



**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN
DOCTORADO EN CIENCIAS HUMANAS
HUMANIC**

TESIS DOCTORAL

www.bdigital.ula.ve

**DESEMPEÑO DE LAS CAJAS E INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS
RURALES DEL ESTADO MÉRIDA**

Autora: MSc. Ismaira Contreras de Ussher
Tutor: Dr. Alejandro Gutiérrez

Mérida, mayo de 2016

Reconocimiento



**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN
DOCTORADO EN CIENCIAS HUMANAS
HUMANIC**

**DESEMPEÑO DE LAS CAJAS E INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS
RURALES DEL ESTADO MÉRIDA**

Tesis presentada como requisito parcial para optar al Grado Académico de Doctora
en Ciencias Humanas

Autora: MSc. Ismaira Contreras de Ussher
Tutor: Dr. Alejandro Gutiérrez

Mérida, mayo de 2016

A todos los pobladores del medio rural merideño, excluidos del sistema financiero formal, con la esperanza de que las microfinanzas se conviertan en un medio efectivo para contribuir ampliamente con el desarrollo de dicho sector

www.bdigital.ula.ve

AGRADECIMIENTOS

A Dios, la Virgen y San Benito, sin la fe y esperanza en un mundo mejor, nada es posible.

A mi amada familia, Miguel, Julio, Ernesto, Verónica, Daniela y Sarita, por su paciencia, motivación y acompañamiento incondicional durante este largo camino.

Los amo infinitamente y mis logros son de ustedes.

A la muy querida Universidad de Los Andes (ULA), en especial al Doctorado en Ciencias Humanas, por darme la oportunidad de realizar estudios de cuarto nivel.

A mi tutor, el profesor Dr. Alejandro Gutiérrez, por aceptar acompañarme en la realización del presente trabajo y a lo largo de todo el desarrollo del doctorado.

Al personal de la Fundación CIARA del estado Mérida, quienes gentilmente estuvieron dispuestos a suministrarme la información requerida sobre las CRs.

A los miembros de las cajas rurales (CRs), quienes nos dedicaron mucho de su tiempo para suministrarnos la información solicitada.

Al personal de las instituciones microfinancieras (IMFs) y al Programa Andes Tropicales (PAT), ambos analizados en la presente investigación.

A mi queridos hermanos, sobrinos, quienes siempre han depositado su confianza en mí y me han acompañado.

A mis apreciadas hermanas Nelly y Olguita, con quienes he contado en los buenos y malos momentos

A mis amadas madres de corazón, las monjas Misioneras de Jesús, en especial a Zuga, gracias por sus continuas expresiones de estímulo. Me dieron fuerza para proseguir.

A Sineyi, Jesús y Ghelly, quienes se aventuraron a recorrer el medio rural merideño,
y recoger la información de las CRs.

A mis queridos hijos académicos, como los llamo cariñosamente, Teresa, Ghelly,
Jesús, Víctor y Rafael, por ayudarme en todos los aspectos de logística, sin este
soporte hubiese sido más difícil la tarea.

Al MSc. Gustavo Torres, por realizar el procesamiento estadístico.

Al MSc. Carlos Guillermo Casanova, por su brillante trabajo de diagramación y
corrección de estilo.

A mis compañeros profesores del Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial
(CIDE) de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES) ULA, quienes
son motivo de inspiración, en especial a la Profa. Fátima, compañera y amiga
incondicional, las palabras no alcanzan para expresar mi profunda gratitud.

Al personal del CIDE, quienes siempre han estado dispuestos a ofrecer su ayuda, de
manera particular a Karina y a nuestra querida Rosalba.

ÍNDICE GENERAL

	pp.
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS	xxiii
RESUMEN.....	xxiv
INTRODUCCIÓN	25
CAPÍTULO	
I EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	29
Planteamiento del problema	30
Objetivos de investigación.....	49
Objetivo general	49
Objetivos específicos.....	49
Justificación de la investigación	50
Referencias	51
II DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO RURAL	53
Consideraciones generales.....	54
Desarrollo rural.....	57
La nueva estrategia de desarrollo territorial rural (DTR).....	61
Estudios previos sobre los enfoques DTL Y DTR	66
Mercados financieros rurales	72
Características de los mercados financieros rurales	72
Características de los prestamistas rurales	73
Paradigmas de los mercados financieros rurales	76
Paradigma de las instituciones especializadas de crédito para la agricultura (IECA).....	76
Paradigma de los mercados financieros rurales (MFR)	79
Paradigma de la información imperfecta (PII).....	81
Descripción del sector rural del estado Mérida	85
Referencias	98

III	MICROFINANZAS.....	102
	Consideraciones generales.....	103
	Origen y evolución de las microfinanzas.....	106
	Importancia de las microfinanzas	111
	Perspectivas de las microfinanzas	114
	La oferta y la demanda en el microfinanciamiento	115
	Las microfinanzas desde la banca.....	117
	Las microfinanzas como mecanismo efectivo en la lucha contra la pobreza	123
	Las microfinanzas en América Latina	127
	Las microfinanzas en Venezuela	135
	Microfinanzas rurales	145
	Oferta de financiamiento antes de que ocurra la demanda.....	145
	Lecciones de las microfinanzas para las finanzas rurales	151
	Evolución de las microfinanzas rurales	153
	Experiencias exitosas de microfinanzas rurales	153
	Reseña sobre CRs y las IMFs analizadas	161
	Sobre las cajas rurales (CRs)	161
	Sobre las instituciones microfinancieras (IMFs) y la organización no gubernamental (ONG)	168
	Referencias	176
IV	EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	181
	Consideraciones generales.....	182
	Sobre el desempeño	185
	Estudios previos sobre el desempeño	186
	Desempeño institucional.....	191
	Evaluación del desempeño financiero	193
	Indicadores financieros.....	196
	Liquidez.....	197
	Calidad de cartera.....	198
	Actividad, productividad y eficiencia	202
	Solvencia o endeudamiento, apalancamiento y adecuación patrimonial....	208
	Rentabilidad y viabilidad financiera	210
	Índice de dependencia de subsidios (IDS)	214
	Indicadores de alcance en el desempeño no financiero.....	216
	Matriz FODA.....	220
	Referencias	221

V	MARCO METODOLÓGICO	224
	Consideraciones generales.....	225
	Tipo de investigación.....	227
	Método o proceso a seguir.....	227
	Fuentes de información.....	229
	Población y muestra de la investigación.....	230
	Técnicas de recolección de información.....	234
	Descripción de las variables	237
	Sistematización de las variables	245
	Validación de los instrumentos.....	249
	Procesamiento de la información.....	249
	Referencias	252
VI	RESULTADOS	254
	Consideraciones generales.....	255
	Caracterización de las cajas rurales (CRs) estudiadas.....	256
	Distribución de las CRs por municipio	257
	Tipos y total de socios en las CRs.....	257
	Total de certificados de contribución patrimonial de las CRs	258
	Costos de cada certificado de contribución patrimonial de las CRs	259
	Periodicidad de las reuniones de las CRs.....	259
	Fecha de creación de las CRs.....	260
	Fecha de inicio de los programas de créditos de las CRs.....	260
	Estructura de propiedad de las CRs.....	260
	Marco legal y operativo de las CRs	264
	Procedimientos generales de las CRs.....	267
	Instancia responsable del seguimiento en las CRs	272
	Modalidad de seguimiento de los créditos	273
	Recuperación del crédito.....	274
	Evaluación del uso del crédito	275
	Metodologías microfinancieras utilizadas por las CRs en funcionamiento en el estado Mérida.....	277
	Metodología microfinanciera implementada	277
	Tasas de interés, deducciones y garantías	286
	Costos de transacción en el proceso de solicitud del crédito	290
	Programa de ahorros de las CRs	292
	Tasa de interés pasiva que pagan por los ahorros	295
	Registros llevados por las CRs.....	295

Desempeño de las CRs en el sector rural del estado Mérida.....	298
Primera parte: alcance (cobertura y profundidad) y calidad de servicio de las CRs.....	298
Calidad de los servicios.....	311
Segunda parte: evaluación de las CRs (liquidez, actividad, productividad, eficiencia, rentabilidad y viabilidad económico-financiera)	317
Caracterización de las IMFs rurales estudiadas	337
Tipo de IMFs	337
Objetivos de las IMFs	338
Estructura de propiedad.....	339
Estructura y funcionamiento	341
Procedimientos generales	344
Metodologías microfinancieras de las IMFs seleccionadas.....	356
Tecnología aplicada y metodología crediticia.....	356
Costos de transacción	366
Analistas y asesores.....	368
Desempeño de las IMFs, en el sector rural del estado Mérida	374
Productos y servicios ofrecidos por las IMFs	374
Programas de capacitación	375
Tipo de capacitación.....	375
Programas de asistencia técnica.....	376
Tipo de asistencia técnica.....	376
Otros servicios.....	377
Evaluación de los productos y servicios	378
Número de créditos otorgados por municipio y por institución.....	378
Comparación del desempeño de las CRs e IMFs	381
Programas de ahorro de las CRs y las IMFS.....	390
Analistas de crédito de las IMFs	391
Matriz FODA	396
Referencias	405
CONCLUSIONES.....	406
RECOMENDACIONES.....	412
FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	416
LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	417
ANEXOS	418

ÍNDICE DE FIGURAS

pp.

FIGURA

1	Modelo de institución microfinanciera ideal	39
2	Evolución histórica de las instituciones de financiamiento público al sector agrícola en Venezuela, 1970-1999	46
3	Visión integrada del desarrollo rural y urbano	61

www.bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE GRÁFICOS

pp.

GRÁFICO

1	Razón corriente promedio de las catorce CRs estudiadas	320
2	Proporción de fondos inactivos promedio de las catorces CRs estudiadas.....	322
3	Apalancamiento promedio de las ocho CRs estudiadas.....	324
4	Endeudamiento a corto plazo de las ocho CRs estudiadas.....	325
5	Rotación de los activos totales promedio de las catorces CRs estudiadas	327
6	Proporción de costos de operación promedio de las catorce CRs estudiadas	329
7	Rentabilidad sobre el activo promedio de las catorce CRs estudiadas	331
8	Rendimiento sobre el patrimonio promedio de las catorce CRs estudiadas	333
9	Diferencial financiero promedio de las catorce CRs estudiadas	334
10	Autosuficiencia operativa promedio de las catorce CRs estudiadas	336

www.bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE TABLAS

pp.

