Tal como podemos observar en el Balance General de Publicación, la Cartera de Crédito del banco asciende a 29.597 y los ingresos por cartera de crédito son de 3.324, con un rendimiento del 11,23%. De igual forma observamos que las

inversiones en títulos valores ascienden a 20.444 y los ingresos por este concepto son de 198, con un rendimiento del 0,67%. Por ser el rendimiento que produce la cartera de crédito del banco muy superior al rendimiento que produce la inversión en títulos valores, adicionalmente al hecho de contribuir de una mejor forma con la principal función social de la banca, podemos concluir que es menos costosa y más conveniente la inversión en cartera de crédito.

En tal sentido, hemos propuesto una combinación en donde incrementemos la proporción de ingresos por cartera de crédito desde el 61,90% que se encuentra actualmente hasta un 65%, quedando el estimado de la composición objetivo de los ingresos en el punto de equilibrio de la siguiente forma:

	<u>% del I.T.</u>
Ingresos por cartera de crédito	65,00%
Ingresos por inversiones en títulos valores	5,00%
Ingresos por recuperaciones de activos financieros	1,00%
Otros ingresos operativos	25,90%
Ingresos operativos varios	3,00%
Ingresos extraordinarios	0,10%

Volviendo al cálculo de los ingresos en el Punto de Equilibrio, dados los valores:

Ingreso	5.370
Costo Variable	2.538
Costo Fijo	9.712

Obtenemos el resultado:

$$Ipe = 9.712 / (1 - (2.538 / 5.370)) = 18.415,76$$

Aplicando la composición objetivo de los ingresos al monto de los ingresos en el punto de equilibrio obtenemos los siguientes valores:

	<u>% del I.T.</u>	<u>Monto</u>	<u>Valor Generador</u>
Ingresos por cartera de crédito	65,00%	11.970,25	106.583,44
Ingresos por inversiones en títulos val.	5,00%	920,79	95.073,70
Ingresos por recuper. Act. Financ.	1,00%	184,16	
Otros ingresos operativos	25,90%	4.769,68	
Ingresos operativos varios	3,00%	552,47	
Ingresos extraordinarios	0,10%	18,42	
Total Ingresos en el P.E.		18.415,76	

Como podemos observar en la columna Valor Generador, para alcanzar estos ingresos por concepto de cartera de crédito y de inversiones en títulos valores, partiendo de la tasa de rendimiento actual, obtenemos que los valores objetivos para estos rubros son los siguientes:

Cartera de crédito	106.583,44
Inversiones en títulos valores	95.073,70

Por el lado de los gastos, será necesario hacer una reducción de personal, siempre en una cantidad que no alcance el 10% de la plantilla actual para no generar problemas legales, que nos permita disminuir esta partida en 9,7815% y llevar este rubro de 5.338 a 4815,86.

Esta combinación, producto del esfuerzo extraordinario para incrementar los ingresos de manera muy significativa en un 522,88% y reducir el gasto de personal en un 9,78% nos permitirá alcanzar el punto de equilibrio con un resultado bruto antes de impuesto de cero.

Partiendo de estos valores objetivos que se deben alcanzar en un plazo de seis meses, procedimos a elaborar unos estados financieros proyectados para esa fecha, en donde se estimaron el resto de las variables, partiendo de las proporcionalidades que se tienen en la actualidad, los cuales se pueden visualizar en la sección de Anexos.

Cálculo de la Brecha entre los niveles actuales y los niveles adecuados estimados para cada variable

La brecha entre los niveles actuales y los niveles objetivos es la siguiente:

Por el lado de los ingresos:

Cartera de Crédito: $106.583,44 - 29.597 = 76.986,44$

Inversiones en títulos valores: $95.073,70 - 20.444 = 74.629,70$

Si queremos alcanzar esos niveles objetivos en un plazo de seis meses, el crecimiento mensual vendrá dado por:

Cartera de crédito $76.986,44 / 6 = 12.831,07$

Inversiones en títulos valores $74.629,70 / 6 = 12.438,28$

Por el lado de los gastos:

Gastos de personal $5.338 - 4815,86 = 522$

Si queremos alcanzar ese nivel objetivo en un plazo de seis meses, se debe reducir mensualmente esta partida en la siguiente cantidad:

Gastos de personal $522 / 6 = 87,02$

Plan de Recuperación Financiera

A pesar de que la tasa de crecimiento de la Cartera de Crédito de diciembre de 2007 a Julio de 2009 fue de un 8,2% mensual, durante el último año, solo creció el 2,74% mensual, pasando de 22.275,00 en junio 2010 a 29.597,00 en junio 2011, lo que representó una caída en el crecimiento del 5,46% mensual. Como podemos observar, de proyectar esta tasa de crecimiento en seis meses, en el mejor de los casos, si tomamos como patrón de crecimiento el 8,2% mensual correspondiente al período 2007 – 2009, obtendríamos un crecimiento de 14.561,72 que llevaría la cartera de 29.597,00 a 44.158,72. Este crecimiento solo alcanzaría al 18,91% del crecimiento objetivo durante este período.

