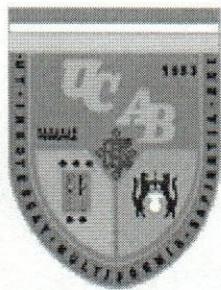


AAQ2922

TESIS
IF2005
R3



CARACAS UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

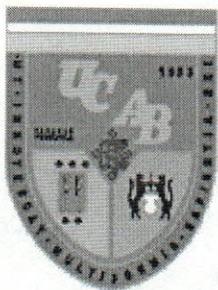
EL CRÉDITO AL CONSUMO Y EL NEGOCIO BANCARIO
(1993-2003)

TIBAIRE ELIZABETH RAMOS FIGUERA
CI: 8.885.066

PROFESOR GONZALO BELLO

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO
REQUISITO PARA OPTAR EL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN
INSTITUCIONES FINANCIERAS MENCIÓN ANÁLISIS Y GESTIÓN

FEBRERO 2005



CARACAS UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

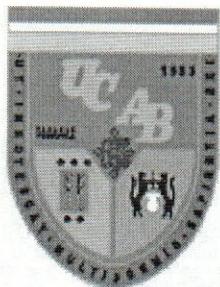
EL CRÉDITO AL CONSUMO Y EL NEGOCIO BANCARIO
(1993-2003)

TIBAIRE ELIZABETH RAMOS FIGUERA
CI: 8.885.066

PROFESOR GONZALO BELLO

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO
REQUISITO PARA OPTAR EL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN
INSTITUCIONES FINANCIERAS MENCIÓN ANÁLISIS Y GESTIÓN

FEBRERO 2005



CARACAS UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

EL CRÉDITO AL CONSUMO Y EL NEGOCIO BANCARIO
(1993-2003)

TIBAIRE ELIZABETH RAMOS FIGUERA
CI: 8.885.066

PROFESOR GONZALO BELLO

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO
REQUISITO PARA OPTAR EL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN
INSTITUCIONES FINANCIERAS MENCIÓN ANÁLISIS Y GESTIÓN

FEBRERO 2005

EL NEGOCIO BANCARIO Y EL CRÉDITO AL CONSUMO (1993-2003)

Introducción

CAPITULO I. EL PROBLEMA

- 1.- Formulación
- 2.- Objetivos
 - 2.1 .objetivo general
 - 2.2. Objetivos específicos
- 3.- Alcance y limitaciones
- 4.- Justificación e importancia del problema

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

- 1.- Diseño de la investigación
- 2.- Población y muestra
- 3.- Instrumento y técnica de recolección de datos
- 4.- Análisis y procesamiento de datos.

CAPITULO III. MARCO TEÓRICO

1.- Marco legal (normativa)

- Ley general de bancos y otras instituciones financieras
- Ley de mercado de capitales
- Resoluciones del banco central de venezuela
- Providencias y resoluciones de la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras.

2.- Operaciones bancarias

- Operaciones activas
- Operaciones pasivas
- Operaciones accesorias y conexas

3.- Estructura bancaria en Venezuela

4.- Tarjetas de credito

- Concepto
- Elementos del contrato del crédito
- Clasificación
- Ventajas y desventajas
- Importancia de las tarjetas de crédito

5- Crédito al consumo

- Concepto
- Teoría del consumo
- Sociedad de Consumo/ Economía de mercado.
- Crédito al consumo / Tasas de Crédito.

CAPITULO IV

DESARROLLO DEL TRABAJO :

- 1.- Gestión del negocio bancario
 - Rentabilidad
 - Seguridad
 - Liquidez
- 2.-Evolución Negocio Bancario Venezolano
- 3- Retos de la Banca
- 4.- Riesgo Crediticio
- 5.- Basilea II
- 6.- Importancia crédito al Consumo en Venezuela : Tarjeta de Crédito
7. -Financiando el consumo : una oportunidad para la banca

CAPITULO V

- CONCLUSIONES

CAPITULO VI

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como propósito evaluar la evolución que ha experimentado el crédito al consumo y el negocio bancario para el período 1993-2003, mediante el análisis de los principales indicadores suministrados por la Superintendencia de Bancos y Otras instituciones Financieras, Banco Central de Venezuela y la Asociación Bancaria de Venezuela.

En esta investigación se utilizó la modalidad de investigación documental, el cual involucra una revisión racional y sistemática de bibliografías referidas al tema. Se aplicó el diseño bibliográfico, cuya fuente principal está constituida por fuentes impresas o documentos escritos .

Con el fin de alcanzar los objetivos formulados en este estudio, la misma se estructuró en capítulos. En el primero de ellos se plantea el problema a investigar, se justifica y se le da la importancia que tiene. Se formulan los objetivos y se señala el alcance y limitaciones del trabajo.

En el segundo capítulo se hace referencia a los aspectos relativos a la metodología empleada, se fijó la estrategia metodológica seguida para su elaboración y todos los enfoques relacionados con el tipo de investigación, indicando los instrumentos y técnica de investigación de datos para luego realizar el análisis y procesamiento de datos que se utilizó.

En el tercer capítulo se señala el marco teórico de la investigación, en el cual se indican los aspectos de importancia para el desarrollo del trabajo como: la normativa legal que regula la actividad bancaria, en especial la crediticia, la estructura bancaria en Venezuela, las diferentes operaciones que realiza la banca, la gestión del negocio bancario, el crédito al consumo y las tarjetas de crédito.

En el cuarto y quinto capítulo se realiza el análisis, desarrollo del tema así como las conclusiones más relevantes de esta investigación respectivamente.

La esencia del negocio bancario es la compra venta de riesgo. La complejidad del negocio bancario particularmente, la de los servicios prestados, demanda rigurosidad a la hora de replantearse futuras estrategias bancarias. Para el sector financiero el segmento de créditos al consumo es uno de los más rentable. Sin embargo, es también el mas riesgoso, por lo que se justifican las altas tasas de interés.

La crisis acaecida durante 1994 – 1995, barrió con la mitad del sistema bancario y su profundidad y desordenado manejo generó un costo fiscal equivalente al 15% del PIB de 1994.

A partir de 1999 el Estado Venezolano se convirtió tanto en el gran oferente como en el principal demandante de fondos en el mercado financiero nacional, se fijan las tasas de interés para los títulos públicos que resultan fácilmente manipulables por los acreedores bancarios y como resultado de todo ello la banca privada alcanza el nivel de dependencia del Estado que nunca había ocurrido en nuestro país.

Los impactos económicos sobre el negocio bancario han provocado que la banca tradicional que conocimos hasta hace poco, deba transformarse. La industria bancaria debe hoy enfrentar un cambio de paradigma, deberá sustentarse en innovaciones de negocios, soportados por costos, tanto de operación como de tecnología.

CAPITULO I

El Problema

1.- Formulación.

El presente trabajo tiene como finalidad evaluar la evolución del crédito al consumo en Venezuela y el negocio bancario para el período 1993- 2003, este se desarrolla con base a un exhaustivo análisis de la evolución del negocio, durante el período antes señalado, interpretando los resultados de los diferentes indicadores; haciendo énfasis al crédito otorgado a través de las tarjetas de crédito.

El negocio bancario consiste en compra - venta de riesgo, encaminada a la obtención de lucro, la problemática gira sobre tres pilares básicos, es decir, armonizar adecuadamente los objetivos de rentabilidad, seguridad y liquidez, tomando en consideración el riesgo, el cual forma parte integrante e inevitable de la actividad bancaria.

En nuestro país las tarjetas de crédito se han convertido en un sistema de pago de casi obligada, con aceptación en la compra de bienes / servicios y de financiamiento. En los últimos años, la utilización de las tarjetas de crédito se ha incrementado, convirtiéndose en un instrumento indispensable en la ejecución de todo tipo de transacciones comerciales y bancarias, es por ello que representan una oportunidad para el sistema bancario.

El crédito al consumo mediante el uso de las tarjetas de crédito, se caracteriza por las altas tasas de interés, ya que este tipo de financiamiento tiene un costo más elevado, son muchos créditos por montos relativamente bajos, por lo tanto hay mayor riesgo. Impactado por bajos salarios y el aumento de los precios, que obliga a recurrir al financiamiento con tarjetas para compras de medicinas,

alimentos y por el control de cambio que otorga un cupo para viajes, los venezolanos incrementarían el uso de este instrumento.

A una década de la crisis bancaria más importante de la historia del país, si bien el sistema bancario, está adecuadamente capitalizado con las carteras bien provisionadas y cumpliendo con los estándares de solvencia requeridos, todavía subsisten muchos de los problemas estructurales.

Francisco Faraco, consideró en su artículo "10 años después... el mercado se reduce", Revista Gerente (Agosto 2004):

Tras la crisis bancaria de 1994.. el sector debería registrar una profunda transformación no solo en cuanto a su estructura sino a su modelo de negocio.....

Cabe preguntarse hoy cuales han sido los resultados de ese proceso de transformación y si el sistema bancario está adaptado a los cambios económicos que en esta nueva etapa crítica vive el país.....

La banca venezolana no ha cambiado demasiado, sigue siendo ineficiente pero muy rentable y aquellas ambiciosas expectativas trazadas como resultado de la llegada de competidores extranjeros, que dibujaban un sistema pequeño eficiente y volcado al cliente de todos los estratos, no se han cumplido..... los bancos extranjeros se acogieron al modelo de negocios venezolano caracterizado por su alta rentabilidad en medio de un mercado restringido (pág 13).

Buniak, en el mismo artículo señala que el 60% de ingresos financieros del sistema se obtienen por la intermediación de bonos públicos. Sin embargo Purroy observa,que el problema está en la baja demanda del crédito y en ciertas distorsiones en los modelos de negocios de las instituciones, que en buena medida, no se adaptan a las mas precarias realidades de esta economía.

Si bien, una coyuntura de repunte inflacionario puede impulsar la utilización de las tarjetas de crédito, también incrementará su riesgo como operación activa, de allí radica la importancia de demostrar :

Como el crédito al consumo representa una oportunidad para el negocio bancario, en una economía como la venezolana, en donde, una parte significativa de la población no cuenta con los ingresos suficientes para realizar compras de bienes y servicios y cancelarlo de contado, debido a los bajos salarios y la inflación (elevados precios), se ven en la necesidad de adquirir sus bienes de consumo durables financiados, principalmente a través de las tarjetas de crédito, comprometiendo de esta manera sus ingresos a futuro, cuyo costo de este financiamiento, son las tasas de interés que cobran los bancos.

A través de este financiamiento, lo bancos cobran la tasa más alta, debido al riesgo que conlleva este tipo de operaciones, además le reporta importantes ganancias a la banca, porque son muchos créditos de montos considerablemente bajos.

Considerando los diferentes cambios que han ocurrido desde 1993 hasta 2003, es importante evaluar como ha influido el crédito al consumo en el negocio bancario en nuestro país.

2.- Objetivos

2.1. Objetivo General

Evaluar el crédito al consumo y el negocio bancario venezolano, en especial el otorgado a través de las tarjetas de crédito (1993-2003), durante y después del colapso financiero originado por la crisis sistémica del año 1994.

2.2. Objetivos Específicos

- Identificar las operaciones que realiza la banca.
- Describir los aspectos más relevantes en la gestión del negocio bancario.
- Evaluar la evolución del negocio bancario,
- Analizar la importancia y evolución del crédito al consumo en Venezuela
- Determinar la importancia del riesgo crediticio.
- Evaluar los retos del negocio bancario (Oportunidades)

3.- Alcance y Limitaciones

En su conjunto el estudio y desarrollo de esta investigación pretende abarcar : En primer lugar, el análisis evolutivo de la gestión bancaria, lo cual nos permitirá tener una visión de los cambios que se han dado, así como de la transformación que se ha producido en el sistema financiero.

Durante el desarrollo de este trabajo se presentaron limitaciones tales como restricción en cierta medida al acceso de la información, basados en la confidencialidad de la misma, sin embargo ésta limitación estimulada por el problema planteado, con interés de ofrecer un pequeño aporte a este sector, efectué los esfuerzos necesarios para lograr la meta trazada.

4.- Justificación e Importancia del Problema.

El sector bancario constituye el objeto de estudio dada su importancia en la economía, evidenciada por los elevados recursos económicos que administra, por su actividad fundamental en la intermediación del crédito y porque realiza otras actividades conexas que le permiten prestar servicios financieros en los distintos sectores de la economía y al público en general.

La razón esencial que justifica la realización de ésta investigación responde a evaluar la evolución del negocio bancario (1993-2003) y el crédito al consumo en especial el otorgado a través de las Tarjetas de Crédito, las cuales constituyen una oportunidad de negocio para el sector bancario, es importante señalar que durante el período en estudio se produjo una serie de cambio cuantitativos y cualitativos, que van a determinar el alcance de la actividad bancaria en las diferentes etapas, basándose en el análisis de los resultados (tablas, gráficos, etc). La banca debería estar pensando en la adopción de nuevos canales de distribución de servicios y productos, que signifiquen menores costos.

La relevancia de este estudio radica en que permitirá determinar el logro de las principales metas del negocio bancario, a través de los diferentes indicadores.

CAPITULO II

Metodología

1.- Diseño de la Investigación

En esta investigación se utilizó la modalidad de investigación documental, basada en los pasos del proceso científico, el cual involucra una revisión racional y sistemática de bibliografías referidas al tema, que permiten la utilización de fichas de contenido (textual, resumen, mixta).

Al seleccionar esta modalidad de investigación se aplicó el diseño bibliográfico, cuya fuente principal está constituida por fuentes impresas o documentos escritos (tesis, textos, informes económicos, revistas, periódicos, etc).

Con el propósito de conocer y explorar el conjunto de fuentes secundarias de este trabajo, se utilizó el método documental a través de lecturas exploratorias, seguidas por lecturas evaluativas de todas las fuentes disponibles. Luego, se procedió a la recolección de los datos bibliográficos mediante la técnica del fichaje, clasificándola por autor, título, materia y contenido.

Una vez organizados sistemáticamente los datos, se elaboraron cuadros, tablas y gráficos, los cuales permitieron realizar el análisis y la interpretación, estableciendo correlación con el marco teórico, contribuyendo al desarrollo del esquema de trabajo y a la elaboración de conclusiones relevantes.

2.- Población y Muestra

Se utilizó como población en esta investigación a la banca comercial y universal, la cual está formada por una red compleja de instituciones.

