

## La Microfinanza: el inicio de la estructura intermedia para Venezuela

RECIBIDO: 09-06-03 • ACEPTADO: 25-07-2003

### Resumen

La Microfinanza surge en los años setenta y su inventor fue el Economista Muhammad Yunus profesor de una universidad en Bangladesh. La Microfinanza consiste en llevar los servicios financieros más comunes, como el crédito y el ahorro, a quienes no tienen acceso regular a ellos: los microempresarios pobres. La Microfinanza no es una institución bancaria tradicional pero es una solución financiera adaptada a la economía de mercado. Es el intermedio entre el mundo de las ayudas (Marx) y el egoísmo (Smith). La institución microfinanciera privada es el mejor ejemplo del inicio de una estructura intermedia entre el capitalismo neoliberal representado por las instituciones bancarias tradicionales y el socialismo estado paternalista representado por los bancos del estado. Por lo tanto es una solución económica a la grave crisis que actualmente existe en el país. Se combate la pobreza y el desempleo y se crean instituciones financieras sólidas a largo plazo; mientras el estado asume los servicios básicos de nutrición, salud y educación indispensables para combatir la pobreza que no tiene iniciativas microempresariales. La metodología inaugurada por el profesor Yunus se denomina "Crédito Grupal o Solidario" no piden garantía ni experiencia previa ni tampoco un tiempo de funcionamiento (ver marco teórico). En la microfinanza privada de Venezuela (caso Bangente) lo que se aplica es el "Crédito Mancomunado" (ver marco teórico) no pide garantía pero prefieren experiencia previa y mínimo un año de funcionamiento. Ambos métodos tienen en común que el grupo de prestatarios se respaldan unos a otros. Las primeras y más exitosas experiencias de Microfinanza en el mundo son el Banco Grameen en Bangladesh y BancoSol en Bolivia. Las primeras experiencias de Microfinanza en Venezuela son tres Organizaciones No Gubernamentales (ONGs): La Fundación Eugenio Mendoza en 1987, CESAP y la Fundación de la Vivienda Popular. Las tres unen esfuerzos y se hacen precursores de la primera institución microfinanciera privada en Venezuela llamada BanGente que empieza a funcionar en Febrero de 1999 con capital privado nacional e internacional. Las instituciones microfinancieras públicas de Venezuela, en especial el Banco del Pueblo y Banco de la Mujer, empiezan con esta forma de crédito en Octubre de 1999 y en Octubre de 2001 respectivamente.

sión autorizado por la Comisión Nacional de Valores.\* Economista con Magister en Políticas Económicas y Asesor de Inver-

## S Introducción

Según Ledgerwood (1999: 1-2) la Microfinanza es un enfoque de desarrollo económico dirigido a personas de bajos ingresos. La Microfinanza incluye tanto la intermediación financiera como la intermediación social; lo que quiere decir que además de otorgar servicios de crédito, ahorro y seguro, también busca la formación de grupos, el desarrollo de la confianza en sí mismos y el entrenamiento para desarrollar las capacidades financieras administrativas entre los miembros del grupo. Pero el servicio fundamental de las Instituciones Microfinancieras (IMFs) es el otorgamiento de pequeños préstamos para capital de trabajo sin exigir colateral y monitoreado para evaluar la efectividad del crédito con el acceso así a préstamos repetidos y mayores tomando en cuenta el éxito del historial crediticio. Las IMFs pueden ser organizaciones no gubernamentales (ONGs), cooperativas de ahorro y crédito, uniones de crédito, bancos gubernamentales, bancos comerciales o instituciones financieras no bancarias. Los clientes de microfinanza suelen ser microempresarios autoempleados de bajos ingresos tanto en áreas urbanas como rurales dedicados al sector comercial, a la agricultura, al sector servicio, artesanal o a la producción microindustrial constituyendo por lo general una fuente estable de ingresos.

El artículo tiene como objetivo, primero, plantear el conocimiento de lo que es la Microfinanza; segundo, proponer al sistema de Microfinanza privado, como una alternativa de política económica que ayuda a combatir la pobreza y el desempleo sin comprometer los recursos del estado y sin asemejarse a las instituciones financieras capitalistas privadas, lo que significa una alternativa que contribuye a la solución a corto plazo de la crisis económica que vive el país; tercero, hacer una síntesis de lo referente a las experiencias de Microfinanza en el mundo; y cuarto, plantear la síntesis metodológica y los índices de mora de las IMFs en Venezuela, incluyendo un resumen de la Ley de Noviembre de 2000 y el Reglamento de Junio de 2001.

La Microfinanza es importante como política económica. Es una organización para el desarrollo de la Economía Social estructura intermedia entre la Economía Pública y la Economía Privada. Se llamaría “Estructura Intermedia” todo lo relacionado con la microfinanza pues a pesar de su propósito social ésta debe ser vista como un negocio. Se debe adaptar a estándares bancarios de rendimiento hasta tanto no sofoquen la habilidad del pobre para alcanzar beneficios. “Parte del genio del movimiento de la microfinanza es ver al pobre como un mercado”(Dunford, 1998: 5).

El sistema de microfinanza, medio de financiamiento para la microempresa, materializa el deseado equilibrio o la “Estructura Intermedia” entre el estado paternalista (la extrema izquierda y el populismo) y el neoliberalismo (la extrema derecha). Entonces es un nuevo camino de pensamiento político. Así, la tercera estructura económica persigue los valores del centro al utilizar un instrumento de la economía del mercado como lo es el negocio de la banca pero aplicado a fines sociales. Este es todo un nuevo campo a ser desarrollado por las Ciencias Políticas en estrecha relación con la economía.

