

Desempeño de instituciones microfinancieras del Estado Mérida¹

Contreras de Ussher, Ismaira²

Resumen

Este trabajo evalúa el desempeño de instituciones microfinancieras (IMF) no bancarias, del Estado Mérida, desde una perspectiva de un modelo de IMF ideal, en cuanto a su orientación hacia la atención de los sectores excluidos del sistema bancario tradicional, con capacidad de ofrecer un servicio de calidad a sus clientes, de lograr la autosuficiencia operativa y financiera, sustentabilidad en el tiempo y atención al mayor número posible de demandantes del servicio. Se realizó una encuesta de once partes, referidas a cada uno de los objetivos específicos y 60 preguntas de selección múltiple, a catorce IMF, entre ellas, siete casas comerciales, una asociación civil y seis instituciones públicas de carácter nacional y estatal. Se concluye que todas las IMF públicas siguen otorgando créditos bajo la modalidad de crédito dirigido o crédito a la pobreza y no mediante la modalidad de intermediación financiera, alejándose del modelo de una IMF ideal; se exceptúan las casas comerciales por tener características

1 ¹ Se hace especial reconocimiento al Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico y Tecnológico (CDCHT) de la ULA por su aporte financiero para la realización de la presente investigación, a través del proyecto CVI-PIC-E-02-01

2 Licenciada en Contaduría Pública, Magíster en Finanzas. Cursante del Doctorado en Ciencias Humanas. Profesora Asociada de FACES-ULA de pre y postgrado. Investigadora activa, PPI-Nivel I y PEI. Correo electrónico: ismaira@ula.ve

particulares de negocio privado, y las cajas rurales cuyo modelo de gestión se vislumbra sustentable en el tiempo.

Palabras clave: microfinanzas, desempeño, sustentabilidad operativa y financiera

Abstract

THE PERFORMANCE OF MICROFINANCIAL INSTITUTIONS OF MÉRIDA STATE

This paper evaluates the performance of non-bank Microfinance Institutions (MFIs), located in Mérida State, since a ideal MFIs model approach, referred to its orientation toward the attention of the excluded sectors of the traditional banking system, able to offer a quality service to its clients, to achieve the operative and financial self-sufficiency, sustainability and to attend the major quantity of services demanders. It was carried out a survey constituted by eleven parts; each one referred to the specific objectives and 60 multiple selection questions, to fourteen MFIs – among them, seven commercial houses, a civil association and six public institutions of national and estate-level. It is concluded that all the public MFIs continues granting credits under the modality of directed credit or credit for poverty alleviation and not through financial intermediation, contradicting the ideal MFIs pattern; exceptions of these circumstances are the commercial houses because of its private business peculiar characteristics, and the Community Rural Boxes whose management model is glimpsed sustainable over time.

Key words: microfinances, performance, operative and financial sustainability

1. Introducción

El presente trabajo se sustenta en el análisis de la teoría sobre microfinanzas, dado que durante los últimos veinte años (1988-2008) han surgido en nuestro medio, un número considerable de estas instituciones, tanto de carácter público como privado. Específicamente se analizó la teoría que profundiza acerca de un desempeño exitoso de instituciones microfinancieras, sobre la base de cuatro parámetros fundamentales para considerarlas como tal: instituciones microfinancieras (IMF) como un medio efectivo para contribuir a resolver el problema de la pobreza y la exclusión social creciente en los países latinoamericanos, llegando al mayor número posible de beneficiarios; IMF oferentes de una oportuna y excelente calidad de servicio a los clientes; IMF convertidas en instituciones sólidas desde el punto de vista financiero, significa esto, que logren autosuficiencia operativa y financiera; IMF sustentables en el tiempo, es decir, que su desempeño esté libre de interferencias sociales y políticas de toda índole.

Evidencias empíricas demuestran que en la actualidad en Venezuela existen desde pequeñas organizaciones sólo oferentes de crédito a excluidos del sistema bancario formal, otras que además de crédito captan ahorros, hasta instituciones bancarias bien consolidadas y reguladas por la Superintendencia de Bancos (SUDEBAN) y dedicadas casi con exclusividad a las microfinanzas. Si bien es cierto que el tema de las microfinanzas ha cobrado importancia en nuestro medio, no es menos cierto que los bancos existentes, los recién creados y los por crearse en breve plazo, atienden mayoritariamente a los pobladores de Caracas, la Gran Caracas, algunos extensivos a Maracaibo y Valencia. Esto significa que la gran mayoría de la población venezolana, demandante de servicios microfinancieros, sigue desatendida, no obstante, en el interior del país se dispone de la cartera de microcréditos obligatoria de la banca comercial, de los programas de los bancos públicos como Banco de Fomento Regional Los Andes (BANFOANDES) y el Banco Industrial de Venezuela (BIV). Por otra parte, específicamente en Mérida, funcionan además un número importante de programas de microfinanciamiento, tanto en instituciones públicas de carácter nacional como regional, como en asociaciones civiles sin fines de lucro y casas comerciales.

Se aclara que para fines del presente trabajo, se habla indistintamente de beneficiarios y clientes de microfinanzas, ya que en muchas instituciones se mantiene la idea de ofrecer créditos dirigidos,

concebidos como préstamos con tasas de interés subvencionadas, en razón de la pobreza de los prestatarios y/o *beneficiarios*, con recursos de los gobiernos, de donantes nacionales o internacionales o fondos consecionales provistos por instituciones financieras. En la teoría moderna de microfinanzas se habla de *clientes*, bajo el concepto de mercados financieros, donde funciona la intermediación financiera, entendida como la eficiencia en la asignación de los recursos mediante el otorgamiento de créditos a clientes solventes, sin subvención ni favoritismo, con captación de depósitos locales, con intermediación eficaz entre ahorradores y prestamistas y el funcionamiento de instituciones eficientes, bien administradas y con un soporte amplio de información sobre cada uno de sus clientes (Coffey, 1998).