TABLA

1	Hogares en pobreza del estado Mérida (Período 2011-2013)	31
2	Penetración en el mercado de las IMFs	35
3	Eficiencia del mercado en Latinoamérica	36
4	Cartera de microcréditos del sector bancario venezolano	41
5	Diferencias entre el crédito agrícola y el microcrédito rural	45
6	Consecuencias del paradigma de las IECA	78
7	Variables demográficas de la población del estado Mérida	87
8	Escolarización en el estado Mérida	88
9	Población ocupada de quince años y más, según actividad económica en el estado Mérida	89
10	Sector agrícola del estado Mérida (año 2011)	90
11	Contribución de los rubros al valor de la producción agrícola total en el estado Mérida (año 2011)	92
12	Unidades económicas por estrato de ocupación, según entidad federal, en el estado Mérida	93
13	Sector pecuario, industrial y pesquero del estado Mérida (año 2011).....	94
14	Sector de alojamiento turístico en el estado Mérida (año 2011)	96
15	Tipos de instituciones financieras	127
16	Organizaciones microfinancieras vigentes en Latinoamérica, a finales de la década de los años noventa.....	128
17	Instituciones que hacen microfinanzas en Venezuela	144
18	Cartera y número de clientes de microcréditos en Venezuela, por país y tipo de institución (años 2011 y 2012)	144
19	Caso Grameen Bank	154
20	Caso Sistema Unit Desa del Banco Rakyat de Indonesia (BRI)	156
21	Caso Financiera Calpiá de El Salvador	157
22	Caso Fundación Agrocapital de Bolivia	159
23	Propuesta para la evaluación de desempeño de las IMFs	195
24	Indicadores de liquidez	198
25	Calidad de cartera-índice de pago	199
26	Proporciones de calidad de cartera (PCC).....	200
27	Proporciones para pérdida y provisión de pérdida de préstamos	201
28	Índices de actividad	203
29	Proporciones de productividad	204
30	Proporciones de eficiencia.....	206

31	Solvencia o endeudamiento, apalancamiento y adecuación patrimonial .	209
32	Índices de rentabilidad	210
33	Viabilidad financiera	212
34	Autosuficiencia financiera (AF)	213
35	Índice de dependencia de subsidios	215
36	Elementos de la Matriz FODA	220
37	Enfoque cuantitativo y cualitativo.....	226
38	Distribución de las cajas rurales por municipio.....	232
39	Distribución del tamaño de muestra por municipio	233
40	Descripción de las variables de investigación	237
41	Sistematización de la variable del objetivo específico nº 1	245
42	Sistematización de la variable del objetivo específico nº 2.....	246
43	Sistematización de la variable del objetivo específico nº 3.....	247
44	Sistematización de la variable del objetivo específico nº 4.....	248
45	Frecuencias de los objetivos de desarrollo de las CRs	256
46	Distribución de las CRs por municipios del estado Mérida	257
47	Estadísticos descriptivos de tipos de socios (A y B) y total de socios de las CRs	258
48	Estadísticos descriptivos del total de certificados de contribución patrimonial (CCP) de las CRs.....	258
49	Estadísticos descriptivos del costo de cada CCP de las CRs.....	259
50	Estadísticos descriptivos de nº de reuniones y periodicidad de las reuniones en las CRs	259
51	Estadísticos descriptivos de fechas de creación de las CRs	260
52	Estadísticos descriptivos de fechas de inicio de programas de créditos de las CRs.....	260
53	Estadísticos descriptivos, total de miembros de la junta directiva de las CRs	261
54	Periodicidad de reuniones de la junta directiva de cada CR	261
55	Cargo versus nivel de instrucción (tabulación cruzada).....	262
56	Estadísticos descriptivos, montos de capital en las CRs	263
57	Instancias de fijación de políticas y procedimientos en las CRs (Frecuencias)	264
58	Ley que rige la operación y funcionamiento de las CRs (Frecuencias) ...	265
59	Resumen de caso, instancias tomadoras de decisiones en las CRs	265
60	Instancias tomadoras de decisiones (Frecuencias)	266
61	Resumen de caso, normativas internas disponibles en las CRs.....	266
62	Normativas internas disponibles en las CRs (Frecuencias).....	266

63	Resumen de caso, lugar de relación con los prestatarios/beneficiarios de las CRs	267
64	Lugar de relación con los prestatarios/beneficiarios de las CRs (Frecuencias)	267
65	Resumen de caso, recepción de solicitudes de crédito a las CRs	267
66	Recepción de solicitudes de crédito en las CRs (Frecuencias).....	268
67	Resumen de caso, requisitos generales para obtener crédito de las CRs..	268
68	Requisitos generales para obtener crédito de las CRs (Frecuencias)	268
69	Resumen de caso, proceso de solicitud de crédito en las CRs	269
70	Proceso de solicitud de crédito en las CRs (Frecuencias)	269
71	Estadísticos descriptivos, duración del proceso de solicitud de crédito en las CRs	270
72	Resumen de caso, aprobación del crédito en las CRs.....	270
73	Aprobación del crédito en las CRs (Frecuencias)	270
74	Estadísticos descriptivos, lapso entre solicitud y aprobación de los créditos en las CRs	271
75	Forma de liquidación del crédito en las CRs (Frecuencias)	271
76	Estadísticos, control de pagos y atrasos en las CRs	272
77	Control de pagos y atrasos de los créditos en las CRs (Frecuencias).....	272
78	Resumen de caso, instancia responsable del seguimiento en las CRs.....	273
79	Instancia responsable del seguimiento en las CRs (Frecuencias).....	273
80	Estadísticos, modalidad de seguimiento de los créditos otorgados por las CRs.....	273
81	Modalidad de seguimiento por las CRs (Frecuencias)	274
82	Estadísticos, recuperación del crédito en las CRs	274
83	Recuperación del crédito en las CRs (Frecuencias)	274
84	Estadísticos, periodicidad de evaluación de uso del crédito en las CRs	275
85	Periodicidad de evaluación de uso del crédito en las CRs (Frecuencias). 275	
86	Resumen de caso, responsable de la evaluación de uso del crédito en las CRs.....	276
87	Responsable de la evaluación de uso del crédito en las CRs (Frecuencias)..	276
88	Resumen de caso, reportes de evaluación de uso del crédito de las CRs .	276
89	Reportes de evaluación de uso del crédito de las CRs (Frecuencias).....	277
90	Resumen de caso, tipo de metodología implementada por las CRs	277
91	Tipo de metodología implementada por las CRs (Frecuencias).....	277
92	Estadísticos descriptivos, n° de créditos que otorga la CR por prestatario en promedio por año.....	278
93	Estadísticos descriptivos, monto máximo de crédito de las CRs	278
94	Estadísticos descriptivos, monto mínimo de crédito de las CRs	279
95	Estadísticos descriptivos, monto promedio de los créditos otorgados por las CRs durante el último año fiscal.....	279

96	Estadísticos descriptivos, lapsos de vigencia de los créditos individuales de las CRs (Números de días)	280
97	Resumen de Caso, proceso de selección de los prestatarios de las CRs ..	280
98	Proceso de selección de los prestatarios de las CRs (Frecuencias)	280
99	Estadísticos descriptivos, programas de incentivos a prestatarios de las CRs por pago puntual	281
100	Programas de incentivos a prestatarios de las CRs por pago puntual (Frecuencias)	281
101	Estadísticos descriptivos, tipo de incentivos a los prestatarios de las CRs por pago puntual	282
102	Tipo de incentivos a los prestatarios de las CRs por pago puntual (Frecuencias)	282
103	Resumen de caso, nivel de pobreza a los cuales las CRs proporcionan sus servicios	282
104	Nivel de pobreza a los cuales proporciona sus servicios las CRs (Frecuencias)	283
105	Resumen de caso, tipo de empresa rural que apoya la CR	283
106	Tipo de empresa rural que apoya la CR (Frecuencias).....	283
107	Productor agrícola y/o pecuario financiado por la CR (Frecuencias)	284
108	Resumen de caso, requisitos si es productor agrícola	284
109	Requisitos, si es productor agrícola (Frecuencias)	285
110	Resumen de caso, requisitos si es microempresario	285
111	Requisitos, si es microempresario (Frecuencias)	286
112	Estadísticos descriptivos, tasas de interés aplicadas a los préstamos individuales de las CRs.....	286
113	Resumen de caso, deducciones de los préstamos de las CRs	287
114	Deducciones de los préstamos de las CRs (Frecuencias)	287
115	Resumen de caso, garantías solicitadas para disponer de crédito individual de las CRs	288
116	Garantías solicitadas para disponer de crédito individual de las CRs (Frecuencias)	288
117	Estadísticos descriptivos, ahorro para obtener el préstamo de las CRs....	288
118	Ahorro para obtener el préstamo de las CRs (Frecuencias)	289
119	Resumen de caso, sectores rurales atendidos por las CRs.....	289
120	Sectores rurales atendidos por las CRs (Frecuencias)	289
121	Estadísticos descriptivos, número de días por parte del prestatario dedicados para obtener producto o servicio de las CRs	290
122	Estadísticos descriptivos, nº de veces que el prestatario debe acudir a la CR....	290

123	Estadísticos descriptivos, n° de reuniones, talleres y charlas a las cuales debe asistir el prestatario de las CRs	291
124	Estadísticos descriptivos, costos incurridos por el usuario/prestatario de la CR	291
125	En caso de asistir a charlas y/o reuniones, lugar de dichas reuniones (Frecuencias)	291
126	Estadísticos descriptivos, periodicidad de pago de créditos individuales en las CRs	292
127	Periodicidad de pago de créditos individuales en las CRs (Frecuencias)	292
128	Estadísticos descriptivos, número de ahorristas de las CRs	293
129	Estadísticos descriptivos, monto mínimo de ahorro mensual exigido en las CRs	293
130	Estadísticos descriptivos, monto promedio anual de ahorros por socio ...	293
131	Estadísticos descriptivos, requisitos establecidos para la apertura de una cuenta en la CR.....	294
132	Requisitos establecidos por la apertura de una cuenta de ahorro en la CR (Frecuencias)	294
133	Estadísticos descriptivos, tipos de cuentas de ahorro en las CRs.....	294
134	Tipos de cuentas de ahorro en las CRs (Frecuencias)	295
135	Estadísticos descriptivos, tasa de interés que pagan los ahorros en las CRs.	295
136	Resumen de caso, número de planillas utilizadas por etapas del otorgamiento del crédito en las CRs.....	296
137	Número de planillas utilizadas por etapa del otorgamiento del crédito en las CRs (Frecuencias).....	296
138	Resumen de caso, reportes contables llevados por las CRs	296
139	Reportes contables llevados por las CRs (Frecuencias)	297
140	Resumen de caso, responsable de los registros contables en las CRs	297
141	Responsable de los registros contables en las CRs (Frecuencias).....	297
142	Estadísticos descriptivos, número total de prestatarios de crédito de las CRs ...	298
143	Estadísticos descriptivos, número total de ahorristas de las CRs	299
144	Estadísticos descriptivos, monto total de la cartera de crédito de las CRs....	299
145	Estadísticos descriptivos, monto total de la cartera de ahorros de las CRs...	299
146	Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de prestatarios de las CRs, según su actividad.....	300
147	Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de prestatarios de las CRs, según sexo.....	301
148	Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de prestatarios de las CRs, según la edad.....	302
149	Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de prestatarios de las CRs, según composición familiar	303