Las Líneas Generales del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001 – 2007, plantea el desarrollo del sistema microfinanciero a través de la Economía Social. Las entidades productivas de la Economía Social contienen un conglomerado de personas con distintas carencias pero con una característica común y es que han sido desde hace muchos años excluidas del sistema financiero tradicional. Por ello el plan es organizar un sistema de microfinanza apoyado en la Ley de Microfinanza, la Ley de Cooperativas, el Banco del Pueblo Soberano, el Banco de la Mujer y el Sistema Financiero Público para facilitar el acceso a los recursos financieros y a la asistencia técnica a las empresas familiares y a las microempresas (Ministerio de Planificación y Desarrollo).

El artículo se estructura de la siguiente forma: primero se plantea un marco teórico general sobre el término Microfinanza; luego las experiencias más importantes de microfinanza en el mundo; después las experiencias en Venezuela; el marco legal y los casos de instituciones microfinancieras públicas y privadas que funcionan en la actualidad. Como conclusión se resalta la importancia de las instituciones microfinancieras privadas como una estructura bancaria intermedia y como política económica y social factible que ayuda a salir de la crisis de desempleo actual y alivia la pobreza.

### Marco teórico

La Microfinanza es préstamos no colateralizados para prestatarios sin una fuente constante de ingreso de un salario de trabajo, con negocios propios pero sin acceso regular a los servicios financieros formales como el ahorro y el crédito. Los prestamistas no aceptan un colateral por pequeños préstamos ya que el costo de incautación y venta del bien dado como hipoteca puede exceder la deuda poseída. Sin embargo, la carencia de colateral incrementa los costos para prestamistas pues sin aval los riesgos de mora o incumplimiento generan pérdida al negocio bancario. “El prestatario pobre es también muy adverso

al riesgo, ellos están muy ocupados tratando ganarse la vida y el sustento diario como para participar en reuniones” (Meyer, 2001: 4). El prestatario tampoco desea comprometer bienes en hipoteca para un proyecto sin rentabilidad conocida ya que no tienen el respaldo de ser realizado por economistas.

En Microfinanza hay principalmente tres tipos de modalidades para otorgar créditos: el crédito individual, el crédito mancomunado y el crédito solidario. Según Ledgerwood (1999: 96) los préstamos individuales son la provisión de crédito a personas que no pertenecen a un grupo que es responsable colectivamente del pago del préstamo. Los clientes trabajan en el sector informal y necesitan capital de trabajo y crédito para adquirir activos fijos. Los montos de los préstamos y las condiciones se basan en análisis prudentes realizados por el oficial de crédito. Las tasas de interés son más elevadas que en los préstamos del sector formal pero inferiores a las de los préstamos del sector informal. La mayoría de las Instituciones Microfinancieras (IMFs) requieren alguna forma de garantía o de codeudores. Hay necesidad de entregar la siguiente documentación: contrato del préstamo; detalles respecto a las referencias de los clientes; llenar un formulario firmado por el codeudor y su información personal; escrituras legales de los activos ofrecidos en garantía; y el historial crediticio.

Según Ledgerwood (1999: 97) los préstamos solidarios se otorgan a grupos de mujeres en condiciones similares y no emparentados entre sí. Los ahorros son obligatorios. Se hacen reuniones semanales obligatorias con el oficial de crédito. El método fue desarrollado por el Banco Grameen de Bangladesh para atender a mujeres del área rural sin tierra que deseaban financiamiento pero se ha reproducido en más de 40 instituciones en Asia, Africa y América Latina. Según Uslar Gathmann (presidente de BanGente), en realidad un crédito mancomunado – que es el que hace BanGente - y uno solidario – que es el que hace Grameen Bank en Bangladesh - son la misma cosa, se trata de una operación crediticia en la que intervienen varias personas que se conocen y tienen confianza, en la que cada cual recibe un monto x del banco (que puede ser diferente de los demás) y por el cual todas pagan la misma tasa de interés y deben pagar con el mismo plazo y periodicidad haciendo un solo depósito con todas las cuotas a cada vencimiento. Si alguien no puede pagar su cuota, los demás integrantes del grupo tienen la obligación de completar el pago solidariamente. La obligación no se considera saldada si no se han pagado todas las cuotas, e independientemente de que uno o varios miembros del grupo hayan pagado sus respectivas obligaciones, si alguien no ha pagado las

suyas, los demás siguen estando morosos hasta que se haya solventado la situación.

Los grupos tipo Grameen Bank (crédito solidario) de 15 a 30 mujeres son mucho más numerosos que los grupos tipo BanGente (crédito mancomunado) el cual consiste típicamente en 4 mujeres u hombres; el crédito es uno solo y es repartido por la líder del grupo en el caso Grameen Bank;. El crédito es repartido por la misma institución en el caso BanGente.

En los grupos tipo BanGente no se requiere de garantías pero tienen preferencia los que tienen experiencia previa en crédito y deben tener al menos un año funcionando. En los grupos tipo Grameen Bank no se requiere de garantías ni de experiencia previa en crédito ni tampoco de tiempo funcionando. En ambas metodologías, los clientes provienen de áreas rurales o urbanas densamente pobladas. Pero las áreas rurales son preferidas para créditos solidarios y las áreas urbanas son preferidas para créditos mancomunados. Ambos modelos incorporan asistencia técnica mínima para los prestatarios.

La concesión de microcréditos constituye un instrumento fundamental para combatir la pobreza y la marginación social, pero tiene que estar respaldada con asistencia técnica, capacitación y apoyo a la gestión comercial para tener éxito. Por supuesto, debe ir acompañado de otros servicios indispensables como los de nutrición, salud y educación.

Los Costos de Transacción en el negocio de la Microfinanza son muy elevados, por ello la mayoría de las metodologías exigen densidad urbana. Los mejores mercados para este tipo de empresa son las grandes ciudades y sus barrios periféricos donde se encuentra la mayor parte de la población que trata de subsistir a través del autoempleo o de la microempresa informal. Este es una mina de lecciones sobre la audacia y la necesidad de producir hacen de estos, sin conocimientos de administración y sin apoyo financiero, unos empresarios autóctonos. Además se aplica la microfinanza en áreas rurales como es el caso del Grameen Bank pero sus costos son más elevados.