De igual forma, se aclara que a lo largo del trabajo de identificar a todas las organizaciones estudiadas como IMF, aunque que en la práctica, muchas de ellas funcionan bajo la figura de organización no gubernamental (ONG), casa comercial o institución pública. Bajo las premisas propuestas, el objetivo general planteado fue evaluar el desempeño de IMF, ubicadas en la ciudad de Mérida y en el Municipio Rangel del Estado Mérida. Los objetivos específicos fueron los siguientes: 1) Identificar la forma como interviene el Estado en el sistema microfinanciero; 2) conocer el tipo de objetivos que se plantean las IMF; 3) caracterizar la estructura de las IMF; 4) determinar el funcionamiento de las IMF; 5) analizar el funcionamiento del programa de crédito; 6) analizar la capacidad de las IMF para captar ahorros de sus clientes; 7) analizar la adecuación de los sistemas de información administrativa a las necesidades de las IMF; 8) analizar si las IMF realizan análisis adecuados de los estados financieros; 9) analizar si las IMF calculan indicadores de rendimiento; 10) evaluar la percepción de las IMF sobre los costos de producción y el financiamiento de la papa en el estado Mérida; y 11) identificar las necesidades de formación y/o asesoría tanto de los productores como de las instituciones.

En relación con la metodología empleada, esta es una investigación exploratoria, de carácter documental y de campo, desarrollada con instituciones microfinancieras no bancarias que ofrecen microcréditos a clientes y/o beneficiarios en el Estado Mérida. La selección de las IMF encuestadas se realizó con base en aquellas que, mediante entrevistas exploratorias a pequeños productores y microempresarios, ofrecen créditos en el Estado Mérida. Sólo se logró encuestar y obtener información de catorce organizaciones consideradas microfinancieras

con base en parámetros como el pequeño monto de créditos que otorgan, las exigencias para acceder a los créditos y el perfil de quienes son considerados como beneficiarios y/o clientes. Las organizaciones encuestadas corresponden a siete casas comerciales, vendedoras de productos agrícolas, una asociación civil sin fines de lucro, dos organizaciones públicas de carácter estatal y cuatro organizaciones públicas de carácter nacional.

Para la recolección de información se utilizó una encuesta constituida por once partes, cada una orientada a dar respuesta a los once objetivos específicos propuestos. La encuesta en total contenía 60 preguntas de selección y dos de respuesta abierta, en las cuales se consultó sobre alternativas para mejorar la gestión de financiamiento agrícola, dado que la presente investigación es un subproyecto del Proyecto Interinstitucional Cooperativo (PIC) identificado como Costos de Producción y Financiamiento del Sistema Papero Andino, financiado por el CDCHT de la ULA. El procesamiento de los resultados se realizó en Excel, y las respuestas se sintetizaron en cuadros resumen y gráficos de tortas. Debido a que dichos cuadros y gráficas son muy numerosos, en la caracterización de las IMF se presenta un análisis resumido por objetivo, para presentar los aspectos significativos detectados, con base en el modelo de IMF ideal propuesto.

2. Nociones generales sobre microfinanzas

Las microfinanzas pueden ser estudiadas desde distintas perspectivas, sin embargo, como ya se indicó, se hace énfasis en aspectos considerados como prioritarios para encaminar a las IMF hacia su viabilidad financiera y sustentabilidad en el tiempo, esto en virtud del creciente auge en este campo, bajo distintas perspectivas. Ahora bien, es importante tener claro qué se entiende por microfinanzas:

“Las microfinanzas se refieren a los servicios financieros en pequeña escala –principalmente crédito y ahorro– proporcionados a aquellos que se dedican a la agricultura o a la pesca o a la ganadería, quienes manejan pequeñas empresas o microempresas en las que se producen, reciclan, reparan o venden bienes; personas que proporcionan servicios, que trabajan por un sueldo o a comisión; personas que obtienen sus ingresos rentando pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de

labranza o maquinaria y herramientas a otros individuos o grupos a nivel local, ya sea rural o urbano, en los países en vías de desarrollo. Muchos de estos hogares poseen múltiples ingresos” (Sabaté et al, 2005:63).

En este contexto, para el año 2006 en Venezuela existían dos millones de microempresarios no atendidos y apenas se dan 100 mil créditos, lo cual demuestra la gran demanda no atendida, sólo en ese sector, sin conocer con precisión las demanda de todos aquellos sujetos beneficiarios de las microfinanzas y mencionados en la definición anterior. Díaz (citado en Rodríguez, 2006) señala que el índice de bancarización de la población venezolana apenas alcanza al 30%, por tal razón, la banca comercial debe disponer de una cartera obligatoria de microcréditos equivalente al 3% y, durante el año 2006, abrieron sus puertas más de siete bancos especialistas en este tema, además de BANGENTE, el cual posee ya una amplia experiencia en microfinanzas. Estos bancos cuentan con el respaldo y apoyo de la Sociedad de Garantías Recíprocas para el Sector de las Microfinanzas (SOGAMIC), la cual será fiadora ante la banca para sectores con difícil acceso a créditos y a procesos de licitación.

Se espera que la expansión de la Banca de Desarrollo, orientada hacia las microfinanzas, permita que los microempresarios dejen de acudir a los prestamistas y usureros de su propia comunidad quienes les otorgan créditos a elevadas tasas de interés, y con cargos adicionales al finalizar el período del crédito (Puente, citado en Rodríguez, 2006). La demanda crediticia insatisfecha se observa en el déficit continuo de financiamiento a la inversión en los sectores de menores ingresos aunque muchos de ellos realizan inversiones importantes, demostrando una gran capacidad de acumulación, la cual deben financiar casi exclusivamente con fondos propios. “Un mayor acceso a financiamiento externo para apoyar el proceso de inversión redundaría en el bienestar de estas familias y en mayores niveles de eficiencia y rentabilidad en sus microempresas” (Alvarado et al, 2001:136).