Este limitado potencial de crecimiento de la cartera de créditos se debe fundamentalmente a una limitación inherente al tema de los microcréditos, que es la baja cuantía de sus montos. Por grande que sea el esfuerzo en colocar nuevos créditos, como los montos son pequeños y los plazos por lo general son cortos, el crecimiento neto también es pequeño.

Incremento de la Cartera de Crédito a los Niveles Objetivos

Para poder alcanzar un crecimiento objetivo mensual de 12.831,07, es decir un 43,35%, de manera de llevar la cartera de crédito de 29.597,00 a 106.583,44, es necesario concentrar los esfuerzos en algún sector que permita, por la vía del microcrédito, colocar montos muy superiores al promedio de los microcréditos

convencionales que se han venido otorgando. Este sector se encuentra plenamente identificado por el banco y es el sector del transporte público, autobuses y microbuses, los cuales son considerados como microcréditos.

Financiamiento de Unidades de Transporte Público:

Actualmente más del 60% de la cartera de créditos del banco se encuentra colocada en ese sector, con excelentes resultados y muy baja morosidad (menor al 1%).

Las características más importantes de estos créditos son las siguientes:

- Valor aproximado del vehículo: 450.000,00
- Monto a financiar (70%): 315.000,00
- Plazo: entre 24 y 36 meses
- Comisión flat: 7%
- Interés: 24,00 % anual
- Garantía: reserva de dominio sobre el vehículo

Los créditos para este sector que tiene el banco actualmente han llegado de forma espontánea por parte de los transportistas que se acercan a solicitar los créditos y no como producto de un programa masivo de expansión de la cartera. Convencidos de la importancia que tiene este sector para acelerar el crecimiento de la cartera de créditos del banco a los niveles objetivos, hemos establecido una serie de contactos con los diferentes actores del transporte público:

- Sindicatos y gremios de transportistas
- Alcaldías
- Carroceras (Ensambladoras de micro buses y autobuses en el país)
- Empresas de Seguro

A través de los sindicatos se logró identificar una demanda de varios miles de transportistas interesados en cambiar sus actuales vehículos o adquirir nuevos, teniendo acceso a una base de datos con nombres, direcciones y teléfonos de transportistas interesados en financiamiento.

En algunas alcaldías se detectaron programas ya existentes, como es el caso de los nuevos autobuses Transmetropoli, de la Alcaldía Metropolitana, que atraviesan varios

municipios de la ciudad, quienes nos incorporaron dentro del programa como otro banco financiador de estas unidades.

Sostuvimos reuniones con los dueños de las carroceras más importantes para garantizar los cupos de las unidades a ser financiadas por el banco en los tiempos estimados.

Sostuvimos reuniones con representantes de empresas de seguros quienes nos cotizaron los seguros para las unidades.

Como resultado de todo este esfuerzo, hemos propuesto la creación de un Programa denominado **“Renovación de la Flota de Transporte Público”**, mediante el cual el banco, en alianza con sindicatos, alcaldías o de forma independiente, ofrece financiar un importante lote de microbuses y autobuses, que le permitan al banco incrementar su cartera de crédito en un sector de bajo riesgo, a los niveles objetivos en seis meses; a los transportistas adquirir unidades nuevas y a la población disponer de un mejor servicio de transporte público con la correspondiente mejora de la imagen de sus respectivas alcaldías.

Para ello el banco deberá iniciar una importante campaña de mercadeo directo, basados en las listas obtenidas y con el apoyo de los sindicatos y asociaciones de transportistas, desplegando buena parte de su fuerza comercial dedicados exclusivamente a la recopilación de las planillas y de los recaudos que deben presentar los transportistas para el trámite de sus respectivos créditos. Una vez recopilada la información se deberá destinar al departamento de crédito al análisis de los créditos y a preparar la información de cada uno para ser llevada a Junta Directiva, la cual deberá celebrar dos sesiones extraordinarias al mes solo para la aprobación de estos créditos.