Por si mismo el término “microfinanza” se refiere solo a un vehículo sin decir quien está en él y a dónde va. La comunidad de practicantes de la Microfinanza: los donantes, inversores y otros partidarios afirman que quién está en el vehículo es “el pobre” y el destino es “salir de la pobreza” (Dunford, 1998: 1). El tema de la pobreza y la microfinanza es muy controversial. No pueden ligarse ambos temas sin hacer referencia a la microempresa. En efecto, la microfinanza es sólo una eventual solución de superación de la pobreza para los pobres que tengan un negocio propio en marcha, lo cual es una minoría por definición.

Una organización de microfinanza tiene cinco grupos de participantes: la sociedad, el cliente pobre, el donante, los trabajadores de la institución y los inversionistas. Cada grupo con sus propias metas y sus propias medidas de rendimiento.

¿Pero que se entiende por pobre? ¿No es este un término a veces abstracto? Para la Microfinanza este sencillamente es aquel ente marginado del sistema financiero tradicional, incapaz de comprometer una hipoteca en respaldo del crédito. Hay dos teorías generales del mejor camino para ayudar al pobre proveyéndole acceso a servicios financieros. La primera se enfoca en la necesidad de la “eficiencia económica” para alcanzar amplio desarrollo económico y social a largo plazo. El centro de atención es el “negocio”. La segunda teoría se enfoca en la “equidad social” para aliviar más inmediatamente la carga diaria de la pobreza. Su objetivo tiende a ser el autoempleo de los más pobres, especialmente mujeres. Aquí el centro de atención es la “familia” (Dunford, 1998: 2). Estas diferencias son académicas. Negocio y familia están muy vinculados en el mundo del microempresario y su desarrollo es paralelo. No hay una verdadera diferencia práctica si se enfoca como negocio o como familia pues los microempresarios suelen tener familia y la microfinanza las ayudan si tienen negocios. Sin embargo, esta es la mejor garantía que el pobre posee, el demostrar su dependencia económica de la actividad que viene desarrollando durante más de un año. Ese vínculo, cuando es inseparable, otorga la garantía moral suficiente para los asesores de negocio u oficiales de crédito. Esta forma de trabajo es completamente diferente al de la Banca Comercial o Universal y se ha desarrollado perfectamente bien en los países del tercer mundo; tanto es así que se dice que “el movimiento de la microfinanza es el aporte novedoso del tercer mundo al primer mundo” (Márquez, 2000: 2).

¿Pero cual fue la motivación original por la Microfinanza? “Nació en las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs). Estas están centradas en el niño y su desarrollo integral” (Dunford, 1998: 3). La microfinanza parece como un maravilloso compromiso entre los caminos extremadamente directos y extremadamente indirectos de ayudar al niño a través de la mujer con la responsabilidad de criarlo con un recurso práctico: el efectivo. “En términos mundiales 70% de los pobres son mujeres. Esto tiene que ver con discriminaciones por razones de género, tiene que ver con razones culturales de acceso de la mujer al trabajo, a la tierra y al financiamiento”. “En Venezuela las mujeres tienen un 30% de remuneración menor que los hombres, se sigue viendo el salario de las mujeres como un salario

compensatorio, se supone que el proveedor es el hombre, aunque encontramos que el 23% de los hogares venezolanos tienen a una mujer sola como cabeza del hogar. Pero en los hogares más pobres más del 50% la cabeza de familia es una mujer sola” (Cañizález, 2001: 2). “El desempleo afecta más a las mujeres. Si el desempleo se ubica entre el 13 y 14 % en promedio no es de extrañar que en el sector femenino llegue hasta el 30 o 40%” (PNUD, 2001). Entonces la motivación original de la microfinanza fue la familia pero se materializa en el negocio familiar a veces llevado a solas por la mujer. En la práctica venezolana si no hay negocio no hay crédito y la microfinanza es un proceso no masivo de combate a la pobreza.

## Primeras experiencias de microfinanza en el mundo

El Banco Grameen fue la primera experiencia de microfinanza en el mundo, fundado por el economista Muhammad Yunus, considerado el padre de la Microfinanza<sup>1</sup>. Las dos mejores organizaciones de microfinanza en el mundo son BancoSol en Bolivia y el Banco Grameen en Bangladesh. Este banco ha beneficiado a más de dos millones de personas de escasos recursos, la mayoría de ellos mujeres, rurales y sin tierra. “En Bolivia la microfinanza ha tenido un éxito increíble, el movimiento de la microfinanza empezó hace como 20 años, aunque las instituciones se cristalizaron y se estructuraron a mediados de los 80. Actualmente, los usuarios tienen una tasa de mora muy inferior a los bancos comerciales, se habla de un 3 a un 4% máximo. Hoy en día, el plan ha beneficiado a más de 2 millones de personas” (Márquez, 2000: 4). “En Bolivia se calcula que hay un 80% de pobreza crítica y el ingreso per capita se calcula alrededor de los 1.000 dólares al año” (Márquez, 2000: 5). Bangladesh y Bolivia son ejemplos exitosos del funcionamiento de la microfinanza.

El desarrollo de microempresas es más difícil en el primer mundo, por ejemplo en los Estados Unidos, porque las personas prefieren y pueden generalmente obtener sus ingresos de un salario de trabajo. Además, la seguridad pública estatal garantiza subsidios al desempleo. Los países del Primer Mundo están motivados a seguir el ejemplo del Tercer Mundo pero su estructura económica es incomparablemente diferente.

Las circunstancias en Bangladesh o en Bolivia han sido diferentes a los países desarrollados y a Venezuela. Aquellos países se hicieron importantes en microfinanza porque se creó una administración sana para canalizar

los recursos. En Bolivia, particularmente, hubo mucha ayuda internacional y apoyo de las ONGs que permitieron que BancoSol obtuviera los recursos administrados con criterio de escasez hacia el logro de sus objetivos: financiar a la microempresa y al autoempleado.