Con la creación de bancos de desarrollo dedicados a las microfinanzas y la obligatoriedad de mantener una cartera para microcréditos, en los bancos comerciales, cobra fuerza el enfoque de intermediación financiera en este campo que, en contraposición al enfoque de préstamos a la pobreza o créditos dirigidos, se centra en la autosuficiencia institucional ya que es la única forma posible de atender

la gran demanda de microfinanciamiento en el mundo entero, por parte de clientes de servicios financieros adecuados (Sabaté et al, 2005).

Diversos especialistas, estudiosos del tema de las microfinanzas, proponen algunos esquemas para convertir a las IMF en instituciones financieramente sólidas y sustentables en el tiempo. En tal sentido, a continuación se exponen algunos de los esquemas propuestos, los cuales sirvieron de referencia en el desarrollo de la presente investigación. Carpintero (1998) plantea que los elementos más comunes de cualquier programa de apoyo a la microempresa son:

- El crédito*: La opinión más generalizada entre muchos expertos, es que el alcance real de los programas de crédito sigue siendo muy pequeño en términos comparativos, “es decir, el porcentaje de personas del sector informal atendidas con crédito, por parte de las instituciones de microfinanciación (es decir, excluyendo a los prestamistas y usureros), es muy bajo” (Carpintero, 1998:82).

- La capacitación*: Quienes trabajan en programas de microfinanzas consideran la capacitación como un elemento importante, sin embargo, muchos beneficiarios consideran que el crédito es prioritario y no ven clara la necesidad de capacitación. Se segmenta el problema de la capacitación, al identificar en primer lugar a los *sujetos de capacitación*, divididos en cuatro grupos: personas que no se consideran microempresa, por no disponer de ninguna entidad, a pesar de desarrollar una actividad económica; microempresarios que poseen una microempresa de subsistencia; microempresarios que poseen una microempresa de acumulación y empleados de una microempresa de acumulación. En segundo lugar, identifica al *objeto de capacitación* en tres grupos: a) capacitación gerencial: administración, contabilidad, mercadeo, recursos humanos; b) capacitación técnica: formas de producción y estándares de calidad; c) capacitación en desarrollo humano: trabajo de grupo, autoestima, formación en valores.

- La asesoría*: Puede ofrecerse de forma individual o colectiva, la asesoría colectiva tiene sus ventajas por cuanto unos aprenden de otros y es menos costosa. En muchas IMF los mismos analistas de crédito realizan la asesoría, lo cual resulta más económico aunque puede ocasionar problemas.

- Apoyo a la comercialización*: Es fundamental que se ofrezca el apoyo a los beneficiarios de crédito, este aspecto cobra importancia en el contexto actual de reformas económicas, adelantadas actualmente en todos los países latinoamericanos.

Por su parte, Carpintero (1998) propone, además, en el desarrollo de los programas microfinancieros, algunos aspectos de importancia:

- El recobro de cartera.* Para lo cual presenta algunos lineamientos que permiten altos niveles en el recobro de la cartera de crédito: énfasis en el crédito para capital de trabajo, préstamos a corto plazo, amortizaciones frecuentes, créditos secuenciales, pocos y sencillos requisitos, agilidad en los trámites, seguimiento personalizado, garantías grupales e individuales innovadoras y accesibles, capacidad para adaptar los productos a la evolución de los negocios y excelente calidad en el servicio al cliente.

- La autosuficiencia financiera.* Se deben distinguir cuatro niveles: Nivel 1: asociado con programas tradicionales, muy subvencionados, todos los costos se cubren con donaciones y créditos blandos. Nivel 2: los ingresos por intereses cubren parte de los costos de operación y el costo de los fondos prestados; aún requieren de subvenciones. Nivel 3: los costos totales de operaciones se cubren con los ingresos del programa, aunque todavía se depende en parte de los subsidios. Nivel 4: los programas son financiados totalmente con ahorros y con fondos obtenidos a precio de mercado en instituciones financieras.

- El ahorro.* Actualmente se reconoce que la prestación de servicios de ahorro es tanto o más importante que el crédito. Entre las razones que justifican las conveniencias del ahorro, el autor señala la marcada estacionalidad de los ingresos en algunos sectores productivos, en especial el agrícola, que obliga a tener algún tipo de ahorro, para salir adelante en períodos de déficit. El ahorro representa una forma de asegurarse contra los riesgos, especialmente en el sector agrícola, para adquirir un nuevo equipo o reemplazar activos obsoletos; se recurre, en muchos casos, al ahorro y el mecanismo de captación de ahorros que es fundamental para lograr la sustentabilidad financiera de las IMF.

- Nuevos instrumentos de financiación a la microempresa.* Se debe fortalecer la confianza entre los bancos comerciales y las instituciones de microfinanciación y así generar posibilidades para que las IMF puedan acceder a fondos privados. El autor señala como principales fuentes de fondos para las IMF, las siguientes: Fondos de garantía, que consisten en la inmovilización de la IMF en un banco, con el fin de acceder a una línea de crédito. Inversión de capital privado en IMF, cuando las instituciones privadas pasan a formar parte de los propietarios de la IMF, mediante la inversión de fondos en el capital social de dicha IMF. Transformación de ONG en instituciones bancarias reguladas por la administración del país correspondiente.

•*Supervisión y regulación.* Contar con una adecuada regulación es un requisito indispensable para que las instituciones de microfinanciación y las carteras de microcréditos logren financiarse con recursos de fuentes comerciales sin riesgos. Los aspectos más importantes a regular y supervisar en las IMF son los límites a los tipos de interés, la calidad de los activos, el capital mínimo obligatorio, la suficiencia de capital, los resultados financieros y los niveles de liquidez obligatoria.