150	Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de los créditos de las CRs, según el nivel de instrucción de los prestatarios.....	304
151	Estadísticos descriptivos, número de empleados de los prestatarios de las CRs, que trabajan en su emprendimiento o actividad agrícola.....	304
152	Estadísticos descriptivos, número de miembros de la familia del prestatario de las CRs, que trabajan en su emprendimiento y/o actividad agrícola.....	305
153	Estadísticos descriptivos, distribución porcentual promedio de los créditos de las CRs, según su destino.....	305
154	Estadísticos descriptivos, promedio de créditos individuales otorgados por municipio por las CRs	306
155	Resumen de casos, número de créditos (por municipio, agrupado) versus municipio	307
156	Resumen de casos, número de créditos (por municipio, agrupado) versus municipio	307
157	Tabulación cruzada, número de créditos versus municipio	308
158	Tabulación cruzada, monto de créditos versus municipio.....	309
159	Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de los créditos según el nivel de ingresos promedio mensual de los prestatarios de las CRs	310
160	Resumen de caso, productos y servicios ofrecidos por las CRs.....	311
161	Estadísticos descriptivos, capacitación en las CRs.....	311
162	Capacitación en las CRs (Frecuencias)	311
163	Estadísticos descriptivos, tipos de capacitación en las CRs	312
164	Tipos de capacitación en las CRs (Frecuencias)	312
165	Estadísticos descriptivos, asistencia técnica en las CRs.....	312
166	Asistencia técnica en las CRs (Frecuencias)	313
167	Estadísticos descriptivos, remesas en las CRs.....	313
168	Remesas en las CRs (Frecuencias)	313
169	Estadísticos descriptivos, seguro a los préstamos de las CRs	314
170	Seguro a los préstamos de las CRs (Frecuencias)	314
171	Estadísticos descriptivos, seguro a los ahorros en las CRs	314
172	Seguro a los ahorros en las CRs (Frecuencias)	314
173	Estadísticos descriptivos, otros servicios prestados por las CRs.....	315
174	Otros servicios prestados por las CRs (Frecuencias).....	315
175	Estadísticos descriptivos, evaluación de los productos y servicios financieros prestados por las CRs.....	346
176	Evaluación de los productos y servicios financieros prestados por las CRs (Frecuencias)	316

177	Estadísticos descriptivos, frecuencia de evaluación de los productos y servicios prestados por las CRs	316
178	Frecuencia de evaluación de los productos y servicios prestados por las CRs (Frecuencias).....	316
179	Disponibilidad de información financiera de las CRs del estado Mérida	318
180	Estadísticos descriptivos, tipo de IMFs	337
181	Tipo de IMFs (Frecuencias)	338
182	Resumen de caso, objetivos de las IMFs.....	338
183	Objetivos de las IMFs (Frecuencias)	338
184	Estadísticos descriptivos, aportes de capital en las IMFs	339
185	Aportes de capital en las IMFs (Frecuencias)	339
186	Resumen de caso, instancias de fijación de políticas y procedimientos en las IMFs	340
187	Instancias de fijación de políticas y procedimientos en las IMFs (Frecuencias)	340
188	Resumen de caso, ley que rige la operación y funcionamiento de las IMFs.....	340
189	Ley que rige la operación y funcionamiento de las IMFs (Frecuencias)..	341
190	Resumen de caso, instancias tomadoras de decisiones en las IMFs.....	341
191	Instancias tomadoras de decisiones en las IMFs (Frecuencias)	341
192	Resumen de caso, normativas internas disponibles en las IMFs	342
193	Normativas internas disponibles en las IMFs (Frecuencias)	342
194	Estadísticos descriptivos, número de empleados de las IMFs.....	343
195	Resumen de caso, perfil de los empleados de las IMFs	343
196	Perfil de los empleados de las IMFs (Frecuencias)	343
197	Estadísticos descriptivos, condición de los empleados de las IMFs.....	344
198	Resumen de caso, lugar de relación con los prestatarios/beneficiarios de las IMFs.....	344
199	Lugar de relación con los prestatarios/beneficiarios de las IMFs (Frecuencias)	345
200	Resumen de caso, recepción de solicitudes de crédito de las IMFs	345
201	Recepción de solicitudes de crédito de las IMFs (Frecuencias)	345
202	Resumen de caso, proceso de solicitud de crédito en las IMFs.....	346
203	Proceso de solicitud de crédito en las IMFs (Frecuencias)	346
204	Duración del proceso de solicitud de crédito en nro. de días, en las IMFs (Frecuencias)	347
205	Resumen de caso, revisión del cumplimiento de los requisitos en las IMFs	347
206	Revisión del cumplimiento de los requisitos en las IMFs (Frecuencias) .	347
207	Lapso entre la solicitud y la aprobación del crédito en las IMFs	348
208	Resumen de caso, forma de liquidación del crédito en las IMFs	348

209	Forma de liquidación del crédito en las IMFs (Frecuencias)	349
210	Resumen de caso, control de pagos y atrasos de los créditos en las IMFs....	349
211	Control de pagos y atrasos de los créditos en las IMFs (Frecuencias)	349
212	Resumen de caso, instancia responsable del seguimiento en las IMFs	350
213	Instancia responsable del seguimiento en las IMFs (Frecuencias).....	350
214	Resumen de caso, modalidad de seguimiento en las IMFs	351
215	Modalidad de seguimiento en las IMFs (Frecuencias).....	351
216	Resumen de caso, recuperación del crédito en las IMFs	351
217	Recuperación del crédito en las IMFs (Frecuencias).....	352
218	Periodicidad de evaluación del uso del crédito en las IMFs.....	352
219	Resumen de caso, responsable de la evaluación del uso del crédito en las IMFs.....	353
220	Responsable de la evaluación del uso del crédito en las IMFs (Frecuencias)	353
221	Resumen de caso, reportes de evaluación del uso del crédito en las IMFs ...	353
222	Reportes de evaluación del uso del crédito en las IMFs (Frecuencias)....	354
223	Resumen de caso, número de planillas utilizadas por etapa en las IMFs .	354
224	Planillas utilizadas por etapa en las IMFs (Frecuencias).....	354
225	Resumen de caso, reportes contables de las IMFs.....	355
226	Reportes contables de las IMFs (Frecuencias)	355
227	Resumen de caso, responsable de los registros contables en las IMFs	356
228	Responsable de los registros contables en las IMFs (Frecuencias)	356
229	Tipo de metodología implementada por las IMFs (Frecuencias)	356
230	Lapsos de vigencia de los créditos individuales en las IMFs (Frecuencias) .	357
231	Proceso de selección de los prestatarios en las IMFs (Frecuencias)	357
232	Programas de incentivos de pagos puntual a los prestatarios en las IMFs (Frecuencias)	358
233	Tipo de incentivos de pagos puntuales a los clientes en las IMFs (Frecuencias)	358
234	Resumen de caso, nivel de pobreza a los cuales las IMFs proporcionan sus servicios	359
235	Nivel de pobreza a los cuales las IMFs proporcionan sus servicios (Frecuencias)	359
236	Resumen de caso, tipo de empresa rural que apoyan las IMFs	359
237	Tipo de empresa rural que apoyan las IMFs (Frecuencias).....	360
238	Resumen de caso, productor agrícola y pecuario financiado por las IMFs.....	360
239	Productor agrícola y pecuario financiado por las IMFs (Frecuencias).....	360
240	Resumen de caso, requisitos en las IMFs, si es productor agrícola.....	361
241	Requisitos en la IMFs, si es productor agrícola (Frecuencias).....	361

242	Resumen de caso, requisitos en las IMFs, si es microempresario (Frecuencias)	362
243	Requisitos en las IMFs, si es microempresario (Frecuencias).....	362
244	Tasa de interés aplicada a los préstamos individuales en las IMFs (Frecuencias)	363
245	Tasa de interés aplicada a los préstamos grupales en las IMFs (Frecuencias) ...	363
246	Resumen de caso, garantías solicitadas para disponer del crédito en las IMFs.....	364
247	Garantías solicitadas para disponer del crédito en las IMFs (Frecuencias)	364
248	Exigencia de ahorro para obtener el préstamo en las IMFs.....	365
249	Resumen de caso, sectores rurales atendidos por las IMFs.....	365
250	Sectores rurales atendidos por las IMFs (Frecuencias)	365
251	Días por parte del prestatario dedicados al proceso, hasta obtener el producto y/o servicio (Frecuencias)	366
252	Número de veces que el prestatario debe acudir a la oficina de la IMF...	366
253	Número de reuniones, talleres y/o charlas a las cuales debe asistir el prestatario en la IMF.....	367
254	En caso de asistir a charlas y/o reuniones, lugar de dichas reuniones.....	367
255	Periodicidad de pago de los créditos individuales (Frecuencias)	368
256	Resumen de caso, proceso de selección de los analistas de las IMFs	368
257	Proceso de selección de los analistas de las IMFs (Frecuencias)	368
258	Número de analistas de las IMFs (Frecuencias).....	369
259	Resumen de caso, perfil de los analistas de las IMFs	369
260	Perfil de los analistas de las IMFs (Frecuencias)	370
261	Condición del analista de las IMFs (Frecuencias).....	370
262	Resumen de caso, alcance de las responsabilidades de los analistas de las IMFs	371
263	Alcance de las responsabilidades de los analistas de las IMFs (Frecuencias)....	371
264	Evaluación del desempeño de los analistas de las IMFs (Frecuencias) ...	371
265	Periodicidad de la evaluación de los analistas de las IMFs (Frecuencias)....	372
266	Nivel de incentivos para los analistas de las IMFs (Frecuencias)	372
267	Tipos de incentivos para los analistas de las IMFs (Frecuencias).....	373
268	Coordinación de los analistas con otras instancias de las IMFs (Frecuencias)	373
269	Nivel de autonomía en su desempeño en las IMFs (Frecuencias).....	374
270	Resumen de caso, productos y servicios ofrecidos por las IMFs	374
271	Productos y servicios ofrecidos por las IMFs (Frecuencias).....	375
272	Programas de capacitación de las IMFs (Frecuencias).....	375
273	Tipos de capacitación de las IMFs	375

274	Tipos de capacitación de las IMFs (Frecuencias).....	376
275	Programas de asistencia técnica de las IMFs (Frecuencias).....	376
276	Tipo de asistencia técnica de las IMFs	376
277	Tipo de asistencia técnica de las IMFs (Frecuencias)	377
278	Otros servicios prestados por las IMFs.....	377
279	Otros servicios prestados por las IMFs (Frecuencias).....	377
280	Evaluación de los productos y servicios prestados por las IMFs (Frecuencias)	378
281	Número de créditos otorgados por municipio y por institución	379
282	Estructura de propiedad, leyes, normas, políticas y objetivos las CRs y en las IMFs	383
283	Procedimientos generales en las CRs y en las IMFs	385
284	Metodologías de las CRs y las IMFs	389
285	Cobertura, profundidad y calidad del servicio en las CRs y las IMFs	394
286	Matriz FODA de las CRs	397
287	Matriz FODA de las IMFs	399
288	Listado de CRs del estado Mérida.....	419
289	Listado de IMFs del estado Mérida	424
290	Matriz de registro de información financiera de las CRs	447
291	Razón corriente (RC).....	450
292	Proporción de fondos inactivos (PFI).....	450
293	Apalancamiento (A)	451
294	Endeudamiento a Corto Plazo (ECP)	451
295	Rotación de los Activos Totales (RAT)	452
296	Proporción de Costos de Operación (PCO).....	452
297	Rentabilidad Sobre el Activo (RSA)	453
298	Rentabilidad Sobre el Patrimonio (RSP).....	453
299	Diferencial Financiero (DF)	454
300	Autosuficiencia Operativa (AO).....	454
301	Índice de Sustentabilidad (IS)	455

ÍNDICE DE ANEXOS

pp.