Como todo este conjunto de instituciones, tienen el mismo funcionamiento operativo y se rigen por la misma normativa legal realizaremos un estudio de casos de la Banca, ésta unidad de análisis permitirá demostrar la evolución del negocio bancario y como el crédito al consumo constituye una oportunidad de negocio para éste sector.

3.- Instrumento y Técnica de Recolección de Datos

La recolección de datos bibliográficos es esta investigación se realizó a través de la técnica del fichaje, seleccionando aquellas lecturas de mayor interés. En la comprensión de la lectura de textos se utilizó la técnica de análisis de contenido documental, la cual permite identificar y describir los aspectos más relevantes. Luego de aplicar las técnicas de recolección de datos bibliográficos y datos estadísticos de los indicadores financieros, procedentes de fuentes secundarias (boletines, tesis, informes económicos, anuarios, etc), se procedió a clasificar los datos y ordenarlos, tomando en cuenta los objetivos establecidos en esta investigación.

4.- Análisis y Procesamiento de Datos.

Una vez realizada la recolección de los datos bibliográficos, mediante la técnica del fichaje, se procedió a organizarlos, para luego analizarlos e interpretarlos. Para el análisis de estos datos se clasificaron los datos en cualitativos (teoría) y cuantitativos (indicadores financieros).

Los datos cuantitativos permitieron la elaboración de cuadros estadísticos, así como la construcción de gráficos ilustrativos, visualizando de esta manera el comportamiento de los indicadores financieros de la banca, para luego analizar los resultados obtenidos, estableciendo correlación con las bases teóricas de esta investigación a fin de elaborar conclusiones relevantes que demuestren el logro de los objetivos planteados.

CAPITULO III

MARCO TEÓRICO

1.- NORMATIVA LEGAL.

Tomando en consideración que el sistema bancario es un sistema formal, se rige por la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, Ley del Banco Central de Venezuela y la Ley de Mercado de Capitales.

A.- Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras:

Luego de la crisis sistémica de 1994 que afectó al sector bancario venezolano, se decretó la Ley de Reforma de “ La Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras” (Gaceta Oficial No. 5.555 extraordinario, d/f 13-11-2001).

La operación activa por excelencia es el contrato de crédito, de préstamo o mutuo. Si definimos el contrato de crédito en un sentido amplio, como toda aquella operación en la que el banco coloca recursos financieros a cambio de la obligación de quien los recibe de devolverlos, en un tiempo determinado o no, con el pago de una contraprestación por el uso de ese dinero, podemos ver que todas las operaciones activas que realizan las instituciones financieras caen dentro de este concepto, con variaciones en cuanto al tipo de garantía, si se traspasa o no la titularidad de los bienes que garantizan la operación, etc. Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras, según el artículo 189 se considera como:

1. Crédito: las operaciones de arrendamiento financiero, descuento de facturas, préstamos, cartas de crédito, descuentos, anticipos, garantías y cualesquiera otras modalidades de financiamiento u operaciones activas realizadas por los bancos, entidades de ahorro y préstamo u otras instituciones financieras.

2. Créditos al consumo: el financiamiento rotativo a corto plazo, realizado por los bancos, entidades de ahorro y préstamo, y demás instituciones financieras, otorgado por cualquier medio a personas naturales, para efectuar de manera directa a personas operaciones de compra en establecimientos comerciales o pago de servicios, dentro y fuera del territorio nacional, hasta por la cantidad de siete mil unidades tributarias (7.500 U.T), y cuyo monto es recuperable a través del pago de cuotas consecutivas.
3. Se incluyen dentro de este tipo de créditos, las operaciones realizadas a través del sistema de tarjetas de crédito o cualquier medio informático, magnético o telefónico, por personas naturales o jurídicas. En todo caso la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras, mediante normativa prudencial de carácter general, podrá modificar los parámetros para calificar los créditos como de corto, mediano y largo plazo." La ley de Bancos y otras instituciones financieras interpreta que crédito y operación activa pueden resultar términos equivalentes, aunque solo otorga esta amplia definición de la palabra crédito en la aparte de las limitaciones y el de las sanciones.

B.- Superintendencia de Bancos (SUDEBAN)

La normativa prudencial emanada de la Sudeban, es el medio fundamental para implementar los mecanismos de inspección, supervisión, regulación, control y vigilancia, que permitan mantener el equilibrio del sistema en aras de una adecuada protección de los intereses de los depositantes.

Se entiende por normativa prudencial todas aquellas directrices e instrucciones de carácter técnico legal de obligatoria observancia, dictada mediante resoluciones. Se enfatiza la importancia de la normativa prudencial que dicta la Sudeban, y cuyo obligatorio cumplimiento por parte de los entes regulados, permite establecer un adecuado control sobre las operaciones que realiza el sector bancario logrando

con ello, evitar un eventual deterioro de la cartera de crédito, implementar controles para evitar riesgos de liquidez, entre otros.

C.- Ley del Banco Central de Venezuela

Dentro de la normativa legal del Banco Central de Venezuela, en el artículo 46, aplica un mecanismo de regulación fijando las tasas de interés de los bancos e instituciones :

Art 46. El Banco Central de Venezuela será el único facultado para regular las tasas de interés, incluyendo la fijación de las tasas máximas y mínimas..(pag 24)

Art 47. Con el objeto de regular el volumen general del crédito bancario y de evitar que se acentúen las tendencias inflacionarias, el Banco Central de Venezuela podrá establecer para los bancos e instituciones financieras, porcentajes máximos de crecimiento de préstamos e inversiones para períodos determinados, así como topes o límites de cartera para tales préstamos e inversión (pág 24).

D. Ley de Mercado de Capitales.

Esta Ley regula la oferta pública de valores, cualquiera que éstos sean, estableciendo a tal fin los principios de organización y funcionamiento, las normas rectoras de la actividad de cuantos sujetos y entidades intervienen en ellos y su régimen de control.

Se exceptúa del ámbito de aplicación de esta Ley, los títulos de Deuda Pública y los de Crédito, emitidos conforme a la Ley del Banco Central de Venezuela, la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras y la Ley Nacional del Sistema de Ahorro y Préstamo.

2.- OPERACIONES BANCARIAS

Para Acedo Mendoza, Carlos (1990), Instituciones Financieras considera:

El Banco observa una operación bancaria desde tres puntos de vista :

- a.- Bancario, que consiste en examinar si el papel es bancable, o no; es decir si es o no redescontable.
- b.- Jurídico, que comprende el estudio de los recursos legales de que dispone.
- c.- Comercial, que abarca el conocimiento exacto de la relación entre el librador y el librado.

Los bancos para alcanzar sus objetivos y cumplir su función de intermediación financiera deben realizar las siguientes operaciones:

2.1.- Operaciones Activas

2.2.- Operaciones Pasivas

También realizan otras operaciones como lo son, las operaciones accesorias y conexas.

2.1.- OPERACIONES ACTIVAS

Son aquellas a través de las cuales las instituciones financieras colocan sus fondos captados a través de sus operaciones pasivas, constituyen parte importante del uso de los fondos.

El máximo exponente de las operaciones activas es la figura del “ crédito bancario” que viene a significar la confianza que la institución financiera otorga a una persona, para que le devuelva en un futuro determinado, cierta cantidad de dinero.

Operaciones activas :

- Anticipos
- Líneas de Crédito
- Descuentos
- Créditos en Cuentas Corrientes
- Créditos Sector Agropecuario
- Créditos de Producción y a la financiación de la compra, venta, importación y exportación de bienes de capital.
- Otros Créditos.

2.2 OPERACIONES PASIVAS

Son aquellas mediante las cuales los bancos procuran dinero suficiente para sus necesidades de mercado, son actividades receptoras de fondos del público y del gobierno, sobre la cual descansa el mayor porcentaje de la capacidad crediticia de los bancos. Sin embargo, al materializarse el dinero en depósitos, los bancos se convierten en “deudores” ya que sus saldos se registran en el pasivo de sus balances.

Entre las principales operaciones pasivas estan:

- Depósitos a la vista (cuentas corrientes)
- Depósitos de ahorro
- Depósitos a plazo.
- Depósitos especiales
- Reporto Pasivo.
- Captaciones por mesa de dinero.

- OPERACIONES ACCESORIAS Y CONEXAS

Estas son operaciones que implican la prestación de servicios, y por lo tanto generan ingresos a la institución (los bancos cobran tarifas, comisiones)

- Pago de facturas
- Compra Venta de Divisas
- Administración de Fondo de pensiones
- Recaudación de Impuestos
- Asesoría en materia de inversión.
- Administración de fideicomisos

Estas no son operaciones de crédito, es por ello que no se registran en el balance, se registran en el Estado de Ganancias y pérdidas porque representan una fuente de ingreso.

3.- ESTRUCTURA BANCARIA EN VENEZUELA

La Estructura bancaria abarca a todos los intermediarios financieros que tienen como misión captar el ahorro financiero hacia fines productivos del país.

Otorgar créditos, realizar inversiones, leyes, decretos, resoluciones, providencia marco regulatorio que fija las actividades de estas instituciones, decisiones del Banco Central de Venezuela en materia de encaje legal, cambiaria.

Esta estructura se puede ver antes y después de 1993, antes de 1993 no existía la banca universal, sistema bancario con una estructura diversificada, las Entidades de Ahorro y préstamo tenían su propio órgano regulador, existía el Banap es un ente autónomo adscrito al Ministerio de Hacienda.

Después de 1993, se modifica la estructura bancaria en Venezuela, cambio de régimen, apertura hacia la inversión extranjera, cambió el entorno, flexibilidad a las entidades de ahorro y préstamo.

4.- TARJETAS DE CREDITO

4.1 Concepto

Es un instrumento dinámico, relacionado al crédito al consumo, éste instrumento le permite a los consumidores adquirir una amplia gamma de bienes y servicios, está sujeta a un contrato, el banco otorga el crédito rotatorio por un determinado monto abierto, el banco le paga a terceros las facturas de sus clientes.

Las tarjetas de crédito se han convertido en un instrumento financiero que facilita la masificación del crédito a corto plazo, pudiendo llegar con líneas de financiamiento de muy diversas cuantías a una gran cantidad de personas que constituyen los clientes potenciales de los bancos. Estas personas, que reciben los créditos y se transforman de hecho en clientes de los bancos, no tienen por lo general grandes cuentas. No obstante, estos préstamos dan a los bancos mejor rendimiento que casi cualquier otra clase de activos, y debido a su alta rentabilidad

los grupos bancarios se esfuerzan por alcanzar cada vez mejores posiciones en el mercado.

La tarjeta de crédito es de todos los instrumentos crediticios a disposición del público, el que al momento de efectuar el gasto reviste la mayor inmediatez y liquidez.

Participan :

- El Banco
- El Tarjetahabiente.
- Red de establecimientos afiliados.

El banco además de cobrar el interés correspondiente, le cobra otros servicios al tarjetahabiente (renovación, cuota trimestral, comisión por avance de efectivo a través de los cajeros automáticos, etc)

La tarjeta de crédito también se puede definir como un contrato mediante el cual una entidad crediticia (banco o institución financiera) concede un crédito rotatorio, de cuantía y plazo determinado, prorrogable indefinidamente, a una persona natural, con el fin de que ésta lo utilice en los establecimientos afiliados.

4.2 Elementos en el contrato de tarjeta de crédito:

- Monto del crédito rotatorio, depende de la valuación que haga el banco del cliente.
- El banco cobra una comisión que varía el % de acuerdo a la política del banco (afiliación, renovación).
- Plazo del crédito rotatorio.

4.3 Clasificación Tarjetas de crédito:

- *Visa/ Master Card*

Son las más comunes y utilizadas y de mayor aceptación en nuestro país.

- *Grupos de afinidad y marcas compartidas*

Son aquellas tarjetas dirigidas a públicos muy específicos. En Venezuela existen numerosas instituciones afiliadas por ejemplo : Electricidad de Caracas, FAPUV, Graffiti, etc.

- *Propias de los establecimientos.*

En este tipo de tarjetas de crédito existen solamente dos partes intervinientes, esto es, el establecimiento emisor y el tarjetahabiente. (Rattan, Iskia, etc)

- *Respaldadas*

Son las tarjetas de créditos que últimamente la banca ha lanzado al mercado venezolano, están respaldadas por el ahorro y en función del depósito en garantía, el cliente puede hacer uso sólo de un porcentaje de estos fondos. Una de las ventajas que tienen este tipo de tarjetas es que el cliente no debe cumplir con los recaudos tradicionales como: documentos como balance, estados de cuenta, constancia de trabajo y solo con tener sus ahorros a plazos tiene acceso a este instrumento crediticio. Y para la institución financiera que las emite el riesgo es mínimo o nulo.

Elementos presentes en una Tarjeta de Crédito

Ø Nombre del cliente

Ø Número del cliente

Ø Nombre de Institución Financiera

Ø Fecha de Vencimiento

Ø Holograma

Ø Logo de la Red de Cajeros u otros servicios

Ø Banda para la Firma

Ø Información sobre el emisor

Ø Banda Magnética, que se encuentra al dorso y es una franja negra en la que se encuentran grabadas informaciones vitales sobre la tarjeta.

Partes intervinientes en la relación jurídica Tarjeta de Crédito.

- La entidad u organismo financiero o crediticio, otorgante de la tarjeta o emisor.
- La empresa o establecimiento afiliado al sistema, llamado también aceptante.
- El tarjetahabiente, usuario o tenedor de la tarjeta, titular o beneficiario de los derechos, cliente o acreditado.

4.4 Beneficios de las Tarjetas de Crédito

Beneficios Económicos:

- Aumento de crédito automático según historial de pago.

Beneficios en cuanto a la Seguridad:

- No se necesita andar con mucho dinero en efectivo.
- Se puede adquirir bienes y servicios hasta los límites de crédito.
- Protección personal contra accidentes en viajes.

Comodidad y Rapidez:

Permite dinero en efectivo de los cajeros automáticos.

- Facilidad de pagos de servicios a través del teléfono: agua, luz, teléfono, comida rápida.

Flexibilidad:

- Permite reservación y alquiler de carros y hoteles.
- Facilidad de financiamiento a través de extra crédito a prueba hasta 25% de sobregiro gratis.

Prestigio y Elegancia:

- o El tarjetahabiente es considerado como una persona moral y económicamente solvente.
- o Le confiere al usuario prestigio y confiabilidad.

Control:

Permiten la verificación y el control del balance de los gastos realizados.