Otero y Rhyne (1998), argumentan que si las IMF adoptan ciertos servicios clave en el otorgamiento de créditos y en los servicios de ahorro, podrían ofrecer una estrategia prometedora en el suministro de servicios financieros a un espectro más amplio. La perspectiva de cambio se plantea debido a la falta de sustentabilidad y alcance limitado del modelo tradicional de oferta de créditos, por tanto, es necesario orientarlo hacia el planteamiento de sistemas financieros, en los cuales es posible medir el impacto en términos de crecimiento y desarrollo empresarial, enfocado hacia un mayor acceso a los servicios financieros. En consecuencia, proponen: a) un análisis de las microempresas como clientes de los servicios financieros, los hallazgos señalan que el financiamiento a corto plazo, en pequeñas cantidades, representan la mayor necesidad; b) un análisis de la disponibilidad de servicios para microempresas, en que se concluye que tanto el sistema formal como el informal, con las características actuales, están muy limitados para incrementar en gran escala los servicios financieros para microempresas, por lo que proponen una tercera alternativa, c) los servicios financieros especializados basados en principios probados de otorgamiento de créditos y servicios de ahorros para los clientes.

Además, plantean unos requerimientos institucionales para ampliar la cobertura de los programas: la autosuficiencia financiera, ya analizada, considerando además la disminución en las pérdidas por préstamos, la cobertura del costo de los fondos, el reconocimiento de la inflación y el cobro de tasas de interés a costo completo; la estructura institucional apropiada, con tres modelos institucionales propuestos, la vinculación de programas no gubernamentales con fuentes financieras, la transformación de programas en instituciones financieras y las operaciones especializadas dentro de las instituciones comerciales y el establecimiento de políticas para promover los servicios financieros para microempresas. Las autoras presentan además siete características definitorias de la dirección a seguir por las organizaciones

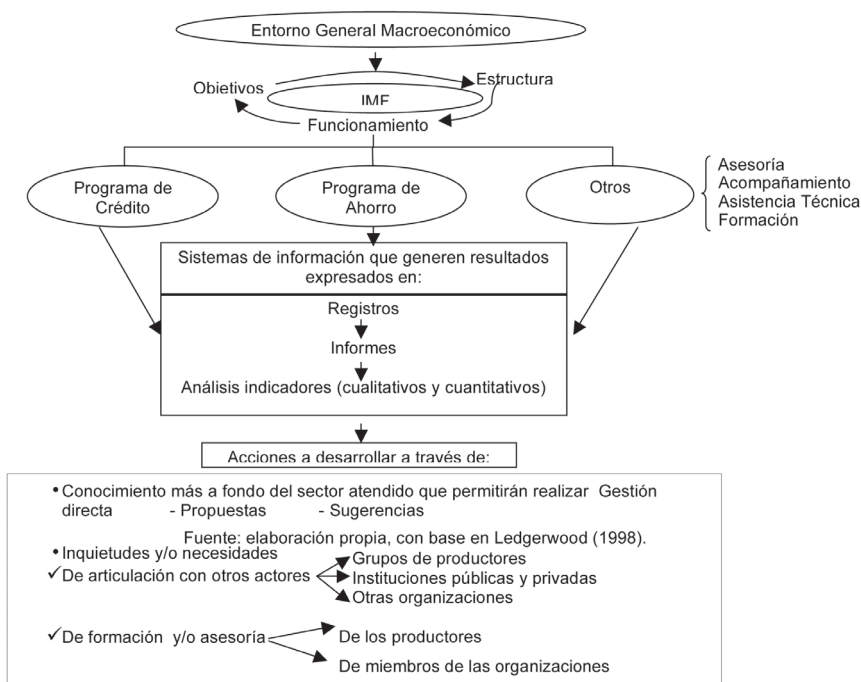
de expansión inducida en la preparación para ingresar a la intermediación financiera:

- Gobierno y junta directiva: se debe disponer de una junta directiva con buena formación y muy activa, capaz de asumir riesgos y promover el acceso a nuevas inversiones y fuentes de fondos para la organización.
- Población/clientes: se debe tratar de aumentar gradualmente el tamaño del programa, es decir, tratar de llegar a miles de microempresarios y definirlos como clientes.
- Fuentes de capital: Se debe tratar de combinar la obtención de fondos de donaciones de préstamos blandos y tender a la obtención de préstamos sólo de los bancos.
- Metodología para la prestación de servicios financieros: Se deben refinar los métodos utilizados, con especialización sólo en servicios financieros, no conviene experimentar, conviene operar grandes cantidades de transacciones al mes y desarrollar instrumentos de ahorros.
- Autosuficiencia/posición financiera: Considerar como aspectos claves para crecer, el logro de la autosuficiencia operativa y financiera, una mayor eficiencia y escala así como disminuir los costos de transacción.
- Manejo financiero: Se debe disponer de un adecuado sistema de información y hacer regularmente el respectivo análisis financiero.
- Desarrollo de funcionarios/personal: Se debe aumentar la experiencia técnica de todo el personal, aumentando su capacitación, fortalecer las destrezas en el manejo de la cartera y en la planeación y desarrollo personal.

Ledgerwood (1998) desde una perspectiva institucional y financiera, presenta los aspectos fundamentales a considerar la promoción del microfinanciamiento, su planteamiento se resume en el Figura No. 1, según el cual la IMF debe funcionar en un entorno macroeconómico favorable con énfasis en todos los aspectos relativos al entorno relevante: políticas del sector, leyes vigentes, políticas sobre tasas de interés, regulación y supervisión del sector microfinanciero, ambiente y políticas económicas y sociales, entre otros. La IMF debe poseer una estructura ajustada a sus requerimientos y orientada hacia los sectores menos favorecidos, y funcionar encaminada hacia el logro de los objetivos planteados, los cuales deben ser claros y coherentes; el programa

de crédito debe ajustarse a la realidad y necesidades de los clientes objetivo; desarrollar, o plantearse en el mediano plazo, programas de captación de ahorros de sus clientes; llevar registros adecuados de su gestión, contar con sistemas administrativos y contables eficientes; reportar periódicamente informes, con los cuales se generen indicadores cuantitativos y cualitativos que permitan monitorear su gestión, en términos de viabilidad financiera e impacto sobre los sectores atendidos; y, plantear propuestas de formación y/o capacitación para los clientes y los miembros de las propias IMF.