Se estima que “en los próximos 10 años, los partidarios de las organizaciones de microfinanza van a buscar más de 20 billones de dólares para proveer de préstamos a 100 millones de las familias más pobres en el mundo. En los Estados Unidos, el más nuevo presupuesto federal propone un 159% de incremento en aproximadamente 200 millones de dólares gastados al año en microfinanza doméstica” (Schreiner, 2001: 1).

## Las microfinanzas en Venezuela

### MARCO LEGAL<sup>2</sup>:

El marco legal se creó básicamente como apoyo a la iniciativa de crear entidades microfinancieras financiadas por el Estado, como los casos del Banco del Pueblo y el Banco de la Mujer. Las entidades microfinancieras privadas, como el caso de BanGente, afirman existir independientemente de este marco legal que sólo norma la creación del Fondo de Desarrollo Microfinanciero.

### ¿Que se entiende por microempresa en Venezuela?

Este término es concreto, pues está definido en el Artículo 2 del Decreto Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, según el cual “un microempresario es una persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolla o tiene iniciativas para desarrollar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes, y que cuenta hasta con 10 trabajadores y realizan ventas anuales por la cantidad hasta de 9.000 unidades tributarias”(Decreto Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero). La unidad tributaria esta actualmente en 19.400 bolívares (Año 2003).

### ¿Quién ejecuta las actividades de microfinanzas en Venezuela?

Según el Artículo 4 del Decreto Ley, “los entes de ejecución pueden ser Asociaciones Civiles, Fundaciones, Fondos, Cooperativas de Ahorro y Crédito y otras organizaciones públicas o privadas adoptando o no la forma de banco. Igualmente aquellas instituciones regidas por la Ley General de Bancos y Otras Instituciones

Financieras que manifiesten su voluntad de prestar los servicios financieros a que se refiere la Ley de Microfinanza” (Decreto Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero).

### ¿Quién apoya a las instituciones de microfinanza en Venezuela?

Las instituciones de microfinanza en Venezuela las apoya el Fondo de Desarrollo Microfinanciero organismo adscrito al Ministerio de Finanzas. Según el artículo 9 del Decreto Ley, el objeto del Fondo de Desarrollo Microfinanciero es “apoyar las políticas de fomento, desarrollo y fortalecimiento del sistema microfinanciero”. Según el Artículo 10 “su patrimonio está conformado por: los aportes otorgados por el Ejecutivo Nacional; los aportes de organismos internacionales, agencias de cooperación, y fondos provenientes de organismos multilaterales; y, los aportes provenientes de fondos públicos”.

Según el Artículo 13 es competencia del Fondo de Desarrollo Microfinanciero:

1. Realizar las operaciones necesarias para el cumplimiento del objeto previsto en el artículo 9 de la Ley de Microfinanza.
2. Otorgar créditos a los entes de ejecución.
3. Administrar los recursos.
4. Optimizar el rendimiento de los recursos.
5. Hacer operaciones financieras en instituciones calificadas, nacionales e internacionales, que generen la máxima rentabilidad y no estén sujetas a pérdidas de valor de ninguna naturaleza y de fácil realización.
6. Suscribir fideicomisos o contratos de provisión de fondos con los entes de ejecución.
7. Supervisar los créditos para verificar la debida aplicación de los recursos.
8. Actuar como fiduciario a los fines de canalizar los recursos otorgados a los programas.
9. Las demás competencias que le sean otorgadas. (Decreto Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero).

### ¿Cuáles son los criterios para el otorgamiento de los créditos?

Según el Artículo 15 los criterios para otorgar créditos son:

1. El análisis crediticio, basado en el conocimiento de la persona, la voluntad moral para honrar sus obligaciones, su unidad económica familiar, el entorno social y sus potencialidades.

2. La flexibilización de los requisitos y facilitación de los trámites administrativos.

3. El incremento progresivo de los montos de los préstamos al usuario, en función al cumplimiento de sus pagos; y

4. Los créditos serán otorgados, con o sin interés, fundamentándose en la oportunidad, la necesidad de acceso inmediato y el tiempo de recuperación de los mismos.

(Decreto Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero).

Según el Artículo 18 los clientes del sistema microfinanciero pueden constituirse en sociedades de garantías recíprocas, destinadas a asegurar mediante avales o fianzas el reembolso de los créditos que sean otorgados a otros usuarios (Decreto Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero).

### **¿Cuáles son las políticas de crédito en el sistema microfinanciero?**

Según el Artículo 26 del Reglamento del Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, los créditos otorgados a los usuarios del sistema microfinanciero serán otorgados bajo la modalidad de créditos individuales, mancomunados o solidarios, entendiéndose a tal efecto:

1. Crédito Individual: el otorgado a personas naturales, autoempleadas o desempleadas, a los microempresarios, individualmente considerados, con o sin intereses.

2. Créditos Mancomunados: el otorgado a un grupo de usuarios, de manera individual, del sistema microfinanciero, cuya característica principal es el compromiso de todos los participantes del grupo en el cumplimiento de las obligaciones de pago.

3. Crédito Solidario: el otorgado a un grupo solidario de usuarios del sistema microfinanciero, el cual estará conformado por dos (2) a Nueve (9) personas naturales o jurídicas, reunidas para respaldar en forma solidaria el crédito concedido.

(Reglamento del Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero).

### **¿Quién fija las tasas de interés?**

Según el Artículo 32 del Reglamento, en el caso de los microcréditos con intereses, el Fondo de Desarrollo Microfinanciero es el encargado de fijar las tasas de colocación de los créditos a los entes de ejecución. Según el Artículo 33, el Fondo de Desarrollo Microfinanciero

es el encargado de fijar las tasas de interés máximas a ser cobradas por los entes de ejecución a los usuarios del sistema (Reglamento del Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero).