4.5 Ventajas y Desventajas para el usuario de las Tarjetas de Crédito**Ventajas para el Usuario:**

1. Se ofrece crédito inmediato en numerosos establecimientos de todo el país y de todo género para la adquisición de bienes y servicios, sin que exista necesariamente alguna relación entre el tarjetahabiente y el establecimiento afiliado.
2. La sustitución de manejo de efectivo y el uso de cheques mediante la emisión de un solo cheque mensual.
3. El prestigio que aporta al usuario, ya que constituye un medio de identificación y confiabilidad, entendiéndose que todo poseedor de una tarjeta de crédito ha sido debidamente depurado y puede considerársele una persona económica y moralmente solvente.
4. Para control presupuestario, ya que con una sola fuente de información o estado de cuenta se puede detectar con facilidad los excesos en algunos renglones y así facilitar el manejo racional del presupuesto familiar.
5. El tarjetahabiente no necesita portar grandes sumas de dinero, eliminando así los riesgos innecesarios y evitando problemas ocasionados por la no aceptación de cheques.
6. Sirven para resolver emergencias, enfermedades, visitas inesperadas, salidas improvisadas, regalos de aniversario o cumpleaños, así como el aprovisionamiento de productos comestibles y de todo género de necesidades en situaciones no previstas.

Desventajas para el Usuario:

1. La pérdida de tiempo en la transacción mientras autorizan el crédito.
2. La posibilidad de que se haga fraude en casos de mal uso intencional, robo o pérdida de la tarjeta.
3. Descontrol en gastos del usuario.
4. Uso excesivo del financiamiento, lo que obviamente va encareciendo en forma creciente el costo original de lo comprado.

Implicaciones Monetarias de las Tarjetas de Crédito

Aunque se señala que la tarjeta de crédito agrava el proceso inflacionario, ya que su uso incrementa el consumo de servicios, no importando mucho que esta demanda vaya acorde o no con la producción de las mismas, se podrían enumerar varios aspectos en los cuales su incidencia en las actividades económicas financieras resulta muy positiva.

Es notoria la expansión que en los últimos tiempos han tenido las instituciones crediticias financieras, canalizando recursos en forma de préstamo hacia todos los sectores de la economía. Dentro de estos, el mismo mecanismo de la tarjeta de crédito ha venido a frenar la expansión monetaria, sustituyendo fuentes de crédito de menor cuantía y colocando en manos de los usuarios un crédito potencial y no real, cuyo destino en caso de ser usado irá a satisfacer necesidades de bienes de consumo, y no a crear una expansión del circulante por el desvío de recursos a entidades financieras.

El costo del manejo del dinero tiende a minimizar gastos financieros a todos los sectores envueltos en la operación, como son:

- Los Usuarios: ya que el gasto de tramitación del crédito es muy reducido por la rápida concesión, además de recibirlo en el tiempo preciso; por tanto, el costo de oportunidad es un factor preponderante.

- La Entidad Emisora: los gastos son menores por la automatización y masificación en la toma de decisiones crediticias y reducción de gastos

operacionales por un menor manejo de transacciones con efectivo y con cheques.

- Los Afiliados: por la reducción significativa en la concesión de crédito, la menor necesidad de financiamiento y los menores gastos de papeleo por facturación. Además las autoridades monetarias tienen menores gastos por el manejo reducido de la moneda.

4.6 Importancia de las Tarjetas de Crédito

En la actualidad, las tarjetas de crédito han jugado un rol crucial al aportar al desarrollo de las economías de los países más desarrollados; en la medida en que los consumidores llegan a tener mayores facilidades para la adquisición de bienes y servicios, igualmente va creciendo la demanda en los distintos sectores del mercado.

Otro aspecto que marca la importancia de las tarjetas de crédito es el hecho de que sirven para la adquisición de todo tipo de bienes de consumo masivo, llegando a formar parte significativa hasta del presupuesto doméstico de muchos hogares. De ahí que, de símbolos de alta categoría económica y social, las famosas tarjetas de crédito han pasado a convertirse en una prenda más común.

Se puede decir que es un hecho el que de una y otra forma las tarjetas de crédito son uno de los instrumentos más eficientes para la agilización de la dinámica comercial; ya que se han constituido en un elemento casi indispensable para el manejo de todo tipo de operaciones comerciales y pasando a ser de este modo, ya no sólo un símbolo de status social o económico, sino un eficaz acompañante y sustituto del dinero en efectivo.

También se puede concluir diciendo que las tarjetas de crédito permiten la realización de cualquier tipo de transacción comercial o adquisición de bienes o servicios tanto a nivel nacional como internacional; además de que existen una amplia variedad de tarjetas destinadas a usuarios particulares.

5.- CRÉDITO AL CONSUMO

Concepto

Créditos al consumo es el financiamiento rotativo a corto plazo, realizado por los bancos, entidades de ahorro y préstamo, y demás instituciones financieras, otorgado por cualquier medio a personas naturales, para efectuar de manera directa a personas operaciones de compra en establecimientos comerciales o pago de servicios, dentro y fuera del territorio nacional, y cuyo monto es recuperable a través del pago de cuotas consecutivas. Se incluyen dentro de este tipo de créditos, las operaciones realizadas a través del sistema de tarjetas de crédito o cualquier medio informático, magnético o telefónico, por personas naturales o jurídicas.

Los créditos al consumo pueden ser :

- a.- Préstamos personales (por ejemplo adquisición de algún bien o servicio)
- b.- Tarjetas de Crédito (Línea de crédito, otorgado de acuerdo a la capacidad crediticia del cliente, estableciendo un monto límite)
- c.- Adquisición de Vehículos (De uso particular exclusivamente)

El banquero puede conocer las posibilidades del paquete de crédito que puede ofrecer a los clientes pero es necesario saber cuales son sus necesidades.

TEORIA DEL CONSUMO.

La teoría del consumo tiene como finalidad analizar cuáles son los fundamentos racionales del comportamiento del consumidor ante el deseo de satisfacer sus necesidades.

El objetivo general de la teoría del consumo es desembocar en la demanda que el consumidor presenta en el mercado respecto a los diversos bienes que tiene que adquirir. El consumo es el acto final del proceso económico, que consiste en la utilización personal y directa de los bienes y servicios productivos para satisfacer necesidades humanas.

El consumo puede ser tangible (consumo de bienes) o intangible (consumo de servicios). Además, se puede clasificar de acuerdo a quien realice el acto en privado y pública. El consumo privado es el realizado por las familias y las empresas, y el público es hecho por el gobierno

Sociedad de Consumo

Una de las más inequívocas características de la sociedad de consumo es que somos muchos los ciudadanos que vivimos por encima de nuestras posibilidades. Disfrutamos de los bienes y servicios antes de haber reunido el dinero suficiente para poder pagarlos. Pero ya no sólo se trata de comprar productos, el hábito ha afectado incluso a los servicios: cada año son más las personas que realizan viajes turísticos a cuenta de sus ingresos de los próximos meses.

De este modo, con tantos préstamos, comprometemos nuestras finanzas domésticas, y cualquier decisión de futuro, al pago de una serie de cuotas, normalmente mensuales, que atentan nuestra capacidad de gasto.

Naturalmente, se trata de una decisión personal, pero parece evidente que conviene ser sensato a la hora de pedir créditos o de financiar a plazos la adquisición de bienes o servicios. Y ello porque no debemos comprometer nuestra economía familiar por encima de lo que razonablemente podemos pagar.

El mercado ofrece hoy diversas opciones (préstamos personales, líneas de crédito, tarjetas de crédito...) para financiar la compra de bienes y la contratación de servicios, en otras palabras, para demorar su pago

El concepto de sociedad de consumo esta ligado al de economía de mercado y, por ende, al concepto de **capitalismo**, entendiendo por economía de mercado aquella que encuentra el equilibrio entre **oferta** y **demand**a a través de la libre circulación de capitales, productos y personas, sin intervención estatal.

La sociedad de consumo no solo se refiere al consumo de bienes sino también al de servicios, dado que cada vez tiene más importancia en las sociedades desarrolladas el consumo de servicios, fruto, fundamentalmente, de la mayor disponibilidad de renta y tiempo libre. En este sentido, la crítica a este tipo de sociedades viene dada por el efecto de "manipulación" de la información, al objeto

de "moldear" al consumidor para convertirlo en el "consumidor ideal" que pretenden las empresas que tienen el poder.

Es el dinero el que permite el consumo, pero cada vez es necesario menos dinero, ya que la producción en masa, así como las imitaciones, han hecho posible que personas que no pertenecen a cierto grupo puedan tener acceso a productos o servicios similares.

CRÉDITOS AL CONSUMO VS TASAS DE INTERES

Según cifras del Banco Central de Venezuela (BCV), la tasa de interés promedio que cobran los 6 primeros bancos del país a los clientes que usan tarjetas de crédito es de un 44%, un precio que resulta ser más del doble que la tasa activa promedio (17,26%) que cobran los bancos pro cualquier crédito.

El BCV conjuntamente con Sudeban solicitó al sistema bancario nacional una nueva revisión de las tasas, por considerar que se encuentran muy elevadas, entre un 42% y 50% , sin embargo el presidente de la Asociación Bancaria de Venezuela, considera que las tasas activas no pueden ajustarse más hacia abajo, visto el nivel de competitividad de este indicador.

Los créditos al consumo, a través de la modalidad de tarjetas de crédito, en todas las economías suelen ser mucho más altas que las aplicadas a otras modalidades de crédito. Esto se explica, entre otras por lo siguiente:

- La escasa información que tienen las instituciones financieras les dificulta diferenciar entre los clientes de bajo y alto riesgo, esto trae como consecuencia un problema de selección adversa, es decir, los clientes que tienden a demandar el crédito son, justamente, los más riesgosos. La presencia de este problema hace que las tasas tiendan a ser más altas.
- El crédito al consumo, especialmente el otorgado por la vía de las tarjetas de crédito, supone mayores costos de transacción, gestión y control que otros tipos de préstamos, esto es así debido a la pequeña escala de estos préstamos, a la amplia dispersión de los actores participantes y las

numerosas transacciones involucradas. Estos mayores costos se reflejan en las tasas de interés.

- El crédito al consumo lleva asociado una elevada incertidumbre debido a que la probabilidad de impagos de los deudores puede variar durante el período de vigencia de la deuda. Este factor se hace más importante en economías inestables e inflacionarias, ya que estos créditos son otorgados por lo general sin un colateral o garantía, la mayor incertidumbre se traduce necesariamente, en una mayor tasa de interés.
- Además, al mayor riesgo en este tipo de crédito le está asociado una morosidad superior, por lo que los emisores deben mantener provisiones más altas que para el resto de la cartera de crédito.
- Una fuente adicional de costos para las instituciones financieras es el denominado tarjetahabiente transaccional, quien disfruta de un financiamiento a corto plazo sin cargo de intereses, como consecuencia del período de gracia que se genera al diferir el momento del consumo y el del primer pago. Este financiamiento tiene un costo que debe ser transferido por los bancos, vía tasas de interés, hacia aquellos que efectivamente se financian.
- Actualmente, las instituciones financieras están utilizando modelos scoring, para evaluar las solicitudes de crédito en forma instantánea, y considerar detalladamente los casos dudosos que están cerca del punto límite de corte, en otras palabras, el modelo scoring da un marco para la decisión final en la concesión o el rechazo de una solicitud de crédito.
- El desarrollo de modelos Scoring tiene beneficios que lo han conducido a uso cada vez mayor por parte de los grandes bancos, es un mecanismo consistente y explícito, porque el proceso para predecir el riesgo es conocido y puede ser comunicado.

CAPITULO IV

DESARROLLO DEL TRABAJO

1.- GESTIÓN DEL NEGOCIO BANCARIO

Cuando la banca efectúa operaciones activas, es decir, realiza inversiones de sus recursos surgen las siguientes preguntas: ¿Que beneficio obtendrá con la inversión efectuada ?, o lo que es lo mismo, la rentabilidad que obtiene de su negocio. ¿Obtendrá la restitución de los recursos invertidos? ¿ Estarán disponibles los recursos de acuerdo con las exigencias de devolución de los depósitos ?, es decir, la liquidez para reintegrar los depósitos.

El mayor o menor plazo concedido a las operaciones de activo afecta a la liquidez, las garantías exigidas repercuten sobre la seguridad y el mayor o menor tipo de interés actúa sobre la rentabilidad. Por lo tanto, dado que la problemática fundamental del negocio bancario gira sobre estos tres pilares básicos, es decir, armonizar adecuadamente los objetivos de rentabilidad, seguridad y liquidez.

Rentabilidad

Concebido el negocio bancario, como una actividad encaminada a la obtención de lucro, el objetivo rentabilidad puede considerarse como el primer objetivo, siendo la liquidez y la seguridad dos condicionantes del primero. Teniendo en cuenta las características del negocio bancario basadas en la confianza y que supone que la financiación de las inversiones, provienen de recursos ajenos

" El tipo de interés de las operaciones activas tiene que ser mayor que el tipo de interés de las operaciones pasivas".

Seguridad

El objetivo seguridad pretende que los recursos invertidos se recuperen. Las inversiones bancarias suponen para el banco el riesgo de que al vencimiento la entidad no recupere la inversión efectuada, por lo que los bancos han de vigilar muy de cerca esta problemática, ya que de lo contrario pueden poner en desequilibrio la entidad con el consiguiente efecto negativo en el público y demás instituciones. Por esta razón el banco debe de analizar profundamente cada una de las operaciones que realiza para eliminar en lo posible el riesgo.

Los factores que afectan a la seguridad son los siguientes:

- Beneficiario del crédito
- Fin a que se destina el crédito
- Garantías que respaldan el crédito
- Forma instrumental del crédito
- Momento coyuntural que se concede el crédito

La liquidez bancaria esta determinada por "la capacidad de satisfacer demandas de efectivo a cambio de depósitos". La liquidez se establece como la resultante de la liquidabilidad del activo y la exigibilidad del pasivo, es decir, el grado de disponibilidad de los recursos invertidos ha de ser el adecuado a las exigencias de devolución de los depósitos. Ha de tenerse en cuenta que los activos bancarios presentan distinto grado de liquidabilidad. De aquí el que se distinguen activos líquidos de "primera linea" y de "segunda linea".

La configuración de los depósitos bancarios afecta de forma notable a la liquidez bancaria, ya que, por ejemplo, los depósitos a plazo fijo presentan una mayor estabilidad que los depósitos en c/c .