En el marco de este programa, el banco deberá financiar un lote de 37 unidades mensuales, por un plazo de seis meses, para un total de 222 unidades. Para ello deberá disponer de un aporte de capital total de 69.930, para ser erogados en seis meses a razón de 11.655,00 mensuales.

Financiamiento de Programas Masivos de Franquicias Sociales Sustentables:

Otra interesante alternativa que hemos identificado como sujetos receptores de microcréditos son las denominadas franquicias sociales, cuyos montos si bien son inferiores a los requeridos por el transporte público, no son nada despreciables y pueden

ser otorgados de forma masiva, además de cumplir con el objetivo de fundamental de responsabilidad social con ciertos grupos de pequeños emprendedores organizados en programas ligados a las alcaldías. Un excelente caso que analizamos fue el caso Entrepanas.

La franquicia social se relaciona con proyectos sociales o comerciales. Así es como las Pymes pueden expandirse franquiciando la producción o comercialización de sus bienes o servicios entre sus empleados o profesionales externos que no cuentan con recursos para comprar una franquicia. Se trata de aprovechar la capacidad del individuo para generar resultados, compensando su falta de capital financiero con el aporte de activos intangibles (conocimientos, actitud emprendedora, experiencia, capital intelectual y social).

Entrepanas es una Franquicia Social promovido por la alcaldía Mayor, sustentable, de alto impacto social, económico y nutricional que genera fuente de trabajo y soluciona requerimientos nutricionales a la mayoría de la población con productos de excelente calidad y bajo precio. Esta oportunidad de vida está dirigida a personas de menores recursos y se ubica en puntos de mayores requerimientos nutricionales tales como escuelas, hospitales, centros deportivos, plazas, entre otros.

El negocio consiste en el financiamiento a emprendedores para invertir en unidades económicas, comercializadoras de alimentos, las cuales serán administradas por un esquema de franquicia que garantizará la sustentabilidad en el tiempo del negocio. El perfil de los emprendedores son preferiblemente mujeres, con hijas con edades comprendidas entre 14 y 16 años de edad que puedan formar parte de la fuerza laboral dentro de la unidad de negocio.

Las características de cada microcrédito son las siguientes:

- Monto a Financiar: Bs. 55.000,00
- Plazo: 24 meses
- Tasa: 24%
- Comisión Flat: 7.5%
- Monto de las Cuotas: Bs. 2,907,91

El acuerdo establecido con la Alcaldía Mayor fue el de financiar un total de 132 unidades, con una inversión total de 7.260, los cuales serán erogados en un plazo de seis meses a razón de 1.210 mensuales, liquidados y entregados a las personas que ellos

determinen en función de su experiencia, a razón de 22 unidades mensuales, lo que nos permitirá incrementar la cartera en Bs. 1.210,00 por mes.

Incremento de la Cartera de Crédito:

Como hemos dicho, para alcanzar el Punto de equilibrio se requiere incrementar la cartera de crédito en 12.831,07 mensual. Los aportes a este incremento vendrán dados por:

- Financiamiento de Transporte Público 11.655
- Financiamiento de Franquicia Social Crédito 1.210

Total Incremento mensual de la Cartera de Crédito 12.865

Incremento de la Inversión en Títulos Valores a los Niveles Objetivos

Para alcanzar este objetivo, solo se deberá disponer del capital mensual necesario para la adquisición de los Títulos Valores, es decir, 12.438,28 y que la tesorería presente las mejores alternativas dentro del mercado de capitales, como por ejemplo los bonos de la república.

Reducción de los Gastos de Personal

Lamentablemente, en los planes de recuperación financiera se deben reducir los gastos, y por lo general los gastos de mayor impacto son los de personal. Además debemos alegar que con respecto al resto de los bancos de desarrollo, consideramos que este banco actualmente tiene un personal excesivo. En tal sentido, será necesario despedir mensualmente una cantidad de personas que permita reducir el gasto de personal en 87,02 mensual para alcanzar una reducción de 522 en seis meses. Para ello será necesario seleccionar cuidadosamente al personal que será dado de baja y contemplar los recursos para sus respectivas liquidaciones.

Migración a una nueva Plataforma Tecnológica

Este punto, si bien no forma parte del Plan de Recuperación en el corto plazo, es de vital importancia para el proceso de afianzamiento y crecimiento del banco en el mediano y largo plazo, ya que le permitirá un considerable crecimiento de los ingresos por medio del lanzamiento de nuevos productos tales como la Cuenta Corriente, fundamental

para incrementar las captaciones considerablemente, así como sus herramientas de movilización tales como cheques, tarjetas de débito y Cajeros Automáticos ATM.