Figura 1
Modelo de institución microfinanciera ideal



Fuente: elaboración propia, con base en Ledgerwood (1998).

3. Caracterización de las IMF encuestadas

Con base en la encuesta realizada a catorce instituciones oferentes de crédito en el Estado Mérida, a continuación se presentan la información obtenida. Se trata de determinar un total de once (11) características de las IMF consideradas en la muestra, las cuales permiten concluir con una evaluación del desempeño de las IMF ubicadas en la ciudad de Mérida y en el Municipio Rangel del Estado Mérida.

Al Identificar la forma como interviene el Estado en el sistema microfinanciero, los porcentajes más representativos muestran que el 11% de los encuestados señala que el Estado ha creado IMF públicas eficientes de crédito; 11% que ha fijado tasa de interés para el sector de pequeños productores agrícolas; 10% que ha controlado la inflación y 10% que ha generado leyes claras y justas. Al conocer el tipo de objetivos que se plantean las IMF, las respuestas fueron múltiples, sin embargo, se presentan las más destacadas; 12 opciones propuestas señalan que las IMF se plantea entre sus objetivos prioritarios, 10% crear empleos; 10% apoyar el trabajo de las mujeres, 10% reducir la pobreza, 10% fortalecer la agricultura de la zona, 10% fortalecer la economía de la zona y 10% generar ganancias para los socios. EL 21% de las IMF orientan su atención hacia pequeños agricultores, el 22% hacia personas de ambos sexos y en igual proporción (30% para cada uno) hacia personas en edades comprendidas entre los 20-40 años, 41-60 y mayores de 60 años. En cuanto a los conocimientos del personal que labora en las IMF se destacan conocimientos relacionados con el precio de los productos comercializados en la zona atendida (11%) y en la producción de la zona en igual proporción; le siguen nivel de calidad de los productos y niveles necesarios de asistencia técnica (9% cada una), las demás opciones propuestas agrupan el resto de los porcentajes.

Para caracterizar la estructura de las IMF, un 27% de las IMF encuestadas son de propiedad del Estado, éstas corresponden a tres entidades oferentes de crédito de carácter nacional y dos de carácter estatal (una de las IMF es propiedad en un 70% del Estado y en un 30% del Banco de Desarrollo (BANDES) el cual también es del Estado); el 22% está representado por empresas propiedad de un solo dueño que corresponden a las casas comerciales; en el 21% participan personas naturales y asociaciones de productores (el capital de las Cajas Rurales está conformado en un 80% por personas naturales y un 20% por asociación de productores); 6% son propiedad de inversionistas

privados; 6% corresponde a una asociación civil. La junta directiva de las IMF consideradas está constituida mayoritariamente por personas naturales (30%), esta conformación obedece a que en la muestra están incorporadas un total de 7 casas comerciales, las cuales son propiedad de una única persona o a lo sumo de dos socios. El otro porcentaje significativo (20%) lo representan las IMF que funcionan como entes públicos pertenecientes al Estado y una asociación civil. Las juntas directivas de cada IMF poseen habilidades fundamentalmente en Administración (21%), Finanzas (20%), Agricultura (17%) y Economía (14%). El 57% de las IMF manifiesta disponer de un organigrama correctamente estructurado en el cual están determinadas con claridad las funciones y responsabilidades de cada miembro de la IMF.

Para determinar el funcionamiento de la IMF, el 35% de las IMF manifestó disponer de manuales de sistemas y procedimientos, sin embargo, el 64% de quienes respondieron afirmativamente, manifestó no conocer dichos manuales. El 43% indica que la IMF desarrolla un plan de gestión, el 26% señala que en el desarrollo de dicho plan participa todo el equipo administrativo. Al consultar sobre los aspectos que analiza la institución para desarrollar el plan, un 18% indica que en el mismo se determinan los ingresos y gastos de la institución y un 17% no conoce cuales aspectos se analizan; un 14% indica que en el plan se diferencian los planes de corto y de largo plazo, un 11% señala que el plan contempla estrategias para superar obstáculos y un 11% dice que en el desarrollo del plan se analiza el ambiente, incluyendo el mercado y la competencia. En relación con los costos analizados por la institución al asignar el cobro por los servicios, un 30% de los encuestados no tiene claridad sobre los costos considerados, un 23% señala que se contemplan costos de financiamiento, un 23% igualmente considera los costos de operaciones, un 12% contempla los costos de capital, un 8% tiene en cuenta la provisión para pérdida de préstamos, y un 4% plantea que se cobra una tasa de interés real positiva. Las IMF se plantean la necesidad de fortalecer sus capacidades institucionales en sistemas de información administrativa (17%); gestión (14%); manejo de riesgos (12%); recursos humanos, mercadeo, infraestructura, seguridad y controles internos (9%) en cada uno de estos aspectos y 7% en estructura organizacional. Como alternativas para aumentar sus ingresos todas las IMF públicas reciben fondos públicos del Ejecutivo Nacional, de la Gobernación del Estado, una además obtiene fondos de BANDES, otra del BIV y de BANFOANDES, todos bancos públicos, la asociación civil incrementa sus ingresos mediante la creación de

proyectos de capacitación; sólo en el caso de las cajas rurales se plantea la captación de ahorros de personas naturales, el cobro de tasas de interés reales positivas y la captación de recursos del Fondo Merideño para el Desarrollo Económico Sustentable (FOMDES) y del Fondo para el Desarrollo Agrícola, Forestal y Ambiental (FONDAFA), como alternativa para aumentar sus ingresos.