2.- EVOLUCION DEL NEGOCIO BANCARIO EN VENEZUELA

La evolución del sistema bancario durante 1996, fue mejor que la prevista en un principio, ya que al inicio del programa existían dudas sobre los posibles efectos de las medidas de ajuste sobre el sistema, profundamente afectado por la crisis de los años 1994 y 1995. Sin embargo, durante ese año se produjo una recuperación que permitió no hacer uso del Fondo de Contingencia para Auxilios Financieros).

Esta situación se explica en parte por la realización de ganancias cambiarias no recurrentes, como resultado de la devaluación, y por la disminución de las tasas de interés pasivas durante el segundo semestre. Antes de la puesta en práctica de las medidas, la banca mantenía una buena posición en activos financieros en moneda extranjera, lo que permitió la realización de importantes ganancias después de la eliminación del control de cambios. La disminución de las tasas durante el segundo semestre también contribuyó a aliviar las presiones sobre el sistema, permitiendo un aumento de la actividad crediticia de la banca comercial y cierta recuperación de la calidad de la cartera de crédito.

Durante el año, la Superintendencia de Bancos ejerció un mayor control sobre el sistema en su conjunto, principalmente a través de inspecciones directas; en esta línea, también se impuso un nuevo código de cuentas que facilita la valoración de los activos de la banca. La mayor supervisión se tradujo en una mejora de los indicadores de gestión, en particular la capitalización y la liquidez: el índice de capitalización, expresado por el porcentaje del activo respaldado por el patrimonio, alcanzó el 13% al cierre de 1996, después de haberse situado en el 8,77% el año anterior; por su parte, la liquidez del activo se mantuvo en niveles superiores al 50% de los activos totales.

La intermediación financiera de la banca también se incrementó, aunque con tasas menores; sin embargo, la dependencia de las inversiones en valores continuó siendo importante. A finales de año, la participación de la cartera de crédito dentro del activo total se situó en el 33,95% (30,93% en 1995), mientras que las inversiones en valores representaron en 36,46% (36,29% en 1995).

El Sector Financiero incremento el total de sus activos durante el segundo semestre de 2001 en 10,51%, por su parte el subsistema Banca Universal y Comercial lo hizo en 14,32%. La diferencia anterior se explica por el hecho que las instituciones financieras más grandes y mejor posicionadas son bancos universales, y el tamaño de planta de las mismas les permite mantener y absorber mayores participaciones sobre la liquidez monetaria, así como una mayor capacidad de colocación de fondos. Es así como el total activo del subsistema Banca Universal y Comercial pasa de Bs. 20.266.682 millones a Bs. 22.397.519 millones. También hay que acotar que los procesos de fusiones y de transformación de entidades de ahorro y préstamo con instituciones bancarias han venido facilitando el fortalecimiento del subsector banca universal y comercial.

Las Disponibilidades del subsistema Banca Universal y Comercial crecieron durante el segundo semestre de 2001 en 17,96%, principalmente motorizadas por un crecimiento de 19,77% de la subcuenta Banco Central de Venezuela y un crecimiento de 96,21% en la de Efectivo, pasando de esta manera de Bs. 4.294.617 millones a Bs. 5.066.063 millones. Lo anterior pudiera estar obedeciendo al incremento de encaje a 30% en los depósitos públicos a los que el sistema se adecuaría para el segundo semestre de 2001, así como a unos requerimientos de efectivo mayores ante la profundización de los movimientos en el mercado cambiario y a los retiros estacionales esperados hacia finales de año.

En lo que al monto destinado a las Inversiones en Títulos Valores se refiere, este se incrementó durante el período mencionado en 8,33%, ubicándose al cierre de 2001 en Bs. 3.569.684 millones. La participación de este componente del activo

sobre los Activos Totales se ubicó en 16,52%, lo que no contrasta significativamente del 17,43% de junio de 2001, sin embargo la tasa promedio ponderada reportada por los Repos de subastas no competitivas para el segundo semestre de 2001 se ubicó en 21,03% lo que sí contrasta con el promedio de tasas de 16,51% de las subastas iniciadas durante el primer semestre de 2001.

La Cartera de Créditos de la Banca Universal y Comercial creció 16,35% de junio a diciembre de 2001, incrementando su participación sobre el Total Activo de 42,81% a 43,57%. Es de esta manera que la Cartera de Crédito del subsistema Banca Universal y Comercial se ubicó para finales de diciembre de 2001 en Bs. 9.415.248 millones.

Los depósitos en Cuentas Corrientes incrementaron su participación sobre las Captaciones del Público, pasando de junio a diciembre de 45,41% a 46,39%, creciendo este tipo de cuentas durante el segundo semestre de 2001 en 15,02%, cerrando así en Bs. 7.472.937 millones, por su parte los depósitos a ahorro y a plazo crecieron 9,87% y 10,35% respectivamente, ubicándose en Bs. 4.612.839 millones y Bs. 3.092.924 millones. Las cifras anteriores muestran como el subsistema continuo recomponiendo sus captaciones hacia una estructura menos onerosa, y que particularmente ante el incremento de las tasas nominales remunerativas del ahorro cobran racionalidad minimizadora de costos financieros.

El Margen Financiero Bruto se incrementó en 9,09% del primer semestre al segundo semestre de 2001. Este desempeño estuvo principalmente determinado por un crecimiento de 11,58% en los Ingresos Financieros del sistema, y contrarrestado parcialmente por un incremento de los Gastos Financieros en 17,40%.

Uno de los componentes de los Ingresos Financieros, los Ingresos por Títulos Valores crecieron 0,56%, aportando 20 puntos bases al crecimiento de 9,09% del Margen Financiero Bruto. La tenencia promedio de Títulos Valores en manos de las instituciones del sistema fue menor en el segundo semestre de 2001

comparada con el primer semestre de 2001, pero el efecto tasa producto del incremento de los rendimientos de los títulos valores superó al efecto negativo de mantener un monto menor en este tipo de inversiones.

Los Ingresos por Cartera de Crédito aumentaron durante el segundo semestre de 2001 en 14,60%, aportando 1438 puntos base al crecimiento total de 9,09% del Margen Financiero Bruto. El incremento reportado por los Ingresos por Cartera de Crédito se explica en un primer orden, por el incremento experimentado por las tasas activas durante el periodo, y en segunda instancia por el crecimiento del monto promedio de la Cartera de Crédito para el segundo semestre de 2001.

Un hecho destacable lo constituye la contribución que al Ingreso Financiero hiciera las Disponibilidades, que vieron incrementar su nivel en 36,13%, aportando, a su vez, 132 puntos base al incremento del Margen Financiero Bruto.

Entre tanto, los Gastos Financieros crecieron 17,40%, desempeño que estuvo determinado por un incremento arrojado por los Gastos por Captaciones del Público de 14,42%, y que particularmente se debe al incremento de las tasas pasivas y a un promedio de Captaciones del Público mayor durante el segundo semestre de 2001. Los Gastos por Captaciones del Público aportaron al crecimiento del Margen Financiero Bruto 511 puntos base negativos. Es de esta manera que los 1653 puntos bases aportados por los Ingresos Financieros y los 744 puntos bases negativos de los Gastos Financieros suman los 909 puntos bases (9,09%) de crecimiento del Margen Financiero Bruto.

Durante el segundo semestre de 2001 los Ingresos por Recuperaciones de Activos Financieros arrojaron un descenso de 10,87%, mientras que los Gastos por Incobrabilidad y Desvalorización de Activos Financieros se incrementó en 15,07%, desempeño conjunto que determinó que el Margen Financiero Neto al ubicarse en Bs. 1.093.918 millones, creciera 7,93%.

Entre las cifras mostradas por el sistema financiero al cierre del segundo semestre de 2001 destaca particularmente los Gastos de Transformación, los que crecieron sólo en 1,74%. Lo anterior constituye evidencia del esfuerzo desplegado por las instituciones que componen el sistema en busca de una mayor eficiencia, no sólo en su función de intermediación financiera, sino también en la prestación de servicios y sistemas de pagos. En específico, los Gastos de Personal y los Gastos Operativos se incrementaron 1,58% y 1,31% respectivamente.

El desempeño positivo mostrado por los Ingresos de Cartera de Créditos y por los Ingresos por Inversiones en Títulos, determinados principalmente por el incremento de las tasas de interés y por un incremento en la Cartera de Créditos, así como la racionalización en el nivel de Gastos de Transformación, permitieron que para el cierre del segundo semestre el Margen de Intermediación Financiera fuese positivo, ubicándose en Bs. 43.604 millones.

Las tasas de interés mostraron una tendencia de reducción sostenida a lo largo de todo el año 2002. La tasa activa promedio de los seis principales bancos según el B.C.V, pasó del primer semestre de 2002 al segundo semestre de 44,48% a 32,34%, lo que representa una pérdida en términos absoluto de 12,14%. Asimismo las tasas pasivas de ahorro y de plazos pasaron del primer semestre de 2002 al segundo de 3,13% a 4,59% y de 32,03% a 25,54% respectivamente. El spread bancario resultante entre la tasa activa y la pasiva de ahorros durante el primer semestre se ubicó en 41,35%, mientras que durante el segundo semestre de 2002 arrojó un valor de 27,75%. Asimismo, el spread bancario calculado entre la tasa activa y la pasiva correspondiente a los depósitos a plazo, pasó del primer semestre de 2002 al segundo semestre de 12,45% a 6,80%. Es así como queda demostrado que la estructura de tasas de interés no sólo se redujo a lo largo de los distintos instrumentos tanto pasivos como activos, sino que el spread entre las operaciones pasivas y activas tendió a reducirse a lo largo del año 2002.

El nivel promedio de los Activos Totales de la Banca Comercial y Universal pasó de Bs. 20.438.798 millones durante el primer semestre de 2002 al nivel de Bs. 22.896.464 millones durante el segundo semestre del mismo año, lo que representa un crecimiento de 12,03%.

Por su parte el promedio del Pasivo Total pasó del primer semestre de 2002 de Bs. 17.240.165 millones a la cantidad de Bs. 19.281.397 millones durante el segundo semestre del mismo año. Esta evolución representa un crecimiento en términos corrientes de 11,84%.

El Margen Financiero Bruto del subsistema Banca Comercial y Universal aumentó del primer semestre al segundo del 2002 en 12,05%, pasando de esta manera de Bs. 220.759 millones a Bs. 247.350 millones. Este desempeño estuvo principalmente determinado por un crecimiento de los Ingresos Financieros en 3,97%, así como por una reducción de 6,72% en los Gastos Financieros. Finalmente, el Resultado Neto para la Banca Comercial y Universal paso de Bs. 571.543 millones durante el primer semestre de 2002 a Bs. 544.492 millones durante el segundo semestre del mismo año. Es de esta manera que la banca resultó impactada en su desempeño como negocio ante el escenario de incertidumbre política, contracción económica y tímida expansión de la liquidez monetaria, determinando de esta manera que el Resultado Neto de la Banca Comercial y Universal se redujera en 4,73%.

Al cierre del 2003 la actividad bancaria sigue reflejando los efectos de una baja actividad económica, el total de activos del sistema se incrementó en 18,41% para totalizar Bs. 35.998 millones.

Los activos de la banca están representados de la siguiente manera:

- 19% disponibilidades
- 29% Inversiones en títulos valores
- 28% cartera de crédito

La intermediación bancaria definida como la cartera de créditos entre los depósitos se mantuvo en 39,50%, porcentaje que indica la baja actividad económica y preferencia de la banca por los títulos del gobierno.

La cartera de crédito vencida y en litigio equivale a 4.47% de la cartera de crédito bruta, lo que significa una baja de más de 2% con respecto al año anterior.

Los primeros 4 bancos (Mercantil, Venezuela, Provincial, Banesco) concentran el 55% de la cartera de crédito y 62% de las inversiones en títulos valores.

3.- RETOS DE LA BANCA

Tenemos un doble fenómeno de contracción del mercado. La inflación y los mecanismos defensivos que usan las personas para impedir la devaluación de sus patrimonios, mientras que la desbancarización tiene en su raíz la pérdida real de sus ingresos que han vivido gruesos sectores del país y un problema de confianza en el sistema financiero, que no ha sido generado por cuestiones intrínsecas de la industria, sino por la amenaza constante de una mayor intervención estatal.

Analistas como: Faraco, analista de riesgo y Buniak están entre quienes cuestionan que la banca se haya dedicado, en estos años, a obtener ganancias, sirviendo de canal para la colocación de títulos públicos. Faraco, ha advertido que mientras la economía vive su peor momento en los últimos 50 años, las utilidades del sistema bancario han crecido 20% en dólares. Buniak, refuerza el argumento, al señalar que 60% de los ingresos financieros del sistema se obtienen por la intermediación de bonos públicos.

Los Retos, en estos 10 años, transcurridos desde el sacudón financiero, se han producido avances en dos temas críticos: la consolidación del mercado, al punto que de las 124 entidades que funcionaban en 1996 se ha pasado a 51 bancos, número que aún es considerado excesivo, y el otro elemento está en los gastos de transformación, cuya evolución, a pesar de los esfuerzos evidentes en ciertas instituciones, es aún más decepcionante. De hecho, los gastos de transformación están hoy en 7.28% sobre los activos totales medios de la banca, lo cual significa que han regresado a los niveles de 1994; no obstante, entre 1996 y 99, la ineficiencia de costos del sistema llegó a niveles muy preocupantes.

La banca no puede mantenerse con los mismos esquemas del pasado, porque la rentabilidad no será sostenible en el tiempo. En el mundo, se han tipificado más de 150 líneas de negocios diferentes para el sistema bancario. ¿Cuántas se explotan en Venezuela?

- 1 La banca venezolana necesita con urgencia una reconversión, en su modelo de negocios". Otro reto que tiene la banca venezolana por delante es hacerse más competitiva a escala regional. Buniak, vaticina que, en los próximos dos años, la banca se reducirá a la mitad en términos de instituciones. "No habrá más de 25 bancos en el sistema", como resultado de las fusiones. Van a desaparecer aquellos grupos que mantengan su modelo de negocios artesanal.

Jose Grasso Vecchio, considera problemas importantes que enfrenta el sector, entre los cuales están:

- a.- Aumento de las regulaciones, más control del Estado, la nueva Ley de Bancos, control de tarifas por parte del Banco Central de Venezuela.