ANEXO

1	Listado de CRs del estado Mérida.....	419
2	Listado de IMFs del estado Mérida.....	424
3	Instrumento de recolección de datos en las CRs	425
4	Instrumento de recolección de datos en las IMFs	437
5	Matriz de registro de información financiera de las CRs	447
6	Tablas de indicadores financieros de las CRs	450

www.bdigital.ula.ve

DESEMPEÑO DE LAS CAJAS E INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS RURALES DEL ESTADO MÉRIDA

RESUMEN

Las microfinanzas están orientadas a ofrecer servicios financieros a la población sin acceso al sistema financiero formal. En Venezuela, aún se encuentran en proceso de desarrollo y la mayoría de los programas microfinancieros existentes se dirigen al medio urbano, con poca incidencia sobre el sector rural, el cual agrupa, en términos relativos, a la mayor porción de la población pobre. La excepción corresponde a las organizaciones microfinancieras (OMFs) denominadas *cajas rurales* (CRs) que operan en el corazón de estas zonas. De allí que la presente investigación tenga como objetivo general evaluar el desempeño de CRs y otras instituciones microfinancieras (IMFs) de carácter público, tanto nacional como regional, así como una Organización no Gubernamental (ONG). Para lograr tal fin, se definieron temas vinculados con el desarrollo y financiamiento rural, microfinanzas y evaluación de desempeño de las IMFs y, en el trabajo empírico, el método usado fue el evaluativo, comparativo y confirmatorio, mediante encuestas dirigidas a representantes de las IMFs, la ONG y a los presidentes y tesoreros de las CRs; igualmente se utilizó una matriz de registro para recopilar la información financiera de dichas CRs. Los resultados reportan logros relevantes sobre las CRs, en términos de metodología microfinanciera y viabilidad económico-financiera. Por su parte, las IMFs han funcionado gracias a los aportes del Estado y a la estructura y funcionamiento disponible a nivel nacional y estatal, mientras que la ONG tiene, como fortaleza, la oferta de microcréditos al sector turismo (Mucuposadas) y como debilidad la dependencia de subsidios. No obstante, las CRs reportan debilidades de articulación, alcance, productividad, eficiencia, en su gestión gerencial y financiera, mientras que, en las IMFs, hay debilidades de metodología microfinanciera, desempeño, intermediación financiera y carencia de indicadores de cobertura, profundidad, desempeño financiero, además de la dependencia de contribuciones públicas. Al comparar CRs con las IMFs y la ONG, se observa a las CRs con mayores fortalezas y menos debilidades, estas últimas son fácilmente superables, sin embargo, en el caso de las IMFs las debilidades reportadas son más de tipo estructural lo cual limita su desarrollo bajo los esquemas ideales de IMFs rurales, ambos grupos tienen grandes oportunidades de desarrollarse, dada la importancia del sector rural en el estado Mérida. Tales resultados permiten profundizar en la evaluación de desempeño de IMFs y temas afines, en tanto a considerar el apoyo y asesoría a las CRs, IMFs y ONG, por parte de especialistas en el tema, a fin fortalecer su gestión, para que, a su vez, estas IMFs contribuyan con la disminución de la pobreza.

Palabras clave: cajas rurales, evaluación de desempeño, instituciones microfinancieras, microfinanzas rurales.

INTRODUCCIÓN

*Tal vez nuestros bisnietos irán a un museo
para ver qué era la pobreza.
Muhammad Yunus*

La pobreza humana es un fenómeno a nivel mundial de gran significado y complejidad, la cual no es reducida únicamente a la falta de riqueza material, ni a la falta de acceso a los servicios básicos. De acuerdo con el PNUD, el empobrecimiento está asociado a múltiples dimensiones relacionadas con privaciones que impiden el desarrollo de las potencialidades y capacidades individuales, al cual tiene derecho todo ser humano.

En América Latina y en los países andinos, se ha fomentado un crecimiento económico basado en una considerable desigualdad de oportunidades entre las zonas urbanas-rurales y, por consiguiente, entre sus respectivos habitantes. En seis países de la región, la población rural supera la mitad de la población total y, en términos relativos, un porcentaje mayor de esta clase de población es pobre, por lo menos en doce naciones. Adicionalmente, en los países de este continente, los ingresos más bajos, asociados con los extremadamente pobres, corresponden en su mayoría a la población rural. En Venezuela, país donde apenas 16% aproximado de la población habita en zonas rurales, se estima que 30% de los pobres están ubicados en estos espacios.

Resolver el problema de la pobreza no se limita al abordaje de un solo factor, pues las soluciones, al igual que la problemática, son complejas y requieren enfoques holísticos, multidisciplinarios y transversales. A partir de la década de los setenta, se ha venido desarrollando a nivel mundial el fenómeno de las *microfinanzas*, disciplina que, según estudiosos del tema y protagonistas de experiencias exitosas en distintos lugares del mundo, constituye una herramienta que puede hacer importantes aportes para revertir las precarias condiciones socioeconómicas de una considerable cantidad de la población. Los propósitos, que han impulsado este eficaz instrumento, plantean

el desafío de dar respuesta, desde la perspectiva financiera, al complejo tema de la pobreza. En consecuencia, surgen organizaciones no gubernamentales (ONG), asociaciones, diversos programas incluso instituciones bancarias creadas con el fin de ofrecer servicios de microcréditos y progresivamente servicios microfinancieros.

De tal manera, las microfinanzas han llegado a entenderse como la provisión de servicios financieros al segmento de la población excluida del sistema financiero formal. Éstas se fundamentan en que una porción importante de la población en economías en desarrollo, al no tener acceso a los servicios financieros formales, acude al financiamiento informal. En este contexto, esta parte de la población, además de realizar sus pagos en efectivo, no dispone de garantías, además le resulta difícil cumplir con los requisitos exigidos por las instituciones para acceder a servicios como los créditos formales. Se generan así imperfecciones en el mercado que potencian la importancia del desarrollo de las microfinanzas como alternativa para cubrir este vacío del mercado.

En el mundo y de manera creciente en América Latina, las microfinanzas se han desarrollado como un negocio privado que si bien compite con sistemas de crédito estatales orientados en asistir a sectores de bajos ingresos, han demostrado ser un negocio rentable. Basado en principios de equidad, sostenibilidad y viabilidad como requisitos indispensables, buscan lograr su cometido de atender la población excluida del sistema financiero formal.

A pesar del desarrollo alcanzado por la industria de las microfinanzas en América Latina, en Venezuela aún se encuentran en pleno proceso de crecimiento, con una particularidad: la participación directa del Estado bajo una concepción asistencialista, a través de programas de crédito público altamente subsidiados, que orientan el diseño institucional con criterios que desvirtúan los principios de las microfinanzas y los hace carentes de fundamentos claros en cuanto a principios de regulación, supervisión, sostenibilidad, viabilidad y análisis de impacto.

Adicionalmente, la mayoría de los programas microfinancieros han estado dirigidos al medio urbano con poca incidencia sobre el medio rural, el cual acoge a una parte importante de la población pobre. Los programas microfinancieros adecuados existentes corresponden a escasas excepciones, tal es el caso del sistema microfinanciero rural adelantado por las cajas rurales (CRs), creado por intermedio del Programa de Comunidades Rurales Pobres (PRODECOP), bajo la coordinación de la Fundación de Capacitación e Innovación para apoyar la Reforma Agraria (CIARA).

Estas circunstancias teórico-prácticas han motivado la realización del presente trabajo, cuyo propósito consiste en evaluar el desempeño de las cajas rurales (CRs) y de las instituciones microfinancieras (IMFs)¹ rurales que funcionan en el estado Mérida.

En relación con la estructura del texto, en el Capítulo I, se presenta el planteamiento del problema, así como el objetivo general y los objetivos específicos que guiaron el trabajo de investigación; además se exponen la respectiva justificación junto a los alcances del trabajo propuesto.

Los Capítulos II, III y IV abordan los fundamentos teóricos de los siguientes temas: *desarrollo y financiamiento rural, microfinanzas y evaluación del desempeño de las instituciones microfinancieras* (IMFs). El Capítulo V especifica la metodología empleada en el desarrollo investigativo, con la que se define el método a seguir, la determinación de las fuentes de información, la población y muestra, la identificación de las técnicas e instrumentos de recolección de información y su procesamiento, así como la explicación del proceso de análisis e interpretación de los resultados.

¹Dado a que en la aplicación de la prueba piloto, tanto las instituciones públicas de crédito como la organización no gubernamental (ONG) PAT, manifestaron ofrecer micro-créditos a pequeños productores agrícolas y a pequeñas empresas rurales, para el presente trabajo se acordó agruparlas a todas en la categoría de instituciones microfinancieras (IMFs)

En el Capítulo VI, se presentan los resultados mediante tablas estadísticas y análisis de las variables consideradas en el instrumento de recolección de datos, con base en los objetivos propuestos. Finalmente, en el Capítulo VII, se desarrollan las conclusiones, las recomendaciones, las limitaciones encontradas durante el proceso y las futuras líneas de investigación.

Respecto a las referencias bibliográficas, que han servido para definir la estructura, argumentación y redacción del trabajo indagatorio, es preciso aclarar que se incluyen al final de cada capítulo para que se asocien directamente con el texto que las precede y se facilite así su consulta respectiva.

www.bdigital.ula.ve

I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

CONTENIDO

1. Planteamiento del problema
2. Objetivos de investigación
3. Justificación

www.bdigital.ula.ve

1. Planteamiento del problema

En América Latina, los problemas de la pobreza y la pobreza extrema, siguen siendo condiciones que deben ser atendidas con especial prioridad, aún más si se considera, por ejemplo, que la tasa, en términos relativos, es más elevada en los campos (medio rural) que en las ciudades.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPALSTAT, 2012), en 1999, existían 211,4 millones de pobres en la región, de los cuales más de 89 millones vivían en condiciones de pobreza extrema. En ese mismo año, la población rural de la región era de 121 millones de personas, de las cuales más de 77 millones eran pobres y casi 47 millones vivían en condiciones de pobreza extrema.

Entre 1980 y 1999, el porcentaje de campesinos pobres aumentó de 59,9% a 63,7%. De acuerdo con CEPALSTAT (2012), durante el año 2010, el porcentaje de pobreza en América Latina alcanzó 52,6% y, de esta proporción, 30% correspondió a indigencia. Para el año 2013, la tasa de pobreza alcanzó 28,1% de la población y la pobreza extrema fue de 11,7%. Tales porcentajes representan 165 millones de personas en condición de pobreza, de las cuales 69 millones representan personas en situación de pobreza extrema (CEPAL, 2014).

Para el año 2014, no se observan cambios estadísticamente significativos en los niveles de pobreza e indigencia y de acuerdo con las proyecciones, hay 167 millones de personas en condiciones de pobreza y 71 en pobreza extrema, lo que representa un leve incremento de la tasa de indigencia de 12%. Según CEPAL (2014), esto significa un retroceso de esta tasa hasta los niveles de principios de la década y un importante crecimiento de la cantidad de personas en esta condición, debido al crecimiento demográfico.

Asimismo, persisten otras circunstancias perjudiciales que contribuyen a que se acentúe la pobreza, tales como la desigual distribución de los ingresos, la importante cantidad de población indígena pobre de los países de América Latina y el Caribe (un tercio de toda la población rural), vulnerabilidad de la región ante factores exógenos como los desastres naturales y problemas específicos de la economía mundial; inciden también los problemas políticos e institucionales y el limitado acceso de la población rural tanto a los activos económicos, a los servicios mínimos necesarios, como a la tierra y su uso.

De acuerdo con Casero (2000), el criterio habitual con que se identifica a la pobreza, es la falta de ingresos, seguida de una situación de degradación generalizada (nutrición, educación, sanidad). Este escenario afecta a los individuos, al privarlos de sus capacidades básicas e incapacitarlos para ejercer sus derechos y mejorar su calidad de vida. En el caso de Venezuela, luego del censo realizado durante el año 2011, el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2013) publicó datos estadísticos que muestran por entidad territorial el porcentaje promedio de pobreza extrema y no extrema. Estos indicadores determinan las tendencias actuales de la pobreza en el país y su expresión espacial. Específicamente para el estado Mérida (región a ser estudiada en la presente investigación), la Tabla 1, refleja las cifras emanadas por el INE.