En relación con el funcionamiento del programa de crédito, las IMF analizadas orientan sus créditos prioritariamente hacia la obtención de insumos agrícolas (52%), circunstancia en la influye significativamente la presencia de las casas comerciales como financiadoras en la adquisición de insumos agrícolas, de los pequeños y medianos productores. Le sigue el financiamiento a producción no agrícola (13%), comercial y servicios (9%) cada una. Las decisiones en cuanto a las prioridades a financiar, le corresponden a la junta directiva en el 34% de los casos, al dueño en el 24% de los casos; estos últimos son nuevamente las casas comerciales que financian a los productores en la adquisición de insumos. Las decisiones en cuanto a criterio de pago de intereses, monto del crédito, criterios de pago del capital, aprobación o rechazo de un crédito, son tomadas por cada comité de crédito (entre 27% y 37%), en segundo término, por el dueño (24%) esto es en las casas comerciales. En relación con los lapsos transcurridos entre la solicitud del crédito y la aprobación los porcentajes más representativos son: un 29% indica que es mayor a dos meses, estos casos corresponden a instituciones públicas cuyo procedimiento de estudio del crédito se realiza de manera centralizada en Caracas y esta circunstancia retrasa el proceso; un 29% indica que el lapso es de una semana, estos casos corresponden a las cajas rurales y a alguna de las casas comerciales; otras casas comerciales (21%) tardan entre uno y dos días en aprobar el crédito, dada la relación permanente que mantienen con el productor.

Los préstamos en su mayoría (40%) son individuales, 22% colectivos y 15% mixtos. Además de los préstamos, las IMF estudiadas ofrecen asesoría técnica (31%), ventas de insumos (16%) y posibilidad de ahorro (16%). En relación con la clara diferenciación entre los préstamos otorgados para capital de trabajo de los préstamos otorgados para inversiones de capital, sólo el 36% contestó afirmativamente, el 14% manifestó no diferenciar y el 50% no sabe. En relación a los parámetros de cada IMF para otorgar crédito, el Cuadro No 2 presenta un resumen de las alternativas presentadas en cuanto a tasas de interés, formas de pago y plazos. Un 20% de las IMF utilizan las visitas frecuentes de un

oficial de crédito, como sustituto de garantía, en segundo lugar (16%), se utilizan las garantías colectivas y en un 12% de los casos se utiliza como garantía el préstamo basado en el prestigio de los clientes. El 85% de los entrevistados afirma que los créditos se diseñan según la capacidad de pago de cada usuario del servicio. Un 85% indica que el proceso de solicitud del crédito es sencillo y un 58% dice que el proceso es corto.

Para analizar la capacidad de la IMF para captar ahorros de sus clientes, se preguntó si las IMF se han planteado la tramitación de autorización para recibir ahorros de sus clientes, realización de estudios sobre la demanda, identificación de potenciales ahorristas y diseño de productos de ahorro, considerando los ofrecidos por la competencia formal e informal, el 50% respondió negativamente y el 43% no sabía, sólo una IMF (7%) respondió afirmativamente, que corresponde a las cajas rurales, las cuales captan ahorros de sus miembros.

En relación con los tipos de cuenta elegidas para ahorrar, por parte de los potenciales clientes, se le asigna un 7% a las cuentas líquidas y a los depósitos a plazo fijo. En cuanto a los plazos convenientes para ahorrar, un 7% indica que deben ser semestrales, un 7% semanales y un 13% mensuales; en cuanto a los montos adecuados para ahorrar sólo uno indicó que debería estar entre 20,00 y 50,00 bolívares. La mayoría de las personas encuestadas no respondieron por no disponer de información sobre programas de ahorro, igual que en el caso anterior, se exceptúan a las cajas rurales.

Para analizar la adecuación de los sistemas de información administrativa a las necesidades de la IMF. Se les consultó sobre el sistema de información utilizado por cada IMF, el 31% respondió que disponían de un programa estandarizado, el 27% dispone de un sistema adaptado a las necesidades de la IMF, el 23% lleva un sistema manual, el 14% dispone de sistema modificado, con las funciones claves requeridas por la IMF y el 5% dispone de un sistema manual y computarizado a la vez. El 65% indica que el sistema de información del cual disponen siempre genera información oportuna y adecuada, el 35% manifiesta que se genera información muy detallada, el 29% detallada, otro 29% medianamente detallada y un 7% muy condensada. El 79% indica que el sistema de información del cual disponen es entendible y de fácil manejo. El 35% opina que su respectivo sistema de información sí permite contar con el apoyo y asesoría cuando se necesita, un 29%

afirma generar los informes requeridos y un 25% que el sistema garantiza la seguridad necesaria.

Cuadro No. 1
Interés cobrado, forma de pago y plazos de cada IMF

Nº de IMF	Tasas de interés	Formas de pago	Plazos
Una Pública Nacional	0%	Cuotas mensuales	Entre 60 y 108 meses
Una pública estatal	Entre 6 y 8% anual	Según informes	Según informes
Una pública nacional	Entre 1 y 10,5% anual	Cuotas mensuales	Entre 12 y 48 meses
Una pública nacional	Entre 10,5% y 12% anual	Cuotas mensuales	48 meses
Una pública estatal	4% anual	De acuerdo con el ciclo productivo	De acuerdo con el ciclo productivo
Asociación civil	3% mensual, microempresarios y 2,5% mensual agricultores.	Pago único	El de la cosecha
Casa comercial	Se definen al momento del pago	Pago único	El de la cosecha
Casa comercial	3% mensual	Variable	De 6 a 12 meses
Casa comercial	5% mensual	Variable	De tres a siete meses
Cajas rurales	Cada caja rural tiene sus propios planes	Cada caja rural tiene sus propios planes	Cada caja rural tiene sus propios planes
Tres casas comerciales	No indican	No indican	No indican