- b.- La obligatoriedad del crédito al agro y al microcrédito, que sin duda causan distorsiones en el sector, es difícil el incremento de la actividad crediticia para sectores específicos con caída de la actividad económica.
- c.- La composición de los depósitos es mayor a la vista o de muy corto plazo no se cuenta con instrumentos de mediano y largo plazo, lo mismo ocurre con la actividad crediticia.
- d.- Se requiere potenciar el mercado de capitales para que compita con la banca.
- e.- Alta concentración en el sistema financiero (las 1era 6 instituciones concentran el 65% del mercado aproximadamente)
- f.- Se debe revertir la caída de la intermediación crediticia y de esta forma reducir la alta dependencia y exposición que tiene el sistema con el Estado.

4.- RIESGO CREDITICIO

El proceso y administración de crédito busca en toda y cada una de sus etapas cuantificar el riesgo que involucra una operación financiera y, a la vez, determinar la viabilidad que representa esta colocación para el banco.

El negocio bancario, se caracteriza como de compra y venta de riesgo. Por lo tanto, en la medida en que la institución financiera conozca y pueda controlar los productos que comercializa (riesgos), podrá ejercer una mejor gestión de sus operaciones, lo que se reflejará en sus resultados económicos y en una cartera de colocaciones perfectamente equilibrada. De esta forma, cuando el banco capta fondos, está traspasando su riesgo a los inversionistas, de esta forma, eventualmente, el inversionista puede perder parte o la totalidad de los fondos depositados dependiendo de la salud financiera del banco. Aquí se deduce la relevancia del análisis de riesgo, ya que la salud financiera del banco depende del buen cumplimiento de los compromisos por parte de sus deudores, cumplimiento que depende de la salud financiera de los deudores del banco (personas e instituciones que

piden prestado fondos al banco), salud financiera que es evaluada y analizada por los analistas de riesgo del banco.

El mecanismo fundamental con que cuentan los bancos e instituciones financieras en general, para protegerse del riesgo de no pago por parte de sus clientes son las provisiones y las garantías. De este modo, analizar detalladamente, sin margen de error, la situación financiera futura de las empresas, requeriría el análisis de innumerables variables y recopilación de mucha información. Por lo tanto, los bancos se protegen de este margen de error con las provisiones y con el respaldo de las garantías. Algunos factores exógenos que influyen en los resultados de las empresas, son: Política económica, política, normativa legal, etc.

Selección del Cliente perteneciente al mercado objetivo de la institución financiera .

En este punto es relevante la definición del mercado objetivo, contactarse con el cliente perteneciente al mercado objetivo, seleccionar al cliente, evaluar la seriedad del cliente y la obtención de información acerca del cliente.

- Análisis del crédito.

- Administración del crédito. Esta involucra el seguimiento de la situación del cliente una vez que se le ha otorgado el crédito. La importancia de este punto radica en que existe la posibilidad de que la situación de la empresa varíe con el correr del tiempo, lo que a su vez altera las características del crédito otorgado por la institución financiera (aumenta el riesgo), lo que que sirve al banco para tomar las medidas necesarias antes de que sea muy tarde.

El riesgo está en el corazón del negocio bancario y forma parte integrante e inevitable de la actividad bancaria. Por otro lado, los intensos cambios en el entorno, protagonistas fundamentales de los últimos tiempos, plantean a las

entidades financieras, en creciente medida, desafíos a los que ha de hacerse frente mediante nuevos principios de gestión del riesgo.

Se han establecido tres grandes objetivos, complementarios entre sí, para la función de riesgos :

- Preservar la solvencia de la entidad, asegurando que la exposición al riesgo esté dentro de los límites preestablecidos y con un perfil equilibrado.
- Desarrollar y ejecutar una política de riesgos alineada con los objetivos estratégicos de la institución.
- Contribuir a que las decisiones a cualquier nivel estén orientadas a la creación de valor para el accionista, a partir del concepto de rentabilidad ajustada al riesgo

Como la esencia del negocio bancario es la asunción de riesgos o el asesoramiento sobre los mismos, la variable riesgo debe incluirse en las decisiones de negocio en todos los ámbitos, ya sea estratégico (perfil de riesgos, inversiones), táctico (diseño de producto, segmentación de clientes...) u operativo (aprobación).

Finalmente, el desarrollo y la puesta en práctica de los principios anteriores en todas sus consecuencias debe implicar que los objetivos de la función de riesgos y de los individuos que la componen estén alineados con los de la institución, con el fin de maximizar la creación de valor.

5.- Basilea II

Basilea II, puede y debe reportar grandes beneficios, significativos en la medida en que el grado de desarrollo financiero actual sea inferior”.

Existe el riesgo de que una aplicación excesivamente rígida y con un calendario excesivamente rápido pueda traducirse en una merma de los recursos globales que se dirigen a los países, con el consiguiente perjuicio para su estabilidad y su desarrollo económico.

La comunidad financiera internacional debe hacer un esfuerzo para sacar partido de todo lo bueno que hay en el nuevo Acuerdo". Entre las ventajas, que el Acuerdo va a suponer:

- Una mayor eficiencia en la asignación de recursos
- Mejoras generalizadas en la gestión del riesgo
- Progresos sustanciales en la formación de precios
- Sistemas adecuadamente capitalizados (ni por exceso ni por defecto)
- Un impulso en la mejora del entorno contable, legal, judicial, de los sistemas de información, clasificación de morosos
- Una potente herramienta de supervisión para mejorar el diálogo entre bancos y supervisores

En enero de 2001, el Comité de Basilea publicó una propuesta para un nuevo Acuerdo de Capital, que reemplazará el anterior acuerdo, en efecto desde 1988. La intención del nuevo acuerdo es proveer un nuevo modelo para el sistema financiero que sea más sensible al riesgo y que permita a las organizaciones manejar sus recursos más eficientemente.

El mismo se basa en tres principios básicos, que permitirán a los bancos y entidades supervisoras evaluar correctamente los diversos riesgos con los que deben tratar las instituciones financieras. Estos principios son:

- Capital mínimo requerido
- Revisión supervisora y
- Disciplina interna de mercado.

A las instituciones financieras les será requerido reservar capital para los riesgos del mercado, crediticios, y operacionales. Adicionalmente, el acuerdo establece un proceso de supervisión riguroso y mayores exigencias de reporte y divulgación de

información en temas como la estructura de capital, medición de riesgo y prácticas de gestión, perfil de riesgo, y suficiencia de capital.

Las directrices de Basilea II, prometen reformar toda la industria de servicios financieros al crear nuevas clases de competidores basados en la tecnología que posean para la medición del riesgo y medición del valor. El nuevo acuerdo es mucho más sensible al riesgo que su precursor de 1988, y los bancos que no abracen una cultura orientada al riesgo estarán en una desventaja competitiva en términos de costo de capital o acceso al la capital.

Una oportunidad de valor.

Basilea II provee una clara oportunidad para que las entidades financieras se muevan hacia un sistema de gestión basado en el valor. Más allá de cumplir con los requisitos de la regulación, el beneficio real consiste en obtener una mejor visión del riesgo y el capital.

6-. Importancia Crédito al consumo en Venezuela: Tarjetas de Crédito

Las actividades del comercio interno han experimentado un gran crecimiento en los últimos años, específicamente de 1993-2003. Este incremento de la actividad comercial se ha debido a las siguientes causas:

- crecimiento absoluto de la población venezolana, hecho que implica una mayor demanda potencial y real;
- formación y consolidación de un mercado nacional estable;
- ampliación de la red vial del país, que ha facilitado el flujo de mercancías;
- aumento de la población urbana, que exige un mayor abastecimiento de productos agrícolas e industriales;
- incremento del poder adquisitivo de la población como resultado de las mejoras salariales. No obstante, el proceso inflacionario que vive el país contrarresta en gran medida este factor;

- crecimiento de la actividad manufacturera; y,
- auge de las actividades publicitarias, donde juegan un importante papel los medios de comunicación de masas.

Esta tendencia alcista que parecía consolidada se quebró en los años 1993 y 1994, aunque se recuperó levemente en 1995. La demanda agregada interna, excluyendo la variación de existencias, se mantuvo constante en términos reales en 1995, después de la importante contracción de un 7,7% registrada en 1994. Este comportamiento se explica por el virtual estancamiento que mostró el consumo y el descenso de un 0,9% registrado en la inversión. No obstante, si consideramos la variación de existencias, la demanda agregada interna creció en un 3,5%.

En contraste con el comportamiento observado los dos años anteriores, el escaso dinamismo de la demanda interna no fue compensado por la demanda externa, ya que las exportaciones netas reflejaron una caída en términos reales de un 2,8%.

Se observó un crecimiento muy leve del consumo (0,2%), atribuido fundamentalmente al comportamiento del consumo privado, ya que el consumo público se mantuvo invariable en términos reales. De este modo, el lento crecimiento del consumo privado reflejó el deterioro real de los ingresos, aunque esta influencia fuera moderada por el estímulo al consumo de bienes duraderos proveniente de la creciente inflación y de las tasas de interés reales negativas. En este sentido, cabe destacar que aun cuando el consumo privado creció con un tasa de sólo 0,2%, el consumo de muebles y artefactos del hogar y equipos de transporte y combustible registró incrementos en términos reales del 4,2% y 15,0%, respectivamente.

Desde el año 1996, se ha observado una evidente tendencia al crecimiento del consumo, tanto privado como público, así como de las inversiones que repuntaron al alza.

Tarjeta de Crédito

Pero lo importante es que esta utilidad de los sistemas de tarjeta de crédito no sólo alcanza a los usuarios. Los comerciantes son los otros grandes beneficiarios. Nunca en la historia del crédito para consumo ha existido un producto tan difundido entre los comercios. La razón radica en su eficiencia y bajo costo.

La posibilidad de vender a crédito a un desconocido realizando trámites muy sencillos que demoran segundos, sin asumir el riesgo crediticio y sin aplicar fondos propios, convierten a la tarjeta de crédito un instrumento facilitador de ventas único para el comercio.

También el comerciante obtiene beneficios adicionales: mayor seguridad (tanto económica como física) al manejar menos efectivo, le ayuda a atraer clientes, facilita la compra por impulso, no genera problemas con el cambio, etc.

Con relación a su costo es importante aclarar que la tarjeta de crédito es muy barata para el Comerciante. La tarjeta es la forma de crédito para consumo más evolucionada que tiene la humanidad.

Con ella se ha logrado la mayor de las eficiencias posibles: que cada agente económico haga lo que sabe hacer mejor. Los comercios comprar y vender mercaderías, mientras que los bancos se hacen cargo de fondear y asumir el riesgo crediticio. Llegar a este estado de madurez de producto llevó mucho tiempo y es el fruto de la acumulación de soluciones innovadoras a un sinnúmero de problemas que se fueron planteando a medida que el producto crecía y se popularizaba.

En nuestro país las altas tasas de interés que cobran los bancos por el financiamiento del crédito al consumo, a través de tarjetas de crédito, desata polémica.

En este sentido, el analista financiero y profesor del IESA, José Grasso Vecchio, reconoce que si bien luego del control de cambio, por el incremento de la liquidez,

ha ocurrido una baja importante del promedio de las tasas, lo mismo no ha sucedido con el costo del financiamiento con las tarjetas que incluso se mantiene en niveles bastante altos.

En el ámbito internacional nos encontramos con que las tasas para tarjetas de crédito suelen ser más altas que la del resto de los instrumentos crediticios, para ello existe la justificación del mayor riesgo y costo en el manejo de ese tipo de operaciones y del plazo del financiamiento, ya que el usuario, al recibir su estado de cuenta, puede optar por el pago total o cancelación o financiarse; lo que se discute en el caso Venezolano es que la diferencia es muy grande, con el resto del promedio de tasas de interés".

Explica que "con la baja de las tasas de interés hemos visto un repunte del crédito en general, en los últimos 12 meses la cartera de créditos ha crecido Bs. 9,1 billones (106%), para ubicarse en Bs. 17,7 billones al cierre de octubre. En el caso específico de las tarjetas de crédito la cartera de financiamiento, se ubica en Bs. 1,8 billones al cierre de octubre, para el cierre de diciembre 2003 se ubicaba en Bs. 1,3 billones, lo que representa en lo que va de año un crecimiento de Bs. 478.739 millones, equivalente a casi 36%. para el uso de las tarjetas de crédito en el exterior (\$4.000) y para compras por Internet (\$2.500), lo que equivale para un usuario que quiera utilizar el máximo, a la necesidad de un cupo para tarjetas cercano a Bs. 13 millones.

Urge competencia

"Sin duda, las tasas de interés para tarjetas de crédito deben bajar, creo que sería un gran error la regulación o fijación de tasas activas máximas".

Las tasas promedio para tarjetas de crédito que se ubican en la actualidad en niveles de 38,88%, deberían bajar por lo menos 10 puntos, para ubicarse entre 28 y 30%.

"Considero que la solución debe buscarse, además de la concertación, en el estímulo de la competencia".

7.- FINANCIANDO EL CONSUMO: UNA OPORTUNIDAD PARA LA BANCA

El mercado del financiamiento del consumo es un negocio muy atractivo para los bancos en Venezuela y en América. Este negocio puede transformarse en una nueva fuente de valor para los bancos, mediante la captura de nuevos grupos de clientes con un gran potencial de rentabilidad. Al otorgar créditos de menores montos en forma masiva a tasas de mercado, los bancos pueden mitigar y compensar el mayor nivel de riesgo crediticio en este negocio.

Los bancos poseen ventajas comparativas en estos mercados. En relación a supermercados, tiendas y otras entidades, los bancos tienen acceso más estable a fondos de menor costo. Además, pueden rentabilizar mejor su base de clientes mediante la venta cruzada de productos financieros. Una gran parte de los usuarios de crédito no cumple con las condiciones que los bancos requieren para una cuenta corriente. Además, este financiamiento está generalmente ligado a una transacción, como por ejemplo la adquisición de un producto. En función de esto, las compañías financieras y las tiendas han desarrollado ofertas de financiamiento muy atractivas para personas con limitado acceso al crédito bancario, capturando una porción significativa de este mercado

Este negocio de financiar el consumo, todavía presenta un enorme potencial de crecimiento, existiendo cuatro modelos alternativos que están siendo adoptados por bancos líderes:

- Financiamiento de compras en comercios: a través de tarjetas de marca propia o de préstamos otorgados en el momento de la venta.