Tabla 1. Hogares en pobreza del estado Mérida (Período 2011-2013)

Período	% de hogares no pobres	% de hogares pobres ^a	Total
1 ^{er} semestre 2011	67,6	32,4	100
2 ^o semestre 2011	69,2	30,8	100
1 ^{er} semestre 2012	71,1	28,9	100
2 ^o semestre 2012	77,7	22,3	100
1 ^{er} semestre 2013	64,6	35,4	100
2 ^o semestre 2013	64,6	35,4	100
Nota. Tabla elaborada con datos tomados del Instituto Nacional de Estadística, INE, 2013			
^a El total de pobres es igual a pobres extremos más los pobres no extremos			

En Venezuela, los elevados o bajos niveles de pobreza están condicionados por los precios del petróleo como principal producto de exportación sobre el cual se sustenta la economía del país. Con base en los crecientes niveles de ingreso de la cesta petrolera, el Estado ha podido mantener los programas sociales a través de distintas misiones creadas para tal fin, los cuales han paliado de alguna forma los niveles de pobreza.

Sin embargo, al producirse alguna baja en los precios del crudo² se presentan desbalances reflejados en el crecimiento de los niveles de pobreza. Tal situación evidencia que dichos programas son coyunturales, no asociados con políticas públicas claramente definidas para contribuir a resolver el problema de la pobreza de forma estructural. En este contexto, de acuerdo con la CEPAL (2014), en Venezuela, la tasa de pobreza se incrementó en 6,7 puntos porcentuales entre 2012 y 2013 (de 25,4% a 32,1%) y la tasa de indigencia creció en 2,7 puntos porcentuales (de 7,1% a 9,8%) en el mismo período. Tanto la brecha como la severidad de la pobreza se incrementaron.

En el estado Mérida particularmente se observa cómo los niveles de pobreza disminuyeron de manera considerable (de 32,4% a 22,3%) entre el primer semestre del 2011 y el segundo semestre del 2012. No obstante, durante el período 2013, el nivel de pobreza ascendió a 35,4%. Si se tiene en cuenta que Mérida es un estado eminentemente agrícola, con una extensa zona rural, se presume que tales incrementos en los niveles de pobreza se asocian con la población rural. En estas zonas, son considerables las personas que tienen un ingreso insuficiente para cubrir sus necesidades elementales y, en algunos casos, ni siquiera tienen lo necesario para obtener una canasta básica de alimentos. La insuficiencia de los ingresos suele ir acompañada de carencias en todos los planos, como salud, educación, vivienda, servicio de electricidad y agua potable.

²En los recientes ocho años, la cesta petrolera ha oscilado en los siguientes precios: en 2008: 86,81 dólares, en 2009: 56,53 dólares; en 2010: 71,35 dólares; en 2011: 98,23 dólares; en 2012: 103,42 dólares; en 2013: 99,49 dólares (Asociación para la Innovación Tecnológica, INNOVA, 2014), en 2014: 88,42 dólares y en 2015: 44,65 (Ministerio del Poder Popular de Petróleo y Minería, 2016).

Para paliar los serios problemas de pobreza presentes a nivel mundial, se han propuesto una serie de programas y mecanismos de diversa índole, los cuales han dependido de las líneas de acción seguidas por gobiernos e instituciones y de acuerdo con los enfoques de los programas de desarrollo vigentes a lo largo de los distintos períodos de la historia económica mundial.

En este contexto, las microfinanzas surgieron a nivel mundial como una forma de contrarrestar el problema de la pobreza. Por ejemplo, una de estas experiencias es la creación del Grameen Bank (por parte del economista Muhammad Yunus) en Bangladesh; institución que ha beneficiado a más de dos millones de personas de escasos recursos, mayormente mujeres del área rural y sin tierra. Asimismo, está el caso del Banco Rakyat de Indonesia, el cual fue convertido en una institución financiera exitosa con una proyección rentable a los ciudadanos más pobres.

Por su parte, el surgimiento de Bancosol, en Bolivia, se considera una de las experiencias pioneras en el campo de las microfinanzas en el territorio latinoamericano, pues ha aplicado metodologías microfinancieras³ exitosas. Este banco nace en 1992 por una iniciativa particular para crear un banco comercial a partir de una ONG. Su éxito radicó en la capacidad de combinar dos modelos de operación potencialmente contradictorios: una ONG y una empresa lucrativa (Otero y Rhyne, 1998).

En términos de Araujo (2003), el sistema de microfinanzas pretende materializar el deseado equilibrio, o la conocida *estructura intermedia* entre un estado paternalista (de extrema izquierda y populismo) y el neoliberalismo (de extrema derecha); es decir, un equilibrio que representa un nuevo camino de pensamiento y ejecución política.

³ Conjunto de metodologías y técnicas que ofrecen servicios financieros, como ahorro, crédito, seguros y otros no financieros. Entre estas metodologías destacan: los grupos solidarios, bancos comunales, cooperativas de ahorro y crédito, uniones de crédito, microbancos públicos y privados. En el diseño y evaluación de los entes que las aplican, se toma como criterios: sostenibilidad, autosuficiencia financiera, alcance e impacto en los sectores excluidos del sistema formal (Fuentes y Gutiérrez, 2006).

En este entendido, es entonces pertinente entender qué son las microfinanzas. Según Sabaté, Muñoz y Ozomek (2005), éstas 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 (p. 63).

Ahora bien, el medio rural de los países en vías de desarrollo, acoge a un importante grupo de población pobre que tiene menor posibilidad de acceso a los servicios financieros básicos. De hecho, el tamaño de la población, las condiciones geográficas, las grandes distancias y los niveles de ingresos en las zonas rurales, representan una limitante aún mayor para el acceso de dicho sector.

Por consiguiente, es relevante estudiar el tema de las *microfinanzas rurales* como un mecanismo que, en teoría, permitiría a los pobres del medio rural la obtención de los recursos necesarios para disponer de los activos mínimos para trabajar, generar ingresos y permitir que cada persona con su grupo familiar mejoren sus condiciones de vida y específicamente en la región objeto de estudio.

Ahora bien, la evidencia del crecimiento de las microfinanzas, en América Latina, se ratifica con la creación, durante los últimos veinte años, de aproximadamente doscientas instituciones microfinancieras (IMFs) debidamente supervisadas. De éstas, según registra Atinar (2006), cien aumentaron su cobertura en 33%, durante el año 2005. En fechas más recientes y de acuerdo con la información del Fondo Multilateral de Inversiones y *Microfinance Information Exchange* (FOMIN y MIX, 2013), se ha observado mayor penetración de estos entes en el mercado. De esta manera, en la Tabla 2, se percibe la penetración en el mercado de veinte MFs en el territorio latinoamericano.

Tabla 2. Penetración en el mercado de las MFs					
Puesto		Nombre de la IMF	País	Préstamos a la microempresa/ población pobre (%)	Préstamos a la microempresa
2012	2011				
1	1	Banco Estado	Chile	8,5%	223.186
2	2	Mi Banco	Perú	5,5%	465.536
3	3	Compartamos Banco	México	4,4%	2.568.561
4	14	Visión Banco	Paraguay	4,4%	95.782
5	6	Financiera Edyficar	Perú	4,1%	344.404
6	5	Banco Solidario	Ecuador	3,9%	170.266
7	4	Banco Adopem	República Dominicana	3,8%	157.916
8	8	Credi Amigo	Brasil	3,4%	1.461.212
9	15	Banco Sol	Bolivia	3,0%	167.970
10	12	Banco FIE	Bolivia	3,0%	165.047
11	11	CRECER	Bolivia	3,0%	164.829
12	10	Fundación Mundo Mujer	Colombia	2,8%	450.079
13	9	Bancamía	Colombia	2,8%	449.200
14	18	Financiera El Comercio	Paraguay	2,8%	60.911
15	20	Pro Mujer - Bolivia	Bolivia	2,5%	141.452
16	26	Banco Familiar	Paraguay	2,2%	47.106
17	24	Fundación Delamujer	Colombia	2,1%	336.568
18	13	Banco ADEMI	República Dominicana	2,1%	88.071
19	25	PRODEM FFP	Bolivia	2,0%	109.720
20	29	Fundación Espoir	Ecuador	2,0%	85.155
Valor promedio durante 2011 (202 IMF)				0,2%	17.728
Valor promedio durante 2012 (202 IMF)				0,2%	18.161
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Microfinanzas Américas. Las 100 mejores 2013</i> (p.6) del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIM) y Microfinance Information Exchange (MIX), 2013					

Las IMF's que operan en el mercado de microcréditos latinoamericanos, atienden a casi 27 millones de clientes con situación de extrema pobreza. No obstante, es fundamental que estas instituciones aumenten su capacidad de llegar a las familias más pobres, satisfagan la creciente necesidad de servicios financieros y procuren su diversificación (por cuanto es amplio el sector aún sin atender). El desarrollo de las microfinanzas apenas comienza, lo cual significa que queda un extenso camino por explorar y recorrer (FOMIN y MIX, 2013).

En este camino evolutivo, vale la pena identificar iniciativas caracterizadas por su eficiencia, algunas de las cuales se reseñan en la Tabla 3, la cual refiere a las primeras veinte MFs latinoamericanas del 2012, cifras que además, develan el dinamismo del sector.

Tabla 3. Eficiencia del mercado en Latinoamérica

Puesto	Nombre de la IMF	País	Préstamos a la microempresa/población pobre (%)	Préstamos a la microempresa
2012				
1	Asociación de Mujeres en Desarrollo	Guatemala	52	296
2	FONDESOL	Guatemala	63	317
3	PRODESA	Nicaragua	66	719
4	ASEI	El Salvador	70	236
5	Pro Mujer - Bolivia	Bolivia	78	370
6	Credi Amigo	Brasil	78	552
7	FODEMI	Ecuador	78	614
8	ENLACE	El Salvador	82	325
9	Financiera Efectiva	Perú	89	214
10	COCDEP	México	90	257
11	Pro Mujer - Nicaragua	Nicaragua	93	276
12	Génesis Empresarial	Guatemala	93	549
13	FIACG	Guatemala	97	191
14	ECLOF - Rep. Dominicana	República Dominicana	97	328
15	Microcrédito para el Desarrollo, MIDE	Perú	101	410
16	Fundación Adelante	Honduras	102	194
17	Fundación Espoir	Ecuador	102	604
18	Instituto para el Desarrollo Hondureño	Honduras	107	276
19	FAFIDESS	Guatemala	107	493
20	FUNDENUSE	Nicaragua	107	578
Valor promedio durante 2011 (184 IMF)			91	327
Valor promedio durante 2012 (184 IMF)			156	550
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Microfinanzas Américas. Las 100 mejores 2013</i> (p.6) del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIM) y Microfinance Information Exchange (MIX), 2013				

Otero y Rhyne (1998) argumentan que si las IMFs adoptan innovaciones claves, 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 sostenibilidad y al alcance limitado del modelo tradicional de oferta de créditos.