Según el Artículo 34 del Reglamento, en el caso de los microcréditos sin intereses, el Fondo de Desarrollo Microfinanciero es el encargado de fijar las políticas de colocación de los recursos, con fundamento en lo siguiente:

1. Identificar la población a ser atendida tomando como prioridad aquellas que se determinen según las políticas del Fondo de Desarrollo Microfinanciero y,

2. Un monto máximo de 100 Unidades Tributarias. (Reglamento del Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero).

### **EXPERIENCIAS EN EL PAÍS**

Las experiencias de Microfinanza en Venezuela no son tan exitosas como en Bolivia y Bangladesh. En Venezuela se incursiona en la microfinanza pública a través del Banco del Pueblo y del Banco de la Mujer con los recursos del presupuesto estatal. El Banco del Pueblo inició operaciones el 27 de Octubre de 1999. En año y medio el banco otorgó 7.675 créditos por un monto de 8.407 millones de bolívares. El Banco del Pueblo practica tres metodologías: el primero es llamado Grupo "Solidario" (no es igual a la metodología de Yunus). Consiste en unir un grupo de tres a cinco personas que requieran montos iguales de préstamos y que se avalen mutuamente; se presta entre 970.000 a 9.750.000 por persona; el plazo es a un año y la tasa es del 20% anual o 1,67% mensual. La segunda metodología que junto con la anterior se practica desde los inicios del Banco es el Préstamo Individual. Este requiere de un fiador; la tasa y el plazo es semejante al Solidario. Ambas metodologías exigen que la microempresa tenga por lo menos 6 meses de establecidos. La tercera metodología surge a partir del 2003 y es llamada Nuevos Emprendedores: son para las personas que van a iniciar una microempresa. Son préstamos individuales y requieren de un fiador, el cual puede ser empleado de cualquier institución pública o privada o empresario. El monto a prestar y los meses de plazo son: 300.000Bs – 900.000Bs 12 meses ; 1.000.000Bs – 4.500.000Bs 18 meses; 5.000.000Bs – 13.580.000Bs 24 meses . La tasa es del 12% anual o 1% mensual y el período de gracia 3 meses.

El índice de morosidad del Banco del Pueblo se ubicó en 11% para el mes de Enero de 2001, más del doble que el de la Banca Privada en su conjunto que era

en ese entonces del 5%. El Banco promedió una morosidad de alrededor del 40% para el año 2002. Es de resaltar que el Banco para Diciembre de 2002 poseía una tasa de mora de 81% (Fuente: Banco del Pueblo Soberano / Auditoría de Ramírez Materán & Asociados).

En cuanto al Banco de la Mujer este se inauguró el 8 de Octubre de 2001, se tiene la información de que preveía entregar unos 700 millones de bolívares mensuales en créditos a una tasa del 12% anual. La tasa de interés de mora es del 1,5%. A partir de Abril de 2003 se crea la tasa agrícola del 6%. Además existe la tasa agroalimentaria (para negocios, bodegas, venta de víveres, etc.) al 6% pero en casos especiales se cobraría el 0% y se otorgan períodos de gracia. El Banco de la Mujer contempla otorgar préstamos sin intereses, previo estudio de cada caso particular. El proyecto, de carácter nacional, arrancó con 13 millones de dólares. Según la Presidenta, el Banco de la Mujer partiría de una banda para los créditos, que estaría entre los 400 y 7.000 dólares. El plazo para cancelar en sus comienzos era de 12 meses pero desde Noviembre de 2002 pasó a ser 18 meses. La unidad asociativa es de 5 mujeres para un crédito mancomunado. En un principio el monto mínimo prestado por unidad asociativa era de 2.500.000 bolívares pero a partir de Diciembre de 2002 es de 4.250.000 bolívares. No se tiene información sobre el índice de morosidad de este Banco.

La tarea de hacer un banco no le corresponde al Estado. "Se tienen múltiples ejemplos donde se ha demostrado no solamente en Venezuela, sino en América Latina, que cuando el Gobierno se coloca en la posición de banquero falla" (Márquez, 2000: 3). La responsabilidad bancaria corresponde a la empresa privada porque los bancos se deben manejar con criterio de empresa creándose así instituciones a largo plazo porque tienen vigilantes y dolientes que observan que los recursos se manejen bien. Este es el caso de la institución micro-financiera privada BanGente el cual ha logrado los mejores resultados en índice de morosidad en

el sistema micro-financiero; debido a que es una institución con capital privado nacional e internacional.