Fuente: Elaboración propia con base en respuestas obtenidas de las encuestas

Para conocer si las IMF realizan análisis adecuados de los estados financieros, se consultó si los directivos de la IMF están familiarizados con la información reportada, el 71% respondió afirmativamente. En cuanto a la periodicidad con que se revisa la calidad de la cartera, un 24% no sabía, un 18% dijo que mensualmente, un 14% quincenal y trimestral cada una, un 10% semanal y semestral cada una. En relación a si se crean las cuentas llamadas reserva y provisión para pérdida de préstamos, un 21% respondió negativamente, un 36% no sabía y sólo el 43% respondió afirmativamente, estos porcentajes se

aplican igualmente a la pregunta de si se selecciona por categoría de antigüedad, la frecuencia de los pagos, los plazos de los préstamos y comparación en distintos períodos, de los informes de clasificación de cuentas por antigüedad. Al consultar si la IMF realiza descarte de préstamos, con base en sólidas políticas establecidas, el 35% respondió afirmativamente, el 65% restante se agrupó entre aquellos que indicaron no hacerlo (29%), y no saber (36%). Al indagar sobre la realización del ajuste por inflación el 29% señaló que sí se hace, otro 29% indicó que no y el 43% manifestó no saber nada al respecto.

Se indagó si cada IMF calcula indicadores de rendimiento. En tal sentido, el 43% afirmó calcular indicadores de rendimiento, el 21% lo negó y el 36% no sabía. En los casos en que se calculan indicadores de rendimiento, el 32% señaló no saber las categorías en que se agrupan; el 17% afirmó que en indicadores de productividad, eficiencia y rentabilidad; el 13% los agrupa en calidad de cartera y viabilidad financiera; el 4% los agrupa en apalancamiento financiero, escala y proyección. En la pregunta si la IMF calcula otros indicadores, además de los nombrados, el 50% no sabía, el 21% indicó que no se calculan otros indicadores y sólo el 29% dijo que sí, sin embargo, 55% no conocían en cuales áreas; 11% manifestó en educación, producción y costos, y un 6% en comercialización y salud cada uno. En relación a la frecuencia de utilización de la información generada por los indicadores, sólo el 36% afirmó que siempre lo hacía, el 7% casi siempre y el 50% no sabía,

Se evaluó además la percepción de las IMF sobre el financiamiento agrícola en el Estado Mérida, para lo cual se solicitó opinión acerca del financiamiento ofrecido por la banca privada al sector agrícola. Al respecto, el 53% no opinó, el 27% indica que este tipo de financiamiento permite resolver los problemas de financiamiento de los pequeños productores, el 13% que permite resolver los problemas de financiamiento de todos los productores y un 7% señala que permite desviar los recursos hacia otros sectores. Al preguntar sobre las formas de financiamiento informal conocidas, un 25% respondió que el san, otro 25% no respondió, el 21% señaló a la medianería, un 17% señaló a las casas comerciales, un 8% nombró a las asociaciones, otro 8% indicó otros. En relación con las modalidades más utilizadas, el 21% dijo que la medianería, otros le dieron igual importancia al san, las casas comerciales y los prestamistas (13%), Un grupo le asigna el 7% a los ahorros familiares y el mismo peso a otras opciones diversas, el 26% no responde. Se les consultó que importancia tiene la presencia del financiamiento informal, el 47%

afirma que es necesario y oportuno, el 20% dice que es inevitable y el 33% no responde.

Para identificar las necesidades de formación y/o asesoría tanto de los productores como de las instituciones, se consultó sobre el tipo de asesoría que se da a los productores en cuanto a gestión de costos y financiamiento. El 41% respondió que ofrecían asesoría directa, el 13% ofrece asesoría a través de las organizaciones comunitarias, otro 13% no ofrece ninguna asesoría y un 33% no responde. En relación con el tipo de asesoría y/o formación que requieren los productores, el 29% respondió que en comercialización, el 17% en producción de rubros agrícolas, el 14% en gestión de costos, el 11% en gestión de créditos y en gestión empresarial igualmente el 11%, el 6% no especifica el tipo de asesoría y el 12% no responde. Por otra parte, se consultó acerca del tipo de asesoría y/o formación requerida por el personal de las IMF, del total de respuestas que fueron múltiples, el 25% de ellas se refieren a conocimientos sobre gestión microfinanciera, el 19% a trabajo en equipo, otro 19% indica conocimiento sobre el sector atendido, 4% sobre gestión empresarial otro 4% sobre mercadeo, y el 18% no especifica.

En lo que corresponde a las sugerencias para mejorar la gestión de financiamiento para los productores de papa del Estado Mérida, recomiendan: hacerle seguimiento al uso de los recursos otorgados como crédito, incorporar técnicos conocedores del proceso productivo; presentar lineamientos claros; formar cooperativas; articular esfuerzos entre todos los organismos, tanto públicos y privados oferentes de crédito; otorgar siempre el financiamiento a través de organizaciones; integrar la gestión de financiamiento, tanto de los entes nacionales como regionales, para evitar la disgregación de esfuerzos y la concentración de los créditos en pocos beneficiarios; realizar asesoría directa. En cuanto a la banca pública sugieren diseñar planes de financiamiento oportuno, cercanos a la realidad del productor, y a la banca privada, bajar los intereses y ajustarse a las políticas públicas, desarrollar programas integrales de asistencia técnica, propiciar la creación de redes de comercialización que permitan mejorar los precios a nivel de productor, lo cual generaría mayor capacidad de pago de los créditos por parte de los productores; entregar los créditos oportunamente con asesoría técnica; abrir agencias de atención a los productores por municipio, para que los créditos sean entregados en el momento oportuno y ofrecer seguros agrícolas que funcionen efectivamente.