Ante este escenario, es necesario orientar el modelo hacia el planteamiento de sistemas financieros en los cuales sea posible medir el impacto, tanto en crecimiento como en desarrollo empresarial. Se trata de un enfoque dirigido al mayor acceso de los servicios financieros. Las citadas autoras sostienen que:

- Los hallazgos del análisis de las microempresas como clientes de los servicios financieros, señalan que el financiamiento a corto plazo en pequeñas cantidades representan la mayor necesidad.
- Un análisis de la disponibilidad de servicios en microempresas permite concluir que tanto el sistema formal como el informal, con las características actuales, están limitados para incrementar en alta escala los servicios financieros en microempresas. Ante esto se propone una tercera alternativa: los servicios financieros especializados basados en principios probados de otorgamiento de créditos y servicios de ahorros para los clientes.

Plantean, además, algunos requerimientos institucionales para ampliar la cobertura de los programas, tales como la autosuficiencia financiera, la disminución en las pérdidas por préstamos, la cobertura del costo de los fondos, el reconocimiento de la inflación y el cobro de las tasas de interés a costo completo. Adicionalmente consideran una estructura institucional apropiada con tres modelos institucionales, la vinculación de programas no gubernamentales, con fuentes financieras, la transformación de programas en instituciones financieras, las operaciones especializadas dentro de las instituciones comerciales y el establecimiento de políticas para promover los servicios financieros de microempresas.

Asimismo, proponen siete recomendaciones esenciales para ejecutar importantes aspectos de gestión que vendrían a definir la dirección a seguir por parte de las organizaciones de expansión inducida, así como su preparación para ingresar a la intermediación financiera. Estas recomendaciones son:

- Gobierno y junta directiva
- Población/clientes

- Fuentes de capital
- Metodología para la prestación de servicios
- Autosuficiencia/posición financiera
- Manejo financiero
- Desarrollo de funcionarios/personal.

Ledgerwood (2000), desde una perspectiva institucional y financiera, presenta los aspectos fundamentales para considerar la promoción del microfinanciamiento. Su planteamiento, esquematizado en la Figura 1, establece que la IMF debe funcionar en un entorno macroeconómico favorable, con énfasis en los aspectos relativos al entorno relevante: políticas del sector, leyes adecuadas, políticas sobre tasas de interés, regulación y supervisión del sector microfinanciero, ambiente y políticas económicas y sociales favorables, entre otros aspectos. Esta IMF ideal debe contar con una estructura ajustada a sus requerimientos, orientada hacia los sectores menos favorecidos y 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, desarrollar o plantear, en 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 de gestión a fin de generar indicadores cuantitativos y cualitativos que monitoreen las acciones en términos de viabilidad financiera e impacto sobre los sectores atendidos y plantear propuestas de capacitación para los clientes y los miembros de la propia IMF.

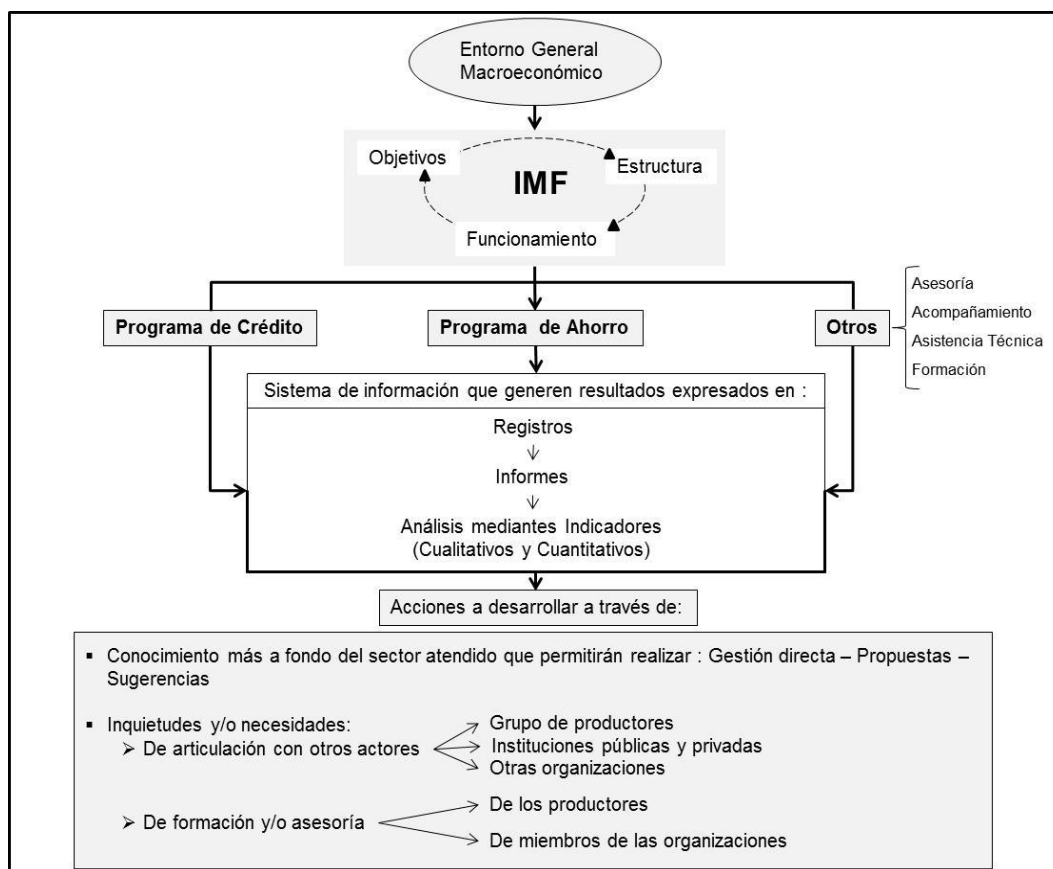


Figura 1. Modelo de institución microfinanciera ideal. Elaborada con datos tomados de *Manual de microfinanzas: una perspectiva institucional y financiera* por J. Ledgerwood, 2000, Washington, D. C.: Banco Mundial.

Rodríguez (2006) indica que Venezuela ha tenido un rezago importante en el campo de las microfinanzas y se estima que la población bancarizada es de 30%. Por su parte, Figueroa (2013) estimó que, durante el año 2013, la población no bancarizada se ubicó entre 60 y 65%. Estos clientes tienen escasa acogida en las instituciones formales de financiamiento, entre otras razones, por la percepción en dichas entidades financieras, de elevados niveles de riesgo, altos costos, baja rentabilidad y ausencia de garantías vinculadas con la actividad microcrediticia. La brecha y las limitantes presentes se pueden reducir mediante iniciativas emprendidas por los bancos, como estímulo para captar la atención de los microempresarios hacia el sistema financiero nacional.

Según cifras de la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario (SUDEBAN, 2012), en el país existe una demanda de créditos cercana a los 2 millones de microempresarios que, para la fecha, no habían sido atendidos por el sistema bancario nacional. Ante esta realidad, se plantea la apertura de siete bancos especializados en microfinanzas que competirían con Bangente, institución que nace en 1999 y cuyos orígenes se remontan a tres ONG: La Fundación Eugenio Mendoza, el Centro Social de Acción Popular (CESAP) y la Fundación de la Vivienda Popular. Actualmente se rige por los lineamientos y normas de la Superintendencia de Bancos.

Por otra parte, SUDEBAN estableció la obligatoriedad de mantener un porcentaje mínimo de 3% para los microcréditos en todos los bancos comerciales y universales. En la Tabla 4, se puede observar la cartera de microcréditos del sector bancario venezolano, en relación con la cartera total de crédito del sector bancario, durante el quinquenio 2008-2012.

De acuerdo con su balance de publicación, durante el período 2008-2012, los microcréditos del sector bancario representaron, en promedio, 9.717.438,80 miles de Bs. Evolucionan, en los primeros cuatro años (2008-2011), a la siguiente tasa de crecimiento: del 2008 al 2009, aumentan 15%; del 2009 al 2010, crecen 19%; entre 2010 y 2011: 43% (con un aumento mayor al doble), pero, entre el 2011 y 2012, esta variación es aún mayor, pues pasa a ser 109% (cifras calculadas sin tomar en cuenta la inflación). Durante el 2012, incrementó la cartera obligatoria a 6,17%, lo que provocó incremento de microcréditos en el sistema bancario nacional. Cabe destacar que, en la Tabla 4, a pesar de no registrarse información detallada sobre el comportamiento de la gaveta⁴ (cartera) de los microcréditos de la banca, en 2013 y 2014, se pudo conocer que el crecimiento de dicha cartera, entre los años 2012-2013, fue de 78% y entre 2013-2014 fue de 55% (SUDEBAN, 2012, 2013, 2014).

⁴ Las gavetas financieras o carteras de crédito son obligaciones impuestas por el Estado a la banca universal y comercial, a fin de conceder crédito a actividades económicas consideradas estratégicas (agrícola, manufacturera, turismo, microcréditos y la hipotecaria), en condiciones especiales y con tasas de interés preferenciales. De incumplirse éstas se acarrearán sanciones (Gavetas Financieras, s.f.).

Tabla 4. Cartera de microcréditos del sector bancario venezolano

Año	(Miles de Bs) Microcrédito	% Crec. M.	% M/C	(Miles de Bs) Cartera de crédito	% Crec. C.	(2008=100) Microcrédito	% Crec. M. real
2008	5.119.627	-	3,87%	132.278.166	-	5.119.627	-
2009	5.863.671	14,53%	3,84%	152.573.041	15,34%	2.161.802	-57,77%
2010	6.954.646	18,61%	3,83%	181.666.335	19,07%	2.264.379	4,74%
2011	9.917.646	42,60%	3,74%	265.012.171	45,88%	2.835.997	25,24%
2012	20.731.604	109,04%	5,21%	397.606.663	50,03%	5.274.493	85,98%
Promedio	9.717.438,80	46,20%	4,10%	225.827.275	32,58%	3.531.260	14,55%
Banca Universal y Banca Comercial							
Año	Microcrédito	% Crec. M.	%M/C	Cartera de Crédito	% Crec. C.	Microcrédito	% Crec. M. real
2008	4.408.500	-	3,43%	128.429.341	-	4.408.500	-
2009	4.828.145	9,52%	3,26%	147.932.479	15,19%	1.780.027	-59,62%
2010	6.103.098	26,41%	3,42%	178.339.351	20,55%	1.987.121	11,63%
2011	8.709.638	42,71%	3,31%	263.035.852	47,49%	2.490.562	25,34%
2012	18.049.867	107,24%	4,58%	394.205.901	49,87%	4.592.211	84,38%
Promedio	8.419.849,60 86,65%	46,47%	3,60%	222.388.585 98,48%	33,27%	3.051.684	15,43%
Resto del sector bancario							
Año	Microcrédito	% Crec. M.	%M/C	Cartera de Crédito	% Crec. C.	Microcrédito	% Crec. M. real
2008	711.127	-	18,48%	3.848.825	-	711.127	-
2009	1.035.526	45,62%	22,31%	4.640.562	20,57%	381.775	-46,31%
2010	851.548	-17,77%	25,60%	3.326.984	-28,31%	243.504	-36,22%
2011	1.208.008	41,86%	61,12%	1.976.319	-40,60%	345.436	41,86%
2012	2.681.737	122,00%	78,86%	3.400.762	72,08%	682.282	97,51%
Promedio	1.297.589,20 13,35%	47,93%	41,27%	3.438.690 1,52%	5,94%	472.825	14,21%
Banca de Desarrollo							
Año	Microcrédito	% Crec. M.	%M/C	Cartera de Crédito	% Crec. C.	Microcrédito	% Crec. M. real
2008	633.427	-	85,80%	738.266	-	633.427	-
2009	685.318	8,19%	66,39%	1.032.221	39,82%	252.661	-60%
2010	618.908	-9,69%	102,65%	602.957	-41,59%	201.512	-20%
2011	1.203.107	94,39%	102,18%	1.177.442	95,28%	344.034	71%
2012	2.676.442	122,46%	101,88%	2.627.083	123,12%	680.935	98%
Promedio	1.163.440,40 12%	53,84%	91,78%	1.235.594 1%	54,16%	422.514	22,07%
<i>Nota.</i> Datos tomados de <i>Estadístico Informe Anual 2012</i> de la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario, 2012, Caracas.							