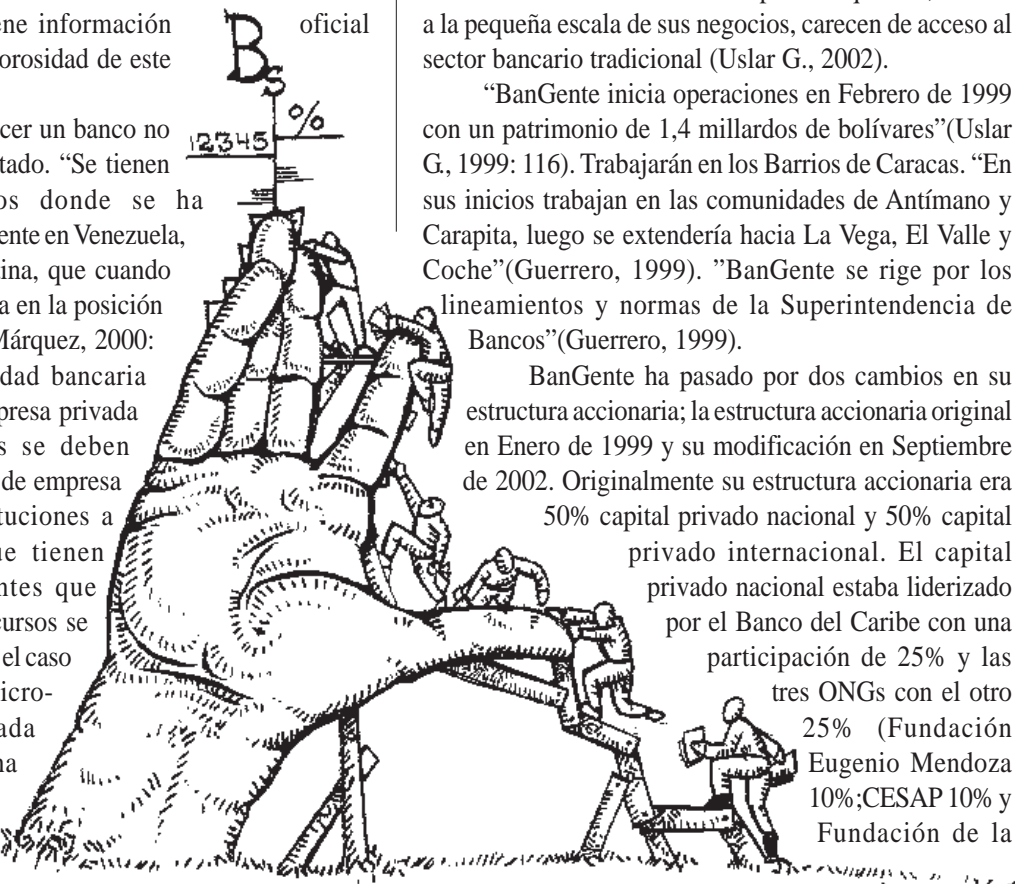
"Los antecedentes de BanGente están en tres ONGs: La Fundación Eugenio Mendoza, el Centro Social de Acción Popular (CESAP) y la Fundación de la Vivienda Popular. Estas trabajaban ofreciendo créditos, ayudas y asesoramientos al sector microempresarial" (Guerrero, 1999). "En Venezuela, el sector de las microempresas recibió apoyo en sus inicios de la Fundación Eugenio Mendoza. Dicha organización creó en 1987 los primeros programas con el crédito mancomunado" (Gómez y Feo, 2000: 14). "Con el paulatino crecimiento de la economía informal, las organizaciones se vieron obligadas a ampliar su cobertura de trabajo, así que decidieron unir esfuerzos y trabajar juntas bajo un mismo nombre: BanGente" (Guerrero, 1999). Estas ONGs son socios en BanGente desde 1999 pero no dejaron de ser competidores entre sí en sus actividades independientes que desde muchos años atrás llevaban en materia de microcréditos.

### EL CASO BANGENTE

La filosofía de BanGente y su misión es "asegurar el éxito económico de las empresas de la gente en Venezuela proveyéndole crédito y otros servicios financieros a individuos autoempleados quienes, debido a la pequeña escala de sus negocios, carecen de acceso al sector bancario tradicional (Uslar G., 2002).

"BanGente inicia operaciones en Febrero de 1999 con un patrimonio de 1,4 millardos de bolívares" (Uslar G., 1999: 116). Trabajarán en los Barrios de Caracas. "En sus inicios trabajan en las comunidades de Antimano y Carapita, luego se extendería hacia La Vega, El Valle y Coche" (Guerrero, 1999). "BanGente se rige por los lineamientos y normas de la Superintendencia de Bancos" (Guerrero, 1999).

BanGente ha pasado por dos cambios en su estructura accionaria; la estructura accionaria original en Enero de 1999 y su modificación en Septiembre de 2002. Originalmente su estructura accionaria era 50% capital privado nacional y 50% capital privado internacional. El capital privado nacional estaba liderizado por el Banco del Caribe con una participación de 25% y las tres ONGs con el otro 25% (Fundación Eugenio Mendoza 10%; CESAP 10% y Fundación de la



Vivienda Popular 5%). El capital privado internacional estaba compuesto originalmente por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) 15%; la Corporación Andina de Fomento (CAF) 15%; Profund, S.A. 15% y Acción Internacional 5% (Uslar G., 1999: 116). BanGente esta compuesto, desde Septiembre de 2002, con capital privado 70,25% nacional y 29,75% internacional. El Banco del Caribe es el principal accionista de capital nacional con una participación ahora de 52%. Las tres ONGs participan accionariamente así: la Fundación Eugenio Mendoza 5,5%, CESAP 10% y la Fundación de la Vivienda Popular 2,75%. Los organismos internacionales participan desde Septiembre de 2002 así: Banco Interamericano de Desarrollo (BID) 8,83 %; Corporación Andina de Fomento (CAF) 6,80 %, Profund, S.A. 9,12% y Acción Internacional 5% (Uslar G., Exposición en las Jornadas de Actualidad en Gerencia Financiera. Mérida. Venezuela. 9 de Mayo 2003).

“En las zonas populares de Caracas se concentra el 45% de las microempresas que existen en el país” (Uslar G., 1999: 117). En realidad podría estar entre el 45 y el 60% pues se estima que podría existir 900.000 microempresas establecidas en Caracas desde años y si se compara con “1,5 a 2 millones” (Contreras, 2001) de microempresas que podría existir en todo el país, se tendría como resultado aquel intervalo porcentual. En el país el sector de microempresas “genera empleo para el 56% de la población activa en el sector informal”. “En Caracas cada una le da trabajo a 3 y hasta 5 personas promedio” (Contreras, 2001). Además se estima que en el país “mas del 52% de la población económicamente activa trabaja en el sector informal” (Uslar G., 2002) y si este porcentaje se aplica a Caracas se puede concluir que es un buen mercado para empezar un proyecto tan novedoso destinado a los pobres, desempleados,

autoempleados o a los que poseen microempresas de menos de 10 trabajadores y ventas anuales menores a 9.000 Unidades Tributarias. Esta es la razón por la que BanGente se establece en Caracas y en especial en los barrios más pobres de la capital. Un mercado así de concentrado es ventajoso para la microfinanza. Los asesores de negocio u oficiales de crédito trabajan mejor al recorrer las calles de los barrios, sin hacer publicidad, pues conocen a trato personal al cliente, sus familiares y vecinos en busca de la garantía moral. El cliente debe demostrar que la microempresa es parte indispensable de su modus vivendi, que lleva más de un año, que los familiares están comprometidos en la producción y que los vecinos los conocen por su eficiencia. El cliente debe demostrar también que ha estado al margen del servicio financiero tradicional porque no cuenta con hipoteca que ofrecer para respaldar un crédito y esta es la característica común de estos pequeños pero emprendedores empresarios.