4. Conclusiones

Los resultados de las encuestas realizadas a 14 IMF's representan una primera y modesta aproximación a la evaluación del desempeño de las IMF's ubicadas en Mérida y en el Municipio Rangel del Estado Mérida, lo cual representa el objetivo central de la presente investigación. En tal sentido, se observó que entre los entrevistados existen diversidad de criterios en relación con la forma como interviene el Estado en el sistema microfinanciero y a los objetivos que se plantea cada IMF seleccionada; no se encontró ninguna constituida por capital mixto, las casas comerciales pertenecen a uno o dos socios a lo sumo, todas las instituciones públicas reciben sólo aportes del Estado, a nivel nacional y regional, y una ONG como asociación civil. Se destacan las cajas rurales con aportes de personas naturales de asociaciones y de aportes, mediante créditos, de organismos públicos. El hecho de que no todas las IMF's posean un organigrama claramente estructurado, manuales de sistemas y procedimientos y el desarrollo de un plan de gestión, significa que esta IMF's presentan debilidades, en lo que a estructura, funcionamiento y gestión se refiere.

No se tiene claridad en cuanto a los costos considerados al momento de asignar el cobro de los servicios prestados, esto impide evaluar si las IMF's están encaminadas o no al logro de la autosuficiencia financiera, en virtud de que pueden estar incurriendo en costos operativos mayores a los ingresos percibidos, de hecho, al observar el Cuadro No. 1, referido a las tasas de interés, plazos y formas de pago, se observan diversas situaciones y formas de pago, sólo en las cajas rurales se cobran tasas de interés reales positivas. Al requerir de fondos adicionales para incrementar sus ingresos, las IMF públicas responden que obtienen ingresos solamente de fondos del Estado a nivel nacional o regional.

Las decisiones en todo lo relativo a los créditos son tomadas en muy pocos casos por cada comité de crédito, en las casas comerciales por el dueño y en un solo caso por la comisión técnica de cada sector (ONG). Esto significa que en el caso de las IMF públicas, las decisiones son tomadas por funcionarios alejados de la realidad de los beneficiarios/clientes, lo cual impide mantener una relación personalizada entre prestamistas y prestatarios, así como realizar un seguimiento oportuno de su gestión y del uso de los fondos prestados, principios fundamentales en la gestión microfinanciera.

Un cierto porcentaje de los encuestados indican que el proceso es sencillo y corto, sin embargo, otra proporción indica que el lapso entre la solicitud, aprobación y entrega es de más de dos meses, lo cual evidencia que en estas instituciones el crédito no es oportuno. Esto contradice uno de los principios fundamentales de las microfinanzas, el cual sugiere que para los micro y pequeños productores y empresarios, la oportunidad en el crédito es más valorada que los costos implícitos, de hecho, están dispuestos a pagarle al prestamista informal elevados intereses siempre y cuando le proporcione el dinero del crédito o los insumos, sin grandes trámites o papeleos y en lapsos muy breves. Tal como se observa en el Cuadro No. 1, las casas comerciales cobran elevados intereses, pero el trámite no excede de una semana y en la mayoría de los casos de un día.

En cuanto a la capacidad de captar ahorros, todos los encuestados, con excepción de las cajas rurales, manifestaron no tener ni plantearse en el mediano plazo, el establecimiento de programas de ahorro, de nuevo, se contradice uno de los principios de las microfinanzas, que señala la necesidad de captar ahorros de los clientes para hacer sustentable el programa en el tiempo y por haberse comprobado que los servicios de ahorro son tan o más valorados que el crédito por parte de los clientes, en especial aquellos excluidos del sistema financiero formal.

La opinión generalizada de los encuestados es que disponen de sistemas de información entendible, de fácil manejo y que genera información oportuna y adecuada y sus directivos están muy familiarizados con la información reportada por los estados financieros. No obstante, al consultar acerca de la periodicidad de revisión de la cartera, el descarte de préstamos por incobrables, el cálculo de indicadores financieros y no financieros, cuantitativos y cualitativos, la mayoría de las respuestas señalaron que no se hace o no se conoce nada al respecto, lo cual refiere a un escaso seguimiento del desempeño institucional, del impacto de los programas, de las metas alcanzadas con miras a lograr la autosuficiencia operativa y financiera de los programas y su sustentabilidad en el tiempo.

Se puede concluir que, con excepción de las cajas rurales y las casas comerciales, cuyas características son bien diferenciadas, las otras IMF's estudiadas no están encaminadas hacia el enfoque de sistemas microfinancieros, mediante una adecuada intermediación financiera y una prestación eficiente de servicios de diversa índole, muy

por el contrario, se mantienen ofreciendo créditos, bajo el enfoque de créditos dirigidos, otorgados con fondos de donantes o del gobierno, a tasas de interés inferiores a las del mercado y sin movilización significativa de ahorros. Este es el mismo enfoque de créditos a la pobreza planteado por Sabaté, Muñoz y Ozomek (2005). Es necesario seguir profundizando en estudios del sistema microfinanciero venezolano con el objeto de conocer si la creación de IMFs, tanto públicas como privadas, y su desempeño, están contribuyendo de manera efectiva a contrarrestar los niveles de pobreza existentes, mediante la oferta de servicios microfinancieros dirigida a aquellos sectores de la población excluidos del sistema financiero formal.

Bibliografía

- ALVARADO, J.; PORTOCARRERO, F.; TRIVELLI, C.; GONZALES, E.; GALARZA, F. y VENERO, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Perú. IEP, COFIDE, CEPES. Serie Análisis Económico, No. 20
- CARPINTERO, S. (1998). *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*. Ediciones Deusto S. A., Bilbao.
- COFFEY, E. (1998). *La financiación rural y agrícola: ¿Cómo formular políticas agrícolas acertadas?* FAO/GTZ. Serie AFR, No 2.
- LEDGERWOOD, J. (1998). *Manual de Microfinanzas, una perspectiva institucional y financiera*. Washington, D. C., Banco Mundial.
- RODRÍGUEZ, D. (2006). Banca impulsa a la microempresa. En: *Revista Dinero*, No. 211, junio 8-14, Caracas.
- OTERO, M. y RHYNE, E. (Comp.) (1998). *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales. Estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres*. Plaza y Valdés Editores, México.
- SABATÉ, A.; MUÑOZ, R. y OZOMEK, S. (Comp.) (2005). *Finanzas y Economía Social*. Editorial Altamira, Buenos Aires.