- Financieras: concentradas en productos como avances de sueldos, descuento de documentos, y préstamos al consumidor, generalmente a través de redes de distribución independientes.
 - Tarjetas de crédito: dirigidas a no-clientes del banco, a través de canales alternativos o de alianzas con grupos de afinidad, con el objetivo de competir con las casas comerciales y otras ofertas de crédito directo.
 - Alianzas comerciales entre bancos y tiendas: diseñadas para brindar acceso preferente a productos para los clientes de la alianza. Un ejemplo consiste en promover ventas de la tienda mediante el financiamiento en cuotas fijas y a menores tasas mediante la utilización de tarjetas bancarias.
- Ahora bien, para lograr los resultados esperados, los bancos necesitan recorrer un camino desafiante, que requiere del desarrollo de capacidades críticas:

El desarrollo de ofertas para atraer a nuevos clientes y profundizar su relación en el tiempo representa un reto para bancos con limitada experiencia en estos segmentos. Lograr ofertas atractivas y a su vez rentables requiere de un proceso constante y riguroso de prueba, error y refinamiento.

La gestión adecuada del riesgo crediticio es un gran desafío. Los bancos necesitan desarrollar procesos de iniciación crediticia y modelos robustos para otorgar créditos en el punto de venta con escasa información. Además, precisan gestionar pro-activamente la asignación de límites de crédito y el proceso de cobranza.

La gestión de alianzas con comercios requiere crear una visión común y atractiva de negocios entre el banco y la tienda, desarrollando ofertas y productos crediticios que promuevan el tráfico y las ventas en las tiendas dentro de niveles de riesgo aceptables para los bancos, y creando mecanismos de participación de resultados. Otro reto es, garantizar una calidad de servicio adecuada y homogénea a través de canales de menor costo compatibles con

la rentabilidad del cliente. Aprovechar cada contacto para intentar una venta, tanto en las tiendas como en centros de servicios, es crucial para reducir costos.

El desarrollo de este negocio para los bancos es un camino de altas recompensas, pero de *grandes retos*. El camino al éxito tomará tiempo, y requerirá de un fuerte liderazgo de la alta dirección, la cual debe definir una visión y objetivos muy claros, liderar y acompañar el proceso de desarrollo de capacidades, invertir en recursos, y comprometer para la gestión de este negocio.

Una mayor presencia de los bancos en este negocio posibilitará incrementar el acceso al crédito a millones de personas, mejorando su calidad de vida e impulsando el crecimiento de nuestras economías.

CUADRO IV.1
 CARTERA DE CRÉDITO/ CREDITO AL CONSUMO
 BANCA COMERCIAL, BANCA UNIVERSAL
 1993-2003
 (Millones de Bolívares)

AÑO	CARTERA DE CREDITO	CREDITO AL CONSUMO	%
1993	796.903	156.206	19,60
1994	682.249	123.859	18,15
1995	1.179.335	322.554	27,35
1996	1.915.493	456.432	23,83
1997	3.346.306	572.698	17,11
1998	4.244.402	766.239	18,05
1999	6.219.929	888.537	14,29
2000	7.880.143	1.003.253	12,73
2001	9.371.331	1.751.803	18,69
2002	9.152.776	1.708.989	18,67
2003	10.196.524	1.645.678	16,14

Fuente: Sudeban (Informes Anuales)

Desde el año 1993, en la que se produjo la crisis sistémica en el sector bancario venezolano, el consumo privado ha sido afectado por varios factores y variables, entre 1990 y 2002 hemos tenido una inflación promedio de un 40,06%, los controles de cambios en los años 1994, 1995, 1998 y desde 2003 han sido muy perjudiciales, ya que a través de estos no se ha logrado reactivar la economía.

Por otra parte, la caída de la actividad económica ha impulsado a muchos a financiar una mayor proporción del consumo habitual (automercados y farmacias) con tarjetas de crédito, lo que a la vez incrementa los riesgos.

La importancia de salir del control de cambio, es que la perspectiva con controles apunta a caída de la producción, incremento del desempleo, mayor inflación, escasez, caída de los ingresos y salarios reales y por ende del poder adquisitivo, en síntesis, mayor empobrecimiento.

En el año 2002 y 2003 se produjeron una serie de desequilibrios: el ambiente de incertidumbre, crisis política, un desajuste fiscal (la deuda pública interna se ha incrementado en 6 veces entre 1998 y 2002) y por supuesto, la caída de la actividad económica de los últimos meses así como la recesión que ha venido afectando a toda la economía, no podía ser diferente con la demanda crediticia.

El crédito al consumo, representa aproximadamente el 20% de la cartera de crédito, en el cuadro IV.1, se observa que para los años 1995-1996 el crédito al consumo registró sus mayores niveles al alcanzar el 27,35% para 1995, fecha en que estaba el proceso de intervención y liquidación de las instituciones financieras, conjuntamente con la entrada de la banca extranjera y el proceso de fusiones que se dieron en el sistema financiero nacional.

El crédito al consumo en el año 2000 alcanzó su nivel más bajo al representar solo el 12,73% de la cartera de crédito, debido a la recesión económica, la situación política y el entorno económico en general.

Desde el año 2001 hasta la fecha, el crédito al consumo ha ido en aumento, registrando una recuperación significativa, tomando en cuenta que este tipo de crédito tiene las tasas de interés más alta del mercado financiero, por el riesgo que implica para la banca y los costos que tienen, pero en medio de la crisis económica, la escasa capacidad de ahorro y de ingreso, las personas se financian y adquieren los bienes y servicios a crédito a través de la tarjeta de crédito fundamentalmente, también hay, quienes poseen dos o mas tarjetas y realizan avances de efectivo de una tarjeta para cancelar la cuota del mes de otra, de manera que su flujo de efectivo no se vea afectado por los altos costos de los bienes y servicios y optan por esta vía de financiamiento, que le son de gran utilidad por los beneficios que obtienen al utilizar esta modalidad de crédito.

El alza de los créditos al consumo se debe en primer lugar, por el aumento del financiamiento a través de tarjetas de créditos y en segundo lugar al financiamiento de la venta de vehículos, ya que que son los dos rubros de mayor demanda en lo que a crédito al consumo se refiere.

Es por eso que en la actualidad, los venezolanos se encuentran en la necesidad de incrementar el uso de las tarjetas de crédito, impactados por los bajos salarios y el aumento de los precios, recurriendo al financiamiento para la compra de medicinas y alimentos, y por el control de cambio, que otorga un cupo para viajes sólo a través de las tarjetas.

CUADRO IV.2
CARTERA DE CRÉDITO (BANCA COMERCIAL, BANCA
UNIVERSAL 1993-2003

Millones Bs.

AÑO	CARTERA DE CREDITO
1993	796.903
1994	682.249
1995	1.179.335
1996	1.915.493
1997	3.346.306
1998	4.244.402
1999	6.219.929
2000	7.880.143
2001	9.371.331
2002	9.152.776
2003	10.196.524

Fuente Sudeban, Informes Anuales

CUADRO IV.3
ACTIVO BANCA COMERCIAL, BANCA UNIVERSAL
(Millones de Bolívares)

AÑO	MONTO
1993	1.838.464
1994	2.572.622
1995	3.883.048
1996	4.303.923
1997	6.162.047
1998	8.311.499
1999	14.139.633
2000	18.795.040
2001	21.579.028
2002	24.277.864
2003	35.998.277

Fuente. Sudeban

CUADRO IV.4
NÚMERO DE TARJETAHABIENTES
SISTEMA BANCARIO
1993-2003

AÑO	No.
1993	1.601.224
1994	1.255.792
1995	2.002.471
1996	1.902.007
1997	2.387.881
1998	2.471.009
1999	2.588.932
2000	2.462.934
2001	2.490.620
2002	2.520.091
2003	2.576.792

Fuente. Sudeban

CUADRO IV.5
 ETAPAS DEL SISTEMA BANCARIO VENEZOLANO
 1988-2003

PERÍODO	ETAPA
HASTA 1988	ETAPA 1 (TRADICIONAL)
1989-1993	ETAPA 02 (LIBERACIÓN)
1994-1996	ETAPA 03 (CRISIS BANCARIA)
1997-1998	ETAPA 04 (RECUPERACIÓN)
1999-2001	ETAPA 05 (FUGA DE DIVISAS)
2002....	ETAPA 05 (CRISIS DE ENTORNO)

Fuente: Datanálisis

En el cuadro IV.2, IV.3, IV.4, y IV. 5, se observa la evolución de la cartera de crédito, del activo de la banca comercial y universal , el Número de tarjetahabientes, y las diferentes etapas por las cuales ha pasado la banca en Venezuela, respectivamente para el período 1993-2003.

En cuanto a la cartera de crédito, se puede observar como ha ido en aumento específicamente a partir de 1998 la cual corresponde a la etapa de recuperación, y ya para el año 2003 el monto asciende a Bs. 10.196.524 (Millones).

El activo de la banca comercial y universal, el crecimiento ha sido sostenido, ya que desde 1993 hasta 2003 ha demostrado como a pesar de la situación económica y política que ha vivido el país siempre ha ido en ascenso, principalmente por el número de fusiones, adquisiciones que se han producido en el sistema financiero, en la cual la mayoría se han dado en búsqueda de la economías de escala, disminuir los gastos de transformación.

El número de tarjetahabientes desde 1993 ha variado, y se ha mantenido entre 1.255.792 el número más bajo registrado fue en el año 1994, fecha en la que se produjo la crisis que afectó al sistema financiero en general, y luego en 1999, fue el año en que se recuperó con un número de tarjetahabientes de 2.588.932, el mayor que se ha registrado en el período, tomando en cuenta que han existido factores determinantes para que el número de tarjetahabientes no aumente de manera significativa, una de ellas es las políticas de otorgamiento de crédito que han mejorado considerablemente los bancos, análisis de riesgo, la situación económica y política, las elevadas tasas de interés de este instrumento, además no todos tienen acceso a poseer una tarjeta de crédito, ya que deben cumplir con un perfil mínimo exigidos por las instituciones financieras.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

- El negocio bancario atraviesa por un ciclo de elevadas ganancias, debido al crecimiento significativo en los ingresos operativos, y también a que la remuneración a los depósitos está a niveles mínimos, la banca ha mantenido en alzas las utilidades, a pesar del descenso de las tasas de interés.
- El papel que desempeña el crédito dentro de la economía es de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica, ya que es mediante el crédito una de las formas mas eficaces en como puede impulsarse el desarrollo de una economía.
- El consumo privado de bienes y servicios desempeña un papel fundamental como motor del desarrollo económico, por cuanto sirve de incentivo a la inversión y a la actividad productiva, las cuales constituyen condición necesaria para la generación de empleo y el bienestar económico.
- Sin lugar a dudas, que la calidad de una economía de un país es observable, entre otros indicadores, a través de la calidad de su sistema financiero y los servicios crediticios que la misma ofrece a los diversos agentes económicos
- Hoy en día los venezolanos se encuentran en la necesidad de incrementar el uso de las tarjetas de crédito, impactados por los bajos salarios y el aumento de los precios, recurriendo al financiamiento para la compra de medicinas y alimentos, y por el control de cambio, que otorga un cupo para viajes sólo a través de las tarjetas.

- De acuerdo a cifras de la SUDEBAN, entre diciembre 2003 y julio 2004, el financiamiento con las tarjetas de crédito aumentó en un 19% al incrementarse de un Bs. 1,32% billones a 1,58% billones.
- En los últimos años desaparecieron un número importante de instituciones. Antes de la crisis de 1994, en nuestro país existían una gran cantidad de bancos, hoy día lo que importa es la fortaleza de las instituciones y los venezolanos así lo perciben.
- La Asociación Bancaria mantiene el criterio de que las tasas para las tarjetas de crédito son más elevadas que las aplicables a otras modalidades de crédito, en función al riesgo bancario a las dificultades para la cobranza con sus costos y a la alta morosidad.
- Las fusiones y adquisiciones que se han dado en nuestro país han sido con el objetivo final de buscar rentabilidades más altas y cuyo efectos más visible que se ha observado ha sido la disminución en el número de bancos.
- La banca venezolana tiene 03 retos que son fundamentales, el primero de ellos es su fortalecimiento, lo que implica fusionarse, transformarse y organizarse. En 2do término debe luchar por un mejor y mayor manejo del riesgo interno y externo y por último está la modernización tecnológica que debe traducirse en la mejoría del servicio.
- A pesar de que la cartera de crédito se ha elevado, las inversiones en valores, dentro del activo de la banca, superan a la cartera de crédito, ya que el gobierno se ha convertido en el cliente más importante de la banca en Venezuela.

- La banca está reportando importantes utilidades y se ha observado un incremento en la rentabilidad tanto del retorno sobre activos como el retorno sobre patrimonio.
- El riesgo de que un banco sufra pérdidas debido a la debilidad financiera de sus clientes, es un aspecto de importancia para la solvencia de las instituciones financieras. De ahí el riguroso análisis en el otorgamiento de los créditos.
- La banca está consciente de estos principios, es por eso que se ha evidenciado la positiva evolución que ha venido mostrando el índice de morosidad a dic 2003 fue de 6,8%.
- Esta caída de la morosidad, le da a la banca mayor fortaleza y confianza. La coyuntura actual que se refleja en las buenas utilidades de la banca, está siendo bien aprovechada por estas, para fortalecer al máximo sus instituciones.
- El incremento de la competencia entre las instituciones financieras, gracias a la entrada de la banca extranjera, derivó un despertar de la oferta de productos y facilidades destinadas al crédito al consumo, que ha encontrado en el ofrecimiento de rifas y ganancias extras su principal punto de atracción para la clientela.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Acedo Mendoza, Carlos (1990). Instituciones financieras. Editorial Mc Graw Hill.
- Asociación Bancaria de Venezuela, 1993-2003, Informes Anuales, Publicaciones ABV.
- Banca: El mejor negocio, Sept 1999, Revista Dinero.
- Banca y negocios, 12-2004, Índice de morosidad de la banca continúa cayendo. (noticias)
- Buniak, Faraco y Purroy, agosto 2004, Revista Gerente, 10 años después la banca se reduce.
- Casanova, Jorge Alí. 1992. El sistema financiero venezolano. Bases legales y técnicas operativas. Edición Banco Latino
- Cafferata, José, gerente y socio de Mckinsey & Company. 31-08-2004, Financiando el consumo: una oportunidad única para la banca latinoamericana, Diario Financiero.
- Datanálisis, presentación 2002, Evolución de la imagen de la banca venezolana.
- Econoinvest, casa de bolsa, Dic 2003, Banca Universal y comercial
- Faraco, Francisco y Asociados . 1995. Riesgo Bancario venezolano. Banca Comercial. Caracas. Faraco y Asociados.
- Faraco, Francisco, Oct 2004, La Banca en tiempos de revolución. Analítica. Com
- Faraco, Francisco. 2001. Tobogán Financiero. Revista Dinero
- Grasso, Vecchio, José, (2003). Informe especial Banca : Navegar en aguas turbulentas. Revista Dinero.
- Grasso, Vecchio, José 1997, El retorno de la intermediación. Banca & Finanzas.