Si se analiza el crecimiento del microcrédito a partir de la inflación del sector bancario (en cifras deflactadas a precios del 2008), se afirma que aumentó a una tasa interanual, con marcada volatilidad, a un promedio de 15% interanual durante el quinquenio. Ésta es una tasa de crecimiento significativamente menor que la del precio corriente, la cual es de 46%.

Los microcréditos de la banca universal y banca comercial sólo significan 4% en promedio durante el quinquenio, comparado con la cartera de crédito de este segmento bancario. Entre 2008 y 2011, la cartera de microcréditos crece a una tasa moderada, con un promedio de 6.012.345,25 miles de bolívares. No obstante, en 2012, los microcréditos alcanzan la cifra de 18.419.849,60 miles de bolívares, con un crecimiento sustancial de 107% respecto al 2011. En microcréditos, el aporte de la banca universal y banca comercial es relativamente pequeño con respecto a su cartera de crédito, aunque es importante respecto al microcrédito del sector bancario, evidenciado en un promedio de 86,65%.

Los microcréditos de la banca universal y banca comercial crecen a una tasa interanual semejante a la del sector bancario, con un promedio de 15% interanual durante el quinquenio, menor que el crecimiento, en términos corrientes de 46%, que se presentan en ambos estratos. La inflación repercute, entonces, con los mismos efectos que en el sector bancario. Los microcréditos del resto del sector bancario, constituyen 13,35% de los del sector bancario, pero representan 41% de la cartera de crédito del segmento y crece a un promedio interanual de 48%, significativamente impulsado por el crecimiento de 122%, entre los años 2011 y 2012. Estos microcréditos crecieron, en términos reales, a una tasa interanual promedio de 14%.

Los microcréditos de la banca de desarrollo representan 12% del total de los microcréditos del sector bancario. Dentro de la cartera de créditos de la banca de desarrollo, los microcréditos representan 92% y crecen a una tasa interanual de 54%; en términos reales, la tasa de crecimiento interanual es de 22,07%.

Las cifras precedentes dan cuenta de un crecimiento importante de los programas de microcréditos en el sector bancario. En Venezuela, sin embargo, aún se encuentra en proceso de desarrollo, pues la cartera de microcréditos de la banca ha estado dirigida fundamentalmente al medio urbano, con poca incidencia sobre el medio rural. Además, se han dado experiencias de microfinanzas públicas por medio de algunas instituciones de carácter nacional con una particularidad: la participación directa del Estado, bajo una concepción asistencialista, mediante programas de crédito público altamente subsidiados, orientando el diseño institucional con criterios que desvirtúan los principios de las microfinanzas y los hace carentes de fundamentos claros, en cuanto a principios de regulación y supervisión, sostenibilidad, viabilidad y análisis de impacto.

Estas instituciones se identifican con el Banco del Pueblo Soberano, el cual inició sus operaciones el 27 de octubre de 1999, el Banco de Desarrollo de la Mujer, inaugurado el 8 de marzo de 2001 y el Fondo de desarrollo Microfinanciero (FONDEMI), creado el 22 de marzo de 2001; estas instituciones ofrecen créditos al sector rural con recursos asignados por el presupuesto nacional; operan también instituciones de carácter regional, con sedes en las diferentes capitales de estado mientras ofrecen programas de crédito con recursos previstos en los respectivos presupuestos regionales; también se encuentran instituciones como el Banco Agrícola de Venezuela (BAV) y el Fondo de desarrollo Agrario Socialista (FOANDAS), estos últimos, si bien es cierto que no están orientados de manera directa a ofrecer microcréditos, sí destinan créditos al sector de pequeños productores agrícolas y pequeñas empresas rurales, en el caso del estado Mérida, se conoce el funcionamiento del Fondo Merideño para el Desarrollo Económico Sustentable (FOMDES).

Adicionalmente, en el sector rural del estado Mérida, funciona la organización no gubernamental (ONG) Programa Andes Tropicales (PAT), la cual oferta créditos al sector turismo y las cajas rurales (CRs), las cuales operan como alternativa microfinanciera viable en el medio rural general.

En un estudio de catorce IMFs, tanto de carácter público nacional y estatal como asociaciones civiles y casas comerciales oferentes de microcréditos en el municipio Rangel del estado Mérida y en la propia ciudad (Contreras, 2009), se evaluó su desempeño, al tomar como referencia un modelo de IMF ideal. Se concluyó que estas organizaciones están enfocadas hacia el sistema de créditos dirigidos⁵, se exceptúan las CRs, cuya modalidad de funcionamiento incluye el establecimiento de programas de ahorro y el cobro de tasas de interés reales positivas, y las casas comerciales en cuanto a que cobran tasas de interés igualmente positivas.

El estado Mérida se caracteriza por ser de vocación agrícola, con una amplia zona rural dedicada a la siembra de hortalizas y tubérculos de diversa índole; los productores agrícolas, en su mayoría, son pequeños y medianos, a excepción de los ubicados en la zona sur del Lago de Maracaibo, al suroeste del estado merideño, donde se encuentran los ganaderos dedicados a la producción de leche y carne. Este estado abastece al resto del país de una variedad de productos agrícolas y es el primer productor de papa en Venezuela; de ahí la importancia de contar con programas de financiamiento acordes con las características de la mayoría de sus productores, quienes tienen sus parcelas alejadas de las zonas pobladas, en áreas de difícil acceso y con condiciones de vida precaria; motivo por el cual los programas de microfinanzas adecuados representan una alternativa para contribuir a solventar las condiciones de pobreza y, en muchos casos, de pobreza extrema.

El establecimiento de apropiados sistemas microfinancieros en el estado Mérida, orientados a clientes de zonas rurales, no sólo dedicados a la agricultura, permitiría contribuir a minimizar la migración del campo a la ciudad. Este hecho es importante, por cuanto la capital del estado es una ciudad pequeña, con limitadas posibilidades de crecimiento debido a su topografía y pocas fuentes de empleo. Tal realidad refuerza la necesidad de fomentar la actividad económica en su amplia zona rural.

⁵ Por créditos dirigidos se identifican los préstamos con tasas de interés subvencionadas, en razón de la pobreza de los prestatarios y beneficiarios, con recursos gubernamentales, de donantes nacionales e internacionales o fondos concesionales provistos por instituciones financieras (Coffey, 1998).

Al relacionar la pobreza rural con las microfinanzas, se observa una tendencia de las últimas hacia el sector urbano. Las IMFs se encuentran ubicadas en Caracas, algunas con extensiones en otras metrópolis como Valencia y Maracaibo, lo cual deja, en el resto del país, sólo 3% obligatorio para microcréditos del sector bancario, programas de las instituciones públicas nacionales y regionales, otros programas de ONG o de organizaciones de comerciantes y productores. Esto significa que los programas de financiamiento rural, en pequeña escala, siguen siendo escasos para atender el extenso número de personas en condiciones de pobreza en el medio rural.

Con base en esto, es importante diferenciar el crédito agrícola del microcrédito rural; en la Tabla 5, se presenta una breve revisión de ambos. El crédito agrícola es, en sí, un componente destacado del medio rural y el financiamiento disponible no ha favorecido a todo el medio rural. No obstante, es relevante tener clara su diferencia.

Tabla 5. Diferencias entre el crédito agrícola y el microcrédito rural	
Crédito agrícola	Microcrédito rural
Es otorgado por instituciones públicas y privadas formalmente establecidas, bajo la figura de banco y otro tipo de entidad	Otorgado por instituciones públicas y privadas formalmente establecidas, bajo la figura de banco u otra entidad y por asociaciones, cooperativas, organizaciones no gubernamentales creadas para ello
Los fondos en su mayoría provienen de asignaciones del Estado o de la cartera obligatoria de la banca comercial universal	Los fondos en su mayoría provienen de los aportes de los socios
Dirigido exclusivamente a la actividad agrícola	Dirigido a cubrir cualquier tipo de necesidad de fondos de diversos sectores del medio rural
Se orienta a actividades de sostenimiento, de comercialización y de inversión agropecuaria	Se orienta básicamente a cubrir necesidades inmediatas
Beneficia fundamentalmente a medianos y grandes productores	Beneficia a los sectores más vulnerables de la población rural, incluyendo a los pequeños productores agrícolas
Es selectivo, sólo tienen acceso aquellos productores que demuestren capacidad actual y potencial de pago	No es selectivo, lo obtienen todos aquellos pobladores rurales que formen parte de una organización microfinanciera local, en la cual todos se conozcan y exista confianza mutua entre sus miembros
Exige garantías prendarias e hipotecarias, esta última mediante titularidad de la tierra	Las garantías exigidas son las fianzas solidarias de otros miembros del grupo, garantías sobre bienes que pueden tener poco valor económico pero mucho valor para el prestatario. Ej.: artefactos eléctricos, implementos de trabajo...
Los montos otorgados pueden ser elevados y por plazos largos	Se otorgan montos pequeños y van aumentando a medida que el beneficiario haga historial de crédito. Los plazos son cortos
Los beneficiarios deben estar bancarizados	No se requiere estar bancarizado
Nota. Tabla elaborada por la autora.	

En relación con el crédito agrícola, a partir de abril del 2003, el Banco de Desarrollo de la Mujer establece una tasa agrícola equivalente a 6% de su cartera y, en el caso de los programas de financiamiento de las instituciones regionales, también se ofrecen programas de crédito destinados a este sector. Por su parte, SUDEBAN obliga a la banca comercial a mantener 30% de su cartera destinada al sector agrícola, con una tasa de interés equivalente a 80% del promedio de la tasa activa de los seis primeros bancos del país.