BanGente clasificó su cartera de crédito en 1999 de la siguiente manera: “15% se destina a servicios, 27% a producción y 58% a comercio” (Gómez y Llovera, 1999: 5). En la actualidad, para Marzo de 2003, clasifica sus clientes así: 4,09% en servicios, 9,72% en producción, 12,44% en transporte, y 73,75% en comercios (Uslar G., Exposición de las Jornadas de Actualidad en Gerencia Financiera. Mérida. Venezuela. 9 de Mayo de 2003). Es importante resaltar que BanGente se interesa en la participación de la mujer como cliente. Así se tiene que en 1999 48% de los clientes eran mujeres y en el 2001 62%; “actualmente, al cierre de Marzo de 2003, de un total de 5.995 clientes 48% son mujeres” (Uslar G., Mayo de 2003). Según Uslar Gathmann la proporción de mujeres siempre ha estado entre 48 y 49%. También es de resaltar que el número de clientes activos ha ido creciendo a una tasa interanual promedio del 35,3%.

**Tabla Estadística Histórica de BanGente:**

A,,O	PORTAFOLIO ACTIVO	MONTO DESEMBOLSADO	CLIENTES ACTIVOS	BALANCE PRESTAMO PROMEDIO	PORCENTAJE DE CLIENTES MUJERES
1999	\$1.989.000	\$6.281.000	2.575	\$772	48%
2000	\$3.353.000	\$11.553.000	3.502	\$958	49%
2001	\$7.376.000	\$18.356.000	5.221	\$1.413	62%
2002*	\$2.925.000	\$9.304.000	6.314	\$463	N/A

\* Las estadísticas del 2002 son preliminares. Fuente: (Uslar G., 2002). INTERNET.



Según el Presidente de BanGente el préstamo promedio para el 2002 es de 1.200.000 bolívares y existen 6.500 clientes activos; una tasa de mora del 5% lo que ratifica que el pobre es un buen pagador y que la institución merece el buen calificativo de “AA+” (Chiappe, 2000: 2-4) según el ranking de la Sociedad Calificadora de Riesgo Francisco Faraco y Asociados. “El sistema del Crédito Mancomunado ha resultado tan exitoso que el 90% de los créditos de BanGente son otorgados de esta forma” (Chiappe, 2000: 2-4) aceptándose una tasa de interés activa relativamente alta, para cubrir los costosos gastos de operación, que en el 2002 promedió 50% comparado con 45% de la Banca Comercial y del 12 al 20% de la Banca Pública. Lo mínimo que prestan actualmente son 400.000 bolívares; no existe límite máximo; el plazo es a 3 meses; la tasa es muy cercana al promedio del mercado y lo más importante no hay colateral<sup>3</sup>.

## Conclusiones

La microempresa necesita el apoyo financiero, comercial y técnico para su desarrollo. Entre las microempresas existen las formalizadas, fáciles de cuantificar a través de los archivos de organismos públicos y privados; y las informales difícil de determinar. Pero en su totalidad representan un sector importante de la economía y su desarrollo sustentable. Son iniciativas aleccionadoras pues son empresarios autóctonos sin formación académica pero que han demostrado durante años su capacidad de sobrevivir a las crisis económicas del país y del mundo. Uno de los elementos que necesitan para crecer es el recurso financiero. Este apoyo es el que le ofrece la Microfinanza un camino nuevo en las finanzas. La Microfinanza hace menos costosa la operación de una microempresa pero esta debe existir previamente para que se le pueda dar crédito. Sin embargo, los recursos deben tener un seguimiento, se debe optimizar su rendimiento, por ello, es necesario ir incorporando a las microempresas a la economía formal. Se les debe capacitar con conocimientos de contabilidad; se les debe apoyar con asesoría económica a través de la realización de proyectos económicos; se les debe ayudar con estudios de mercado para que así estas microempresas se transformen en medianas y luego en las grandes empresas que la mayoría de las veces prometerían ser, abarcando mercados cada vez mayores. Necesitan de recursos, audacia, ambición y asesoría en diversos aspectos. Para ello la microfinanza es el apoyo en sus comienzos, es la otra cara de la moneda y debe asumir los riesgos compartidos con el empresario

pobre. Se ha demostrado que el empresario “pobre o no tan pobre” es mejor pagador cuando sus compromisos en crédito se asumen con instituciones microfinancieras privadas pues llega a valorar la ayuda financiera; no desea perder credibilidad y cumple con los pagos para que progresivamente se le aumente el monto del préstamo. Esto es corroborado por los índices de mora publicados por la banca comercial, las ONGs, la banca microfinanciera pública y la banca microfinanciera privada.

En Venezuela la Microfinanza ha comenzado a satisfacer el mercado de microempresas desde 1987 a través de las ONGs. Dos instituciones microfinancieras públicas se incorporan al esfuerzo en Octubre de 1999 y en Octubre de 2001 estas son el Banco del Pueblo y el Banco de la Mujer. En Febrero de 1999 surge la primera institución microfinanciera del país BanGente una institución microfinanciera privada que ha demostrado ser la manera más eficiente de manejar los recursos. Es el inicio de la estructura intermedia para Venezuela, pues no compromete los recursos del presupuesto del estado como los casos mencionados de banca microfinanciera pública y tampoco es una institución bancaria comercial con sus rígidas exigencias para otorgar créditos, típico del sistema financiero capitalista privado. Por ello se dice que “la microfinanza, si es una institución privada, materializa un equilibrio entre el paternalismo estatal y el neoliberalismo”(Márquez, 2000).