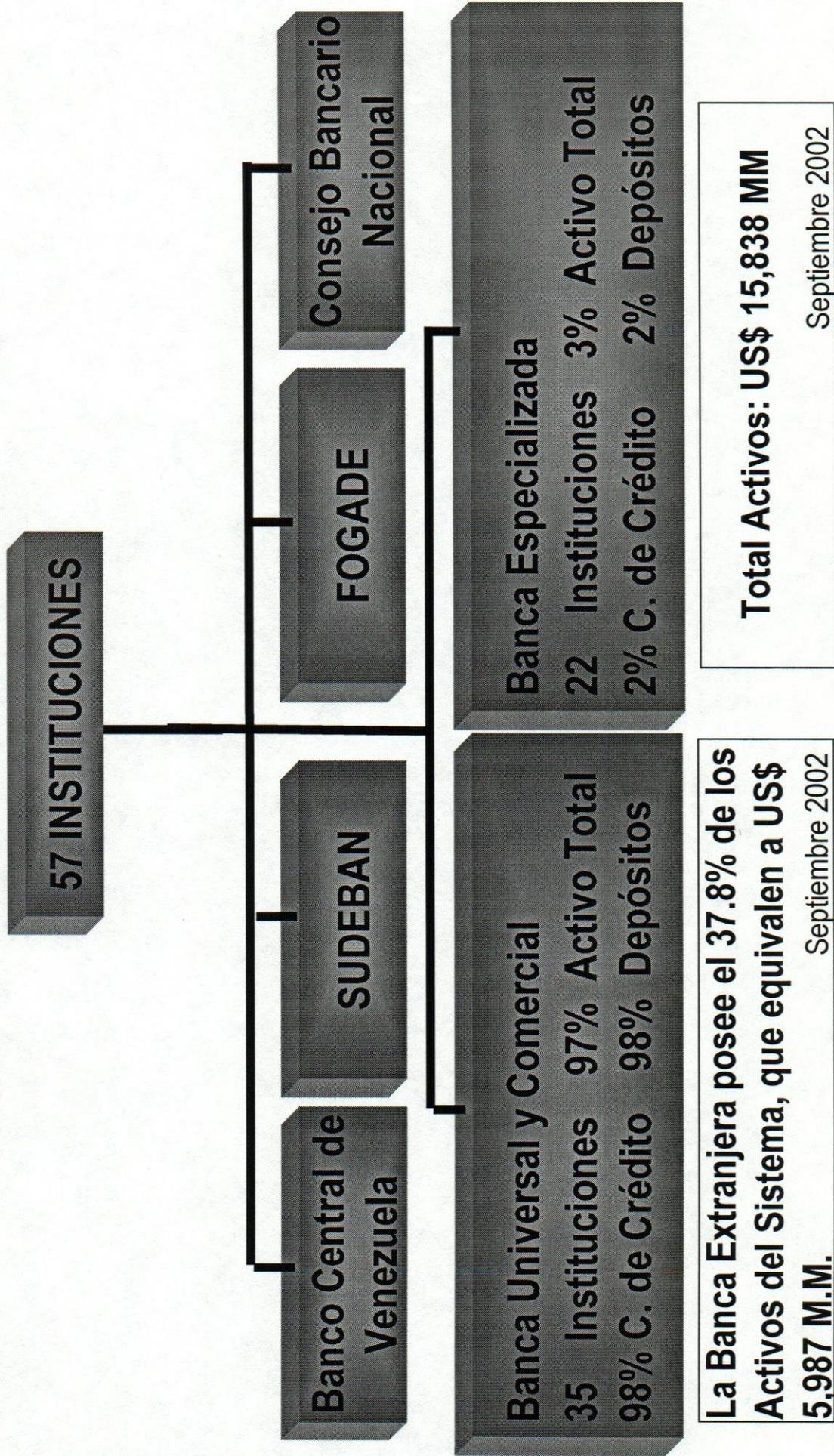
- Landáez, L (1998). La tarjeta de crédito: doctrina, régimen legal, modelos. Caracas. Fondo Editorial Sentido
- Salmerón, Víctor. 11-2004. Exigen baja de tasas para tarjetas, El Universal (pág 1-33)

ANEXOS

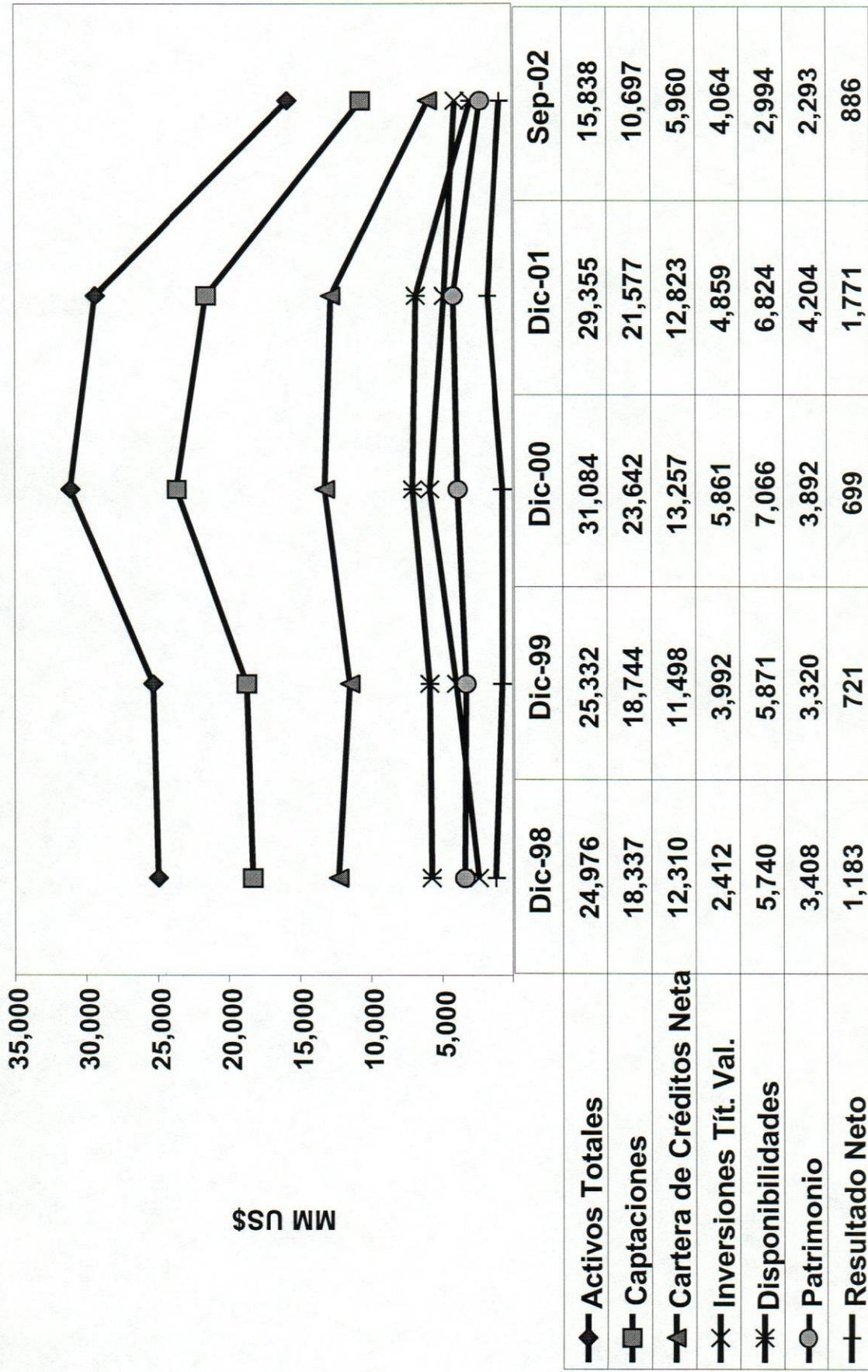
Perfil del Sistema Financiero

- ✓ Más de 10 Millones de Clientes.
- ✓ Más de 58,000 Empleados.
- ✓ Más de 2,800 oficinas a nivel nacional y 1,000 puntos externos de servicio.
- ✓ Más de 3,000,000 transacciones diarias.
- ✓ Más de 3,200,000 Tarjetas de Crédito y más de 6,300,000 Tarjetas de Débito.
- ✓ Más de 3,250 ATM'S .
- ✓ Más de 600,000 transacciones diarias a través de ATM'S.
- ✓ Más de 48,000 P.O.S. y más de 40,000 comercios afiliados.
- ✓ Más de 830,000 llamadas diarias al Centro de Atención Telefónica.
- ✓ Más de 30,000 transacciones diarias vía Internet.

Sistema Bancario Nacional



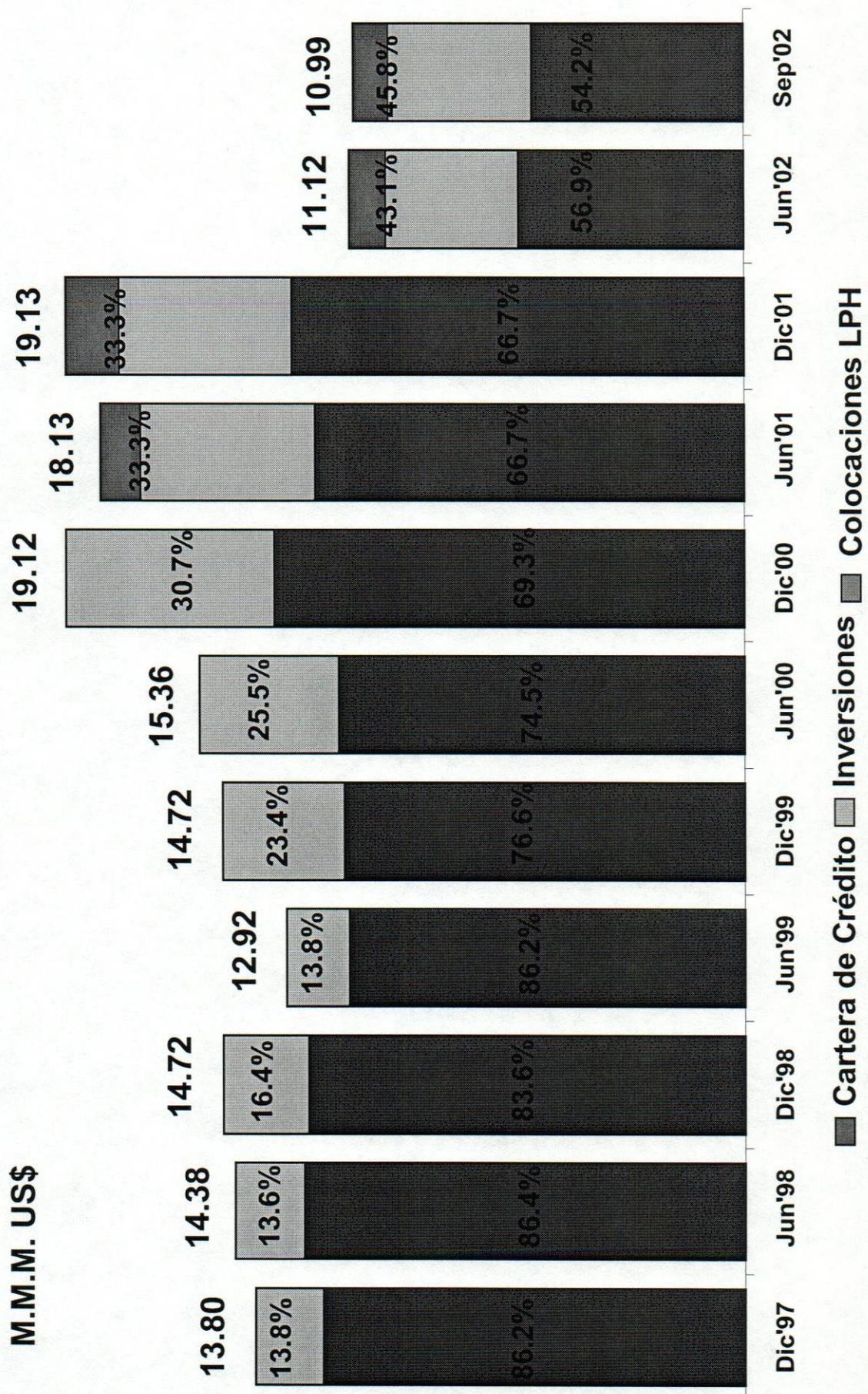
Evolución de los Principales Agregados



Nota: Captaciones = Depósitos en cuentas corrientes, depósitos de ahorro, depósitos a plazo y otras captaciones del público.
Resultado Neto Anualizado