También este proyecto contempla la implantación de un nuevo e importante canal como lo es el Internet Banking, lo que le permitirá a los clientes tener acceso a toda la línea de productos sin necesidad de acudir a las oficinas. Esto también permitirá incrementar la cantidad de clientes y la calidad de los servicios.

Actualmente el banco cuenta con un sistema boliviano para instituciones microfinancieras denominado SIPRO PLUS, el cual está completamente desactualizado y presenta las siguientes limitaciones:

- Operaciones descentralizadas y fuera de línea
- Crecimiento para productos y servicios del mercado actual
- Carencia de Soporte por parte del Proveedor (Establecido en la Norma)
- Altos costos operativos, mantenimiento y actualización
- Auditorias no confiables
- Data no confiable y no oportuna
- Sistemas Administrativos inconsistentes y no adecuados a la ley
- Alta dependencia de la unidad de desarrollo para la resolución de problemas operativos
- Manejo inadecuado de autorizaciones
- Central de riesgo descentralizada
- Elevados tiempos de procesamiento para contabilidad

Consientes de esta situación, en el año 2009 el banco contrató una solución de Core Bancario denominada SAP Banking, presentada por una alianza entre SAP e IBM. Este proyecto lamentablemente fracasó por las siguientes causas:

- El core bancario no ha sido implementado en Venezuela, lo que requiere de grandes esfuerzos adicionales para adaptarlo a la realidad del mercado venezolano y al marco legal.
- Dificultades de implantación por falta de conocimientos del sistema.
- Subestimación de las horas de implantación hizo que se consumiera la totalidad de las horas y solo alcanzar un 50% de avance en el proyecto.

En tal sentido, la nueva administración ha tomado el control de la selección del nuevo Core Bancario, tomando en consideración las siguientes premisas:

- Ajustado a los requerimientos de las áreas funcionales y entes reguladores
- Manejar el proyecto como Inversión Capitalizable
- Realizar el análisis de costos a 5 años
- Generalizar la solución FRONT-END / BACK-END
- La solución debe ser escalable y multiplataforma
 - Actualización en línea
 - Módulos adicionales de acuerdo a la necesidad
- Apoyo en proveedores confiables que garanticen Capacidad de Soporte y servicios exigidos por la normativa SUDEBAN
- Implementar productos y servicios de mercado

Luego de un minucioso proceso de evaluación de las diferentes alternativas de Core Bancario entre proveedores con presencia en el mercado nacional, se tomó la decisión de implantar el Core Banking IBS de Datapro. Con más de 25 años de experiencia, este sistema está instalado en 130 bancos en Latinoamérica y tiene el 50% de los bancos en Venezuela, desde los pequeños hasta los más grandes, incluyendo prácticamente toda la banca del estado, lo que nos da la garantía de experiencia, solidez y continuidad en el tiempo. Además, su flexibilidad para adaptarse a los cambios con solo modificar algunos parámetros, le permiten una mejor adaptabilidad y menor dependencia del proveedor.

Capítulo V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Ante todo es muy importante destacar el importante rol de las microfinanzas en el progreso económico de los sectores populares y en la reducción de la pobreza, motivo por el cual los estados deben prestarle todo su interés y apoyo, con el fin de potenciarlas y convertirlas en un verdadero negocio viable y autosustentable. Específicamente el gobierno de Venezuela debería brindarles mucho más apoyo a estas instituciones y someterlas a un marco legal y a un régimen de supervisión particular, flexibilizando su estructura de gastos para poder reducir los costos de operaciones y adecuando las tasas de interés a los estándares internacionales.

Adicionalmente, se requiere un importante esfuerzo por parte de las instituciones microfinancieras y un gran apoyo por parte del gobierno para tratar de llevar estas instituciones al campo y a las poblaciones rurales, con el fin de ampliar la cobertura de estos beneficios al alcance de esos importantes sectores productivos. La mejor manera de hacerlo y la menos costosa es mediante los Corresponsales No Bancarios, pequeños comerciantes muy cercanos a las poblaciones rurales, que podrán suministrar los servicios financieros básicos a esas poblaciones retiradas. Según cifras del Banco Mundial, está demostrado que por cada incremento de un 1% en la atención bancaria a zonas rurales, se reduce la pobreza en un 0,34% y se incrementa la producción en un 0,55%.

Con respecto al caso particular de Banco Alianza, luego de haber seguido la metodología planteada en los objetivos específicos, en donde se comienza por una evaluación de la situación actual, incluyendo un diagnóstico de las causas que originaron el problema, concentrados fundamentalmente en las variables que componen los ingresos y gastos, hemos presentado los resultados que reflejan una crisis financiera muy peligrosa y las causas que llevaron al banco a esta situación.