La Microfinanza es un factor importante para la solución de la pobreza, pues está dirigido a financiar iniciativas empresariales de pequeña escala. Pobreza y desempleo eran dos variables tradicionalmente separadas pues el pobre vendía generalmente su fuerza de trabajo en el mercado de trabajo, y el desempleo era el resultado de variables macroeconómicas como altas tasas de interés, disminución de la inversión extranjera por inestabilidad jurídica o política, recesión económica expresada en el Producto Interno Bruto, entre otros factores. Ahora con la microfinanza y su metodología crediticia particular (prestar sin exigir colaterales a grupos de empresarios pequeños que se respaldan mutuamente) el pobre tiene empleo si él mismo tiene iniciativas emprendedoras creando su propia microempresa y la microfinanza le da la posibilidad de conservar o mejorar su empresa después de un tiempo de funcionamiento y con excepciones desde su comienzo cuando necesite financiamiento para capital de trabajo. La Garantía Social (Crédito Mancomunado) y la Garantía Moral (conocimiento del cliente), perfectamente llevadas a la práctica como aval para los créditos que otorgan la microfinanza, conducirá al país a un agregado macroeconómico en crecimiento constituido

de pequeñas inversiones que serán fuentes de empleo, y de una variedad de productos para satisfacer el consumo del mercado nacional ambicioso de alternativas. El Estado debe satisfacer los servicios básicos salud, educación y seguridad entorno necesario para el desarrollo de la Microempresa y complemento al esfuerzo financiero de

la Microfinanza con el objetivo de ayudar a salir de la pobreza. La Microfinanza llevada a la práctica con instituciones microfinancieras privadas es solo el inicio de una estructura económica intermedia para la Venezuela del siglo XXI pero en la práctica sigue siendo una solución de economía de mercado centrado en lo financiero.

## Bibliografía

- Arriola Bonjour, Pedro. TECNOLOGIAS CREDITICIAS PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS. Caracas. Junio 2001.
- Cañizalez, Andrés: "El Banco de la Mujer". Publicado en ALAI. 26 de Junio de 2001.
- Contreras Alluve, César: "Microempresa es empleo". Ultimas Noticias 13 de Junio de 2001.
- Chiappe, Giuliana: "BanGente amplía cartera de depósitos". El Universal 26 de Marzo de 2000. Caracas. p. 2-4.
- Dunford, Christopher. MICROFINANCE: A MEANS TO WHAT END?. Stockholm, Sweden. April 1998. p.1 – 6.
- Gómez Samper y Feo Velutini (Entrevistados). Informe Especial. Revista Dinero. No. 146. 15 de Julio de 2000. p. 11
- Gómez Samper, Henry y Llovera, José Ramón: ¿Quién financia la pequeña empresa en Venezuela?. Revista Debates IESA. Vol. V No. 1. Julio – Septiembre 1999 p. 3.
- Guerrero, Thais: "Pequeños empresarios cuentan con una entidad financiera". INTERNET.
- Ledgerwood, Joanna. Manual de Microfinanzas. Washington, D.C.. Estados Unidos. 1999
- Márquez, Julia: "La microfinanza materializa un equilibrio entre el paternalismo estatal y el neoliberalismo". Caracas. 4 de Julio de 2000.
- Meyer, Richard L.. THE DEMAND FOR FLEXIBLE MICROFINANCE PRODUCTS: LESSONS FROM BANGLADESH. Journal of International Development, Vol. 14 No. 3. April 2002. p. 4.
- Ministerio de Planificación y Desarrollo. Líneas Generales del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001 – 2007. Venezuela construye su camino, en transición hacia la Revolución Bolivariana. Caracas. República Bolivariana de Venezuela. Septiembre 2001. p. 26.
- Pérez Araujo, Víctor Rafael: "La Microfinanza". Frontera. 28 de Febrero de 2003. p. 5ª Opinión.
- PNUD. Chávez inaugura Banco de la Mujer. Noticias Novedades Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 8 de Octubre de 2001. República Bolivariana de Venezuela. DECRETO LEY DE CREACIÓN, ESTÍMULO, PROMOCIÓN Y DESARROLLO DEL SISTEMA MICROFINANCIERO. Gaceta Oficial No. 37.076. 13 de Noviembre de 2000.
- República Bolivariana de Venezuela. REGLAMENTO DEL DECRETO CON FUERZA DE LEY DE CREACIÓN, ESTÍMULO, PROMOCIÓN Y DESARROLLO DEL SISTEMA MICROFINANCIERO. Gaceta Oficial No. 37.223. 20 de Junio de 2001.
- Sandoval, Werther: "Desde mañana BanGente iniciará operaciones". El Universal 19 de Enero de 1999. Caracas. p. 2-12.
- Schreiner, Mark: "A Cost – Effectiveness Analysis of the Bank of Bangladesh". Center for Social Development. Washington. University of St Louis. 2001.
- Tor, Jansson. La Regulación Financiera y su Importancia para la Microfinanza en América Latina y el Caribe. BID. Washington D.C.. 1998. p. 11.
- Tovar, Eudomar (Entrevistado). Venpres. El Nacional 16 de Octubre de 2002. Caracas. p.E/2.
- Uslar Gathmann, Juan (Entrevistado). BanGente Banco a escala humana. Revista Producto. Año 16 No.191. Agosto 1999. p. 116.
- Uslar Gathmann, Juan. BANGENTE (BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA). Caracas. 2002. INTERNET.