FUENTE: SUDEBAN

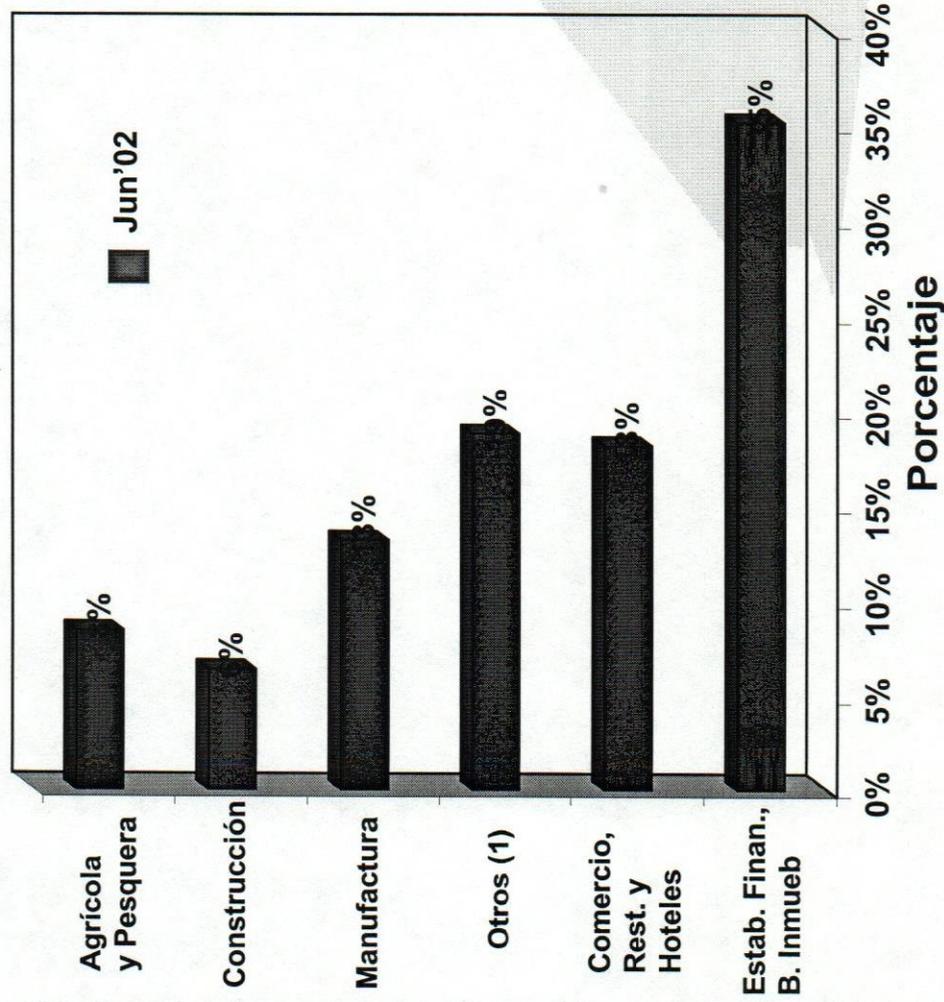
Evolución de la Cartera de Crédito e Inversiones



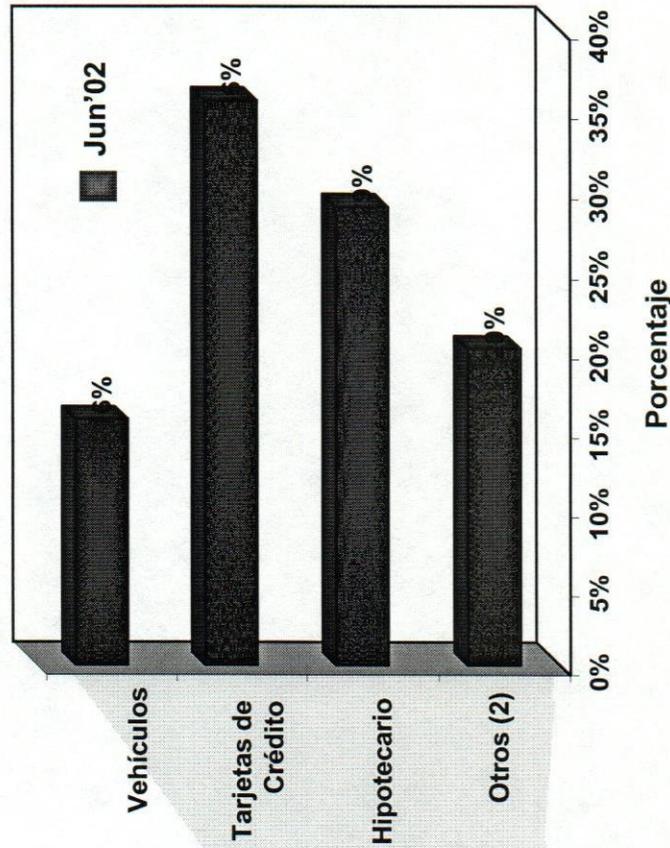
Composición de la Cartera de Crédito

Según Actividad Económica

Total Cartera de Créditos
Bruta a Junio 2002 =
US\$ 7,026 MM



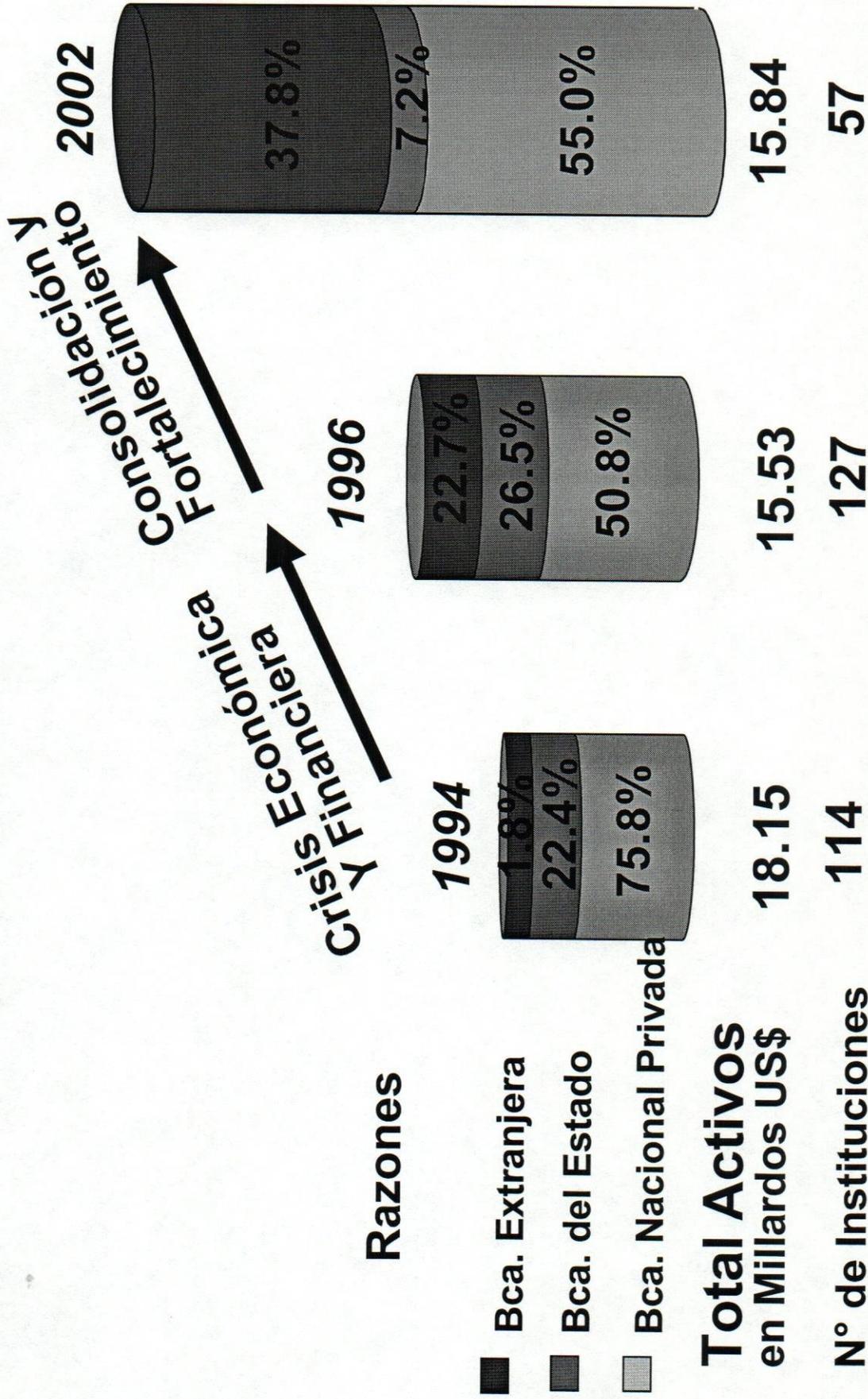
Estab. Fin., Bienes Inmuebles



(1) Minas e Hidrocarburos, Electricidad y Gas, Transporte y Almacenamiento, Servicios Comunales Sociales, y Actividades no bien especificadas
(2) Se refiere a créditos en cuenta corriente y leasing

**REDIMENSIONAMIENTO DEL
SISTEMA FINANCIERO VENEZOLANO**

Proceso de Globalización



Total Activos
en Millardos US\$

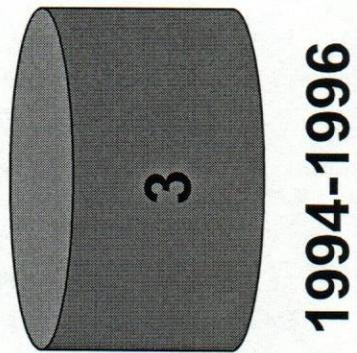
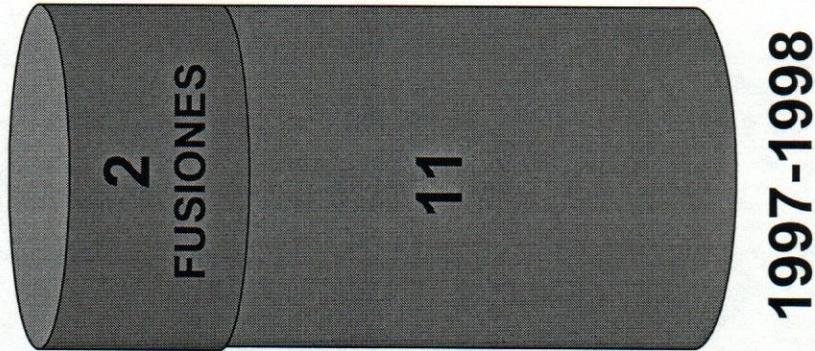
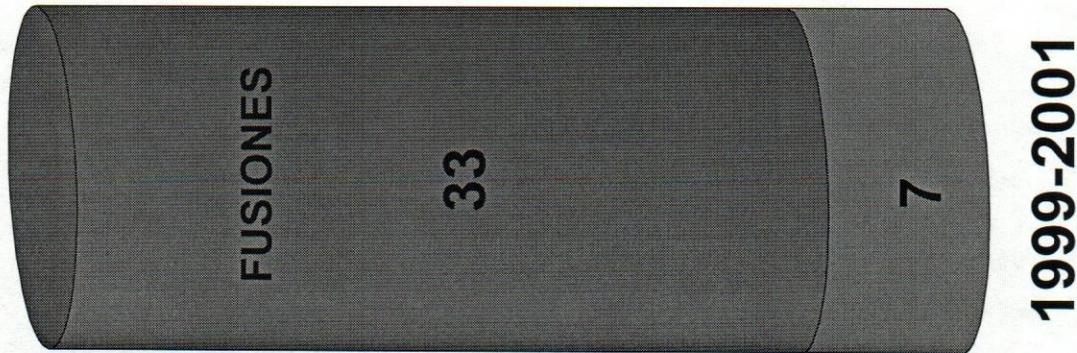
Nº de Instituciones

FUENTE: SUDEBAN

Resumen de los Procesos

Período 1994 - 2001

- Fusiones
- Transformaciones a Banco Universal



Proceso de Transformación del Sistema Financiero Venezolano

Año 1996

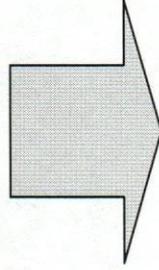
- ✓ 9 Tipos de Instituciones Especializadas
- ✓ 127 Instituciones



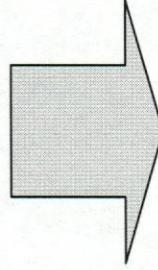
BCyU 88.9% Activos Totales



Act. Total: US\$ 15,587 MM



**19 Transformaciones en Banco Universal
36 Fusiones**

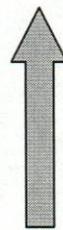


Septiembre 2002

- ✓ 8 Tipos de Instituciones Especializadas
- ✓ 57 Instituciones



BCyU 97.0% Activos Totales



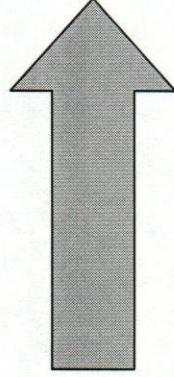
Act. Total: US\$ 15,838 MM

Reordenamiento del Sistema

1. Entrada de la Banca Extranjera (37.8% de los activos del sistema)
2. Conversión del Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo (de 21 a 5 EAP's entre 1996 y septiembre de 2002)

3. Transformación de la Supervisión bancaria:

- ✓ Supervisión Consolidada.
- ✓ Índices de Capitalización de Acuerdo a Estándares internacionales.
- ✓ Normas Prudenciales
- ✓ Metodología de Clasificación de Riesgo de la Cartera Crediticia



Eficiencia en el Manejo de Riesgo

Antes

- ✓ Conocimiento del Cliente
- ✓ Trayectoria
- ✓ Garantía
- ✓ Récord de Pago

Ahora

- ✓ Conocimiento del Cliente
- ✓ Trayectoria
- ✓ Garantía
- ✓ Récord de Pago

✓ Capacidad de Pago

✓ Riesgo Global

Riesgo Nacional

- ✓ Macroeconómico
- ✓ Inflación
- ✓ Devaluación
- ✓ Institucional
- ✓ Político
- ✓ Social

Riesgo Internacional

- ✓ Globalización
- ✓ Relaciones Internacionales
- ✓ Riesgo País
- ✓ Efectos Contagio

Riesgo Cuantitativo

- ✓ Tasas de Interés
- ✓ Liquidez
- ✓ Endeudamiento
- ✓ Concentración
- ✓ Cambiario

Riesgo Cualitativo

- ✓ Tecnológico
- ✓ Calidad de Gestión
- ✓ Sector/Segmento
- ✓ Moral

Riesgo Financiero

Evolución del Ratio de Capital

1994



Patrimonio: US\$ 1,497 MM

Se eleva de 6 a 8% el Índice de Patrimonio/ Activo con Base a Riesgo equiparándolo con el exigido por el Comité de Basilea

1999-2000



2002*

Patrimonio: US\$ 2,698 MM

✓ **Se eleva a 10% el Índice de Patrimonio/ Activo con Base a Riesgo**

✓ **Dic. 1999: No distribución del 50% de utilidades**

✓ **Se eleva a 12% el Índice de Patrimonio/ Activo con Base a Riesgo**

Nuevos Requerimientos de Capital Mínimo

El patrimonio se ha incrementado en 80% desde 1994 hasta Septiembre 2002

***Septiembre**