Por otra parte, hemos planteado una posible solución, que en solo seis meses pudiera dar un vuelco total a la situación del banco, un camino que ha sido previamente analizado y estudiado con detenimiento, en el cual tuvimos la oportunidad de comenzar a transitar, demostrando que puede ser completamente factible, siempre y cuando se tenga la mejor disposición por parte de los accionistas en hacer los aportes requeridos de

manera oportuna, del tren gerencial en tomar las medidas de reducción de costos que sea necesario y de hacer las inversiones en la plataforma tecnológica que se requieren con urgencia, y en fin, de todo el personal que deberá hacer un esfuerzo mucho mayor en cumplir con los objetivos de captaciones y colocaciones planteados.

De cualquier manera, esperamos que las autoridades del banco puedan reaccionar a tiempo ante esta delicada situación y se decida a emprender el Plan de Rescate Financiero que estamos proponiendo en este trabajo, o en su defecto, cualquier otro Plan que pueda tener viabilidad y que en poco tiempo pueda sacar al banco de esta situación.

En nuestro trabajo nos limitamos a estudiar las principales variables que afectan directamente el Estado de Ganancias y Pérdidas, proyectando un claro panorama en la recuperación de los indicadores más importantes del banco, sin embargo recomendamos complementar este estudio con un análisis del resto de las variables y de la forma como serán impactados el resto de los indicadores financieros.

Adicionalmente, en este trabajo nos hemos limitado al Plan de Recuperación Financiera para llevar al banco en seis meses al Punto de Equilibrio. Nos parece una excelente oportunidad para pensar en la segunda etapa, es decir, luego de alcanzar el objetivo, que se debe hacer para apuntalar el progresivo y constante crecimiento, que lleve al banco a una próspera situación económica en un futuro cercano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asamblea Nacional de Venezuela (2001) "Ley de Creación, Estimulo y Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero", Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 37164 de fecha 22 de marzo de 2001 y de su Reglamento, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 37223 de fecha 20 de junio de 2001. Caracas.

Asamblea Nacional de Venezuela (2010) "Ley de las Instituciones del Sector Bancario", en Gaceta Oficial 6015 Extraordinario del 28 de diciembre de 2010, Caracas

Catacora, F. (1998) "Contabilidad – La base para las decisiones gerenciales", McGraw-Hill Interamericana de Venezuela, Caracas

Fabozzi, F.J., Modigliani, F., Ferri, M.G (1996) "Mercados e Instituciones Financieras" C Capítulo 4, p. 55 – p. 87, Bancos Comerciales – Servicios Bancarios., Pearson, Prentice Hall, 1ra Edic. México

Gatica, M. A., Isava J.L. (2007) "Breves referencias sobre las microfinanzas en Venezuela" IDLO, www.idlo.int, Roma

Navas, S., Tejerina, L. (2007) "Las Microfinanzas en América Latina y El Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado?" Banco Interamericano de Desarrollo BID, "Serie de Informes de Buenas Prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible", Washington D.C.,

Ocando, B. Añez, S., Gamboa, L. Perez, I. (2007) "Microfinanzas y Responsabilidad Social en Venezuela", Universidad del Zulia, Maracaibo.

Pyle, W.W., White, J. A. (1972) "Principios Fundamentales de Contabilidad", Herrero Hermanos, Sucesores, S.A., 4ta Edic., México.

Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2009) "Normas que Regulan la Incorporación de los Corresponsales No Bancarios como Canal de Distribución de los Productos y Servicios Ofrecidos por las Instituciones Financieras", Resolución 571.09 publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 39.318 de fecha 01 de diciembre de 2009, www.sudeban.gob.ve, Caracas

Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2010) "Boletín Trimestral – Indicadores Financieros Abril – Junio 2010-12-04", www.sudeban.gob.ve, Caracas

Van Horne J.C., Wachowicz, J.M. (2002) "Fundamentos de Administración Financiera" Pearson – Prentice Hall, undécima Edic., México

Weston J.F., Brigham, E.F. (1975) "Administración Financiera de Empresas" Nueva Editorial Interamericana, S.A., 3ra Edic., México

Xavier (2009) "El auge, la caída y la recuperación del sector de microfinanzas de Marruecos", CGAP, www.cgap.org, Washington D.C.

Zalles, M., Van Swinderen, A.M. (2009) "Ampliación de la cobertura de Microfinanzas en el área rural de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos", Santiago de Chile