En cuanto al crédito agrícola en el país, es indispensable destacar que han existido importantes programas de financiamiento, orientados a fortalecer al sector y a satisfacer las necesidades de recursos de los pobladores rurales. Así, es posible ver, según el esquema presentado por Fuentes y Anido (2007) en la Figura 2, la evolución histórica de estas instituciones de crédito agrícola:

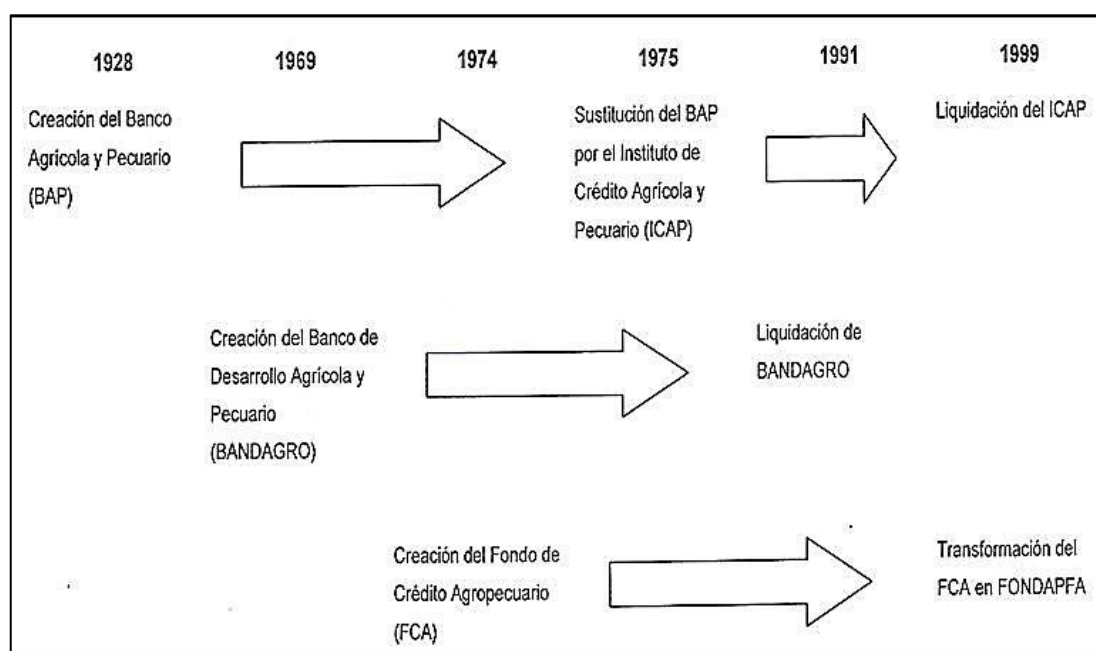


Figura 2. Evolución histórica de las instituciones de financiamiento público al sector agrícola en Venezuela, 1970-1999. Elaborada con datos tomados de *El impacto del crédito en la producción del sector agrícola en Venezuela. 1970-1999* (p.126) por L. Fuentes, 2005, Mérida, Venezuela: Universidad de Los Andes, Centro de Investigaciones y Desarrollo Empresarial (CIDE).

Estas instituciones además han funcionado bajo distintas modalidades, entre las que se pueden mencionar:

- Bancos de desarrollo agrícola de segundo piso
- Banco de carácter comercial y de desarrollo agrícola
- Banco de desarrollo agrícola especializados
- Instituciones de crédito agrícola y pecuario públicas

Todas estas formas de financiación se destinaron mayormente a la actividad agrícola, aunque no al resto de las actividades rurales. Además, ofrecieron créditos a tasas de interés subsidiadas no siempre orientadas a los sectores más necesitados, sino a los sectores más fuertes desde el punto de vista económico con posibilidades de ofrecer garantías satisfactorias en los créditos (es decir, créditos destinados a los grandes productores). Además de lo anterior, no se estimuló una capitalización en el medio rural, ni se potenciaron programas de ahorro en este sector. En suma, los programas de financiamiento generaron la prestación de servicios financieros costosos e ineficientes.

Es importante distinguir si los programas de crédito presentados con anterioridad y los iniciados recientemente, están enfocados hacia el sistema de créditos dirigidos o hacia el enfoque de sistemas financieros. En la teoría moderna de microfinanzas se hace mención de clientes, bajo el concepto de sistemas financieros que operan con la intermediación financiera. Se entiende esta última como la eficiencia en la asignación de los recursos a través del otorgamiento de créditos a clientes solventes, sin subvención, ni favoritismo, con captación de depósitos locales, con intermediación eficaz entre ahorradores/prestamistas y el funcionamiento de instituciones eficientes, bien administradas y con un soporte amplio de información sobre cada uno de sus clientes (Coffey, 1998).

Dadas las restricciones por parte de la banca, la prevalencia de financiamiento más para el sector agrícola que para el medio rural y el escaso desarrollo empresarial del medio rural, es fundamental que en términos microfinancieros, las instituciones

estén preparadas para atender a un gran número de personas con montos pequeños de crédito y con tecnologías financieras adecuadas. Además, otras investigaciones empíricas señalan que los vacíos de apoyo financiero formal al sector de pequeños productores agrícolas y del medio rural, han sido cubiertos con modalidades de financiamiento informal, como el san⁶ o los préstamos informales⁷.

En resumen, las microfinanzas tienen un amplio campo para desarrollarse en el sector rural del estado Mérida y del resto del país. Sin embargo, para crecer y lograr su cometido, las IMFs deben apoyarse en cuatro premisas fundamentales para considerar exitoso el desempeño de estas instituciones. Estas premisas son propuestas por todos los estudiosos del tema de las microfinanzas y de manera general están referidas a:

- IMFs como un medio efectivo para contribuir a resolver el problema de la pobreza y la exclusión social creciente en los países latinoamericanos, llegando a un al mayor número posible de beneficiarios
- IMFs oferentes de una oportuna y excelente calidad de servicio a los clientes
- IMFs convertidas en instituciones sólidas desde el punto de vista financiero, a fin de que logren autosuficiencia operativa y financiera
- IMFs sustentables en el tiempo, es decir, que su desempeño esté libre de interferencias sociales y políticas de cualquier índole

⁶ Por san se entiende a un mecanismo que contempla la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. Con esta forma de financiamiento, un grupo de personas acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un determinado plazo previamente establecido, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes, el ciclo termina cuando todos los miembros reciben el crédito. El grupo que se constituye se basa en relaciones sociales fuertes es así como existe un claro y preciso conocimiento entre los miembros que lo forman (Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzáles, Galarza, y Venero, 2001).

⁷ Los préstamos informales son los obtenidos de distintas instancias fuera de las regulaciones impuestas al sistema formal de financiamiento, cuyos límites los impone las propias dificultades e imperfecciones de los mercados asociados (crédito formal y bienes), así como el contexto donde operan (Alvarado et al., 2001). Los créditos son otorgados por los llamados prestamistas informales y se caracterizan por basarse en elevados niveles de confianza y un fuerte manejo de información a escala local (Alvarado et al., 2001).

Con base en lo previamente expuesto, se puede evidenciar la importancia de evaluar el desempeño de los programas microfinancieros disponibles para los pequeños y medianos productores rurales del estado Mérida. En tal sentido, se plantean las siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles son las características de las cajas rurales (CRs) y las instituciones microfinancieras (IMFs) seleccionadas y en funcionamiento, en el sector rural del estado Mérida?
- ¿Cómo son las metodologías microfinancieras de las CRs y de las IMFs seleccionadas y en funcionamiento, en el sector rural del estado Mérida?
- ¿Cómo es el desempeño de las CRs y de las IMFs seleccionadas y en funcionamiento, en el sector rural del estado Mérida, en términos de alcance (cobertura y profundidad), calidad del servicio, liquidez, calidad de cartera, actividad, productividad, eficiencia, endeudamiento, rentabilidad y viabilidad económico-financiera?
- ¿Cómo es el desempeño de las CRs en comparación con el de las IMFs seleccionadas?

2. Objetivos de investigación

2.1. Objetivo general

Evaluar el desempeño de las CRs y de las IMFs rurales que funcionan en el estado Mérida.

2.2. Objetivos específicos

- Caracterizar las CRs y las IMFs rurales, seleccionadas y en funcionamiento en el estado Mérida.
- Analizar las metodologías microfinancieras de las CRs y de las IMFs seleccionadas y en funcionamiento en el estado Mérida.

- Examinar el desempeño de las CRs seleccionadas en el estado Mérida, en términos de alcance (cobertura y profundidad), calidad del servicio, liquidez, actividad, productividad, eficiencia, endeudamiento, rentabilidad y viabilidad económico-financiera.
- Estudiar el desempeño de las IMFs seleccionadas en el estado Mérida, en términos de calidad del servicio y cobertura.
- Comparar las CRs seleccionadas con las IMFs en el estado Mérida, en términos de caracterización, metodologías microfinancieras, calidad del servicio y cobertura.

3. Justificación de la investigación

La presente investigación contribuye con la ampliación de los conocimientos en el campo del desarrollo y el financiamiento rural. De manera particular, contribuye al conocimiento de las microfinanzas y en la evaluación del desempeño financiero de las CRs y las IMFs, además de hacer un importante aporte a los estudios y a la discusión sobre los temas señalados.

La información recopilada, con su análisis e interpretación, es de gran utilidad para el desarrollo de las actividades, evaluación pertinente y ajustes necesarios de instituciones públicas, privadas y particulares que se desempeñan en el campo de las microfinanzas y las organizaciones financieras que proyecten incluir en sus carteras de servicios, modalidades de crédito y ahorro dirigidas al sector desatendido en el medio rural. De igual forma, la información sirve como referencia y apoyo para fijar lineamientos y establecer políticas sociales y financieras relacionadas con el desarrollo de las microfinanzas rurales.

Los resultados alcanzados en la investigación, así como las interrogantes que se suscitaron, permiten comprender mejor la realidad del financiamiento rural en el estado Mérida y, especialmente, del sistema microfinanciero rural, pero, además, sirve de insumo para futuras investigaciones sobre el tema, a distintos niveles de profundidad y alcance.

REFERENCIAS

- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F. y Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Lima: IEP Ediciones.
- Araujo, V. (2003). Las microfinanzas: el inicio de la estructura intermedia para Venezuela. *Visión Gerencial*, 1 (1), 53-62.
- Asociación para la Innovación Tecnológica, INNOVA, (2014). [Página Web en línea]. Disponible: www.innovaven.org/bda/indnac/ec04pe01.xls [Consulta: 2016, enero, 9]
- Atinar (2006, Octubre 2). Microempresas en tacita de plata. *El Nacional*, p. 6.
- Casero, A. (2000). *La pobreza y la seguridad alimentaria y sostenible en Burundi*. Barcelona, España: Editorial Planeta S.A.
- CEPALSTAT (2012). [Página Web en línea]. Disponible: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp [Consulta: 2012, marzo 19]
- Coffey, E. (1998). *La financiación rural y agrícola: Cómo formular políticas agrícolas acertadas*. [Documento en línea]. Disponible: <http://ftp.fao.org/docrep/fao/012/ak918s/ak918s00.pdf> [Consulta: 2016, enero 4]
- Contreras, I. (2006, Noviembre). *Desempeño de Instituciones Microfinancieras (IMF) de la ciudad de Mérida y el Municipio Rangel del estado Mérida*. Ponencia presentada en el III Congreso Internacional de Gerencia en América Latina, Maracaibo.
- Contreras, I. (2009). Desempeño de instituciones microfinancieras del estado Mérida. *Fermentum*, 19(55), 287-307.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2014). *Panorama social de América Latina y el Caribe 2014*. Santiago de Chile: Autor.
- Figueroa, I. (2013). Las microfinanzas en Venezuela (2002-2012). *TEACS*, 6(13), 49-66.
- Fondo Multilateral de Inversiones FOMIM y Microfinance Information Exchange MIX (2013). *Microfinanzas Américas. Las 100 mejores 2013*. Nueva York.
- Fuentes, L. (2005). *El impacto del crédito en la producción del sector agrícola en Venezuela. 1970 – 1999*. Trabajo de Grado de Maestría, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.

- Fuentes, L. y Anido, J. (2007). *Impacto del crédito en la producción del sector agrícola en Venezuela. 1970-1999* *Visión Gerencial*, 1(1), 26-46.
- Fuentes, L. y Gutiérrez, A. (2006). Paradigmas del mercado financiero rural en países en desarrollo. *Agroalimentaria*, 12 (23), 21-41.
- Gavetas Financieras (s.f.). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.buenas-tareas.com/ensayos/Gavetas-Financieras/3935005.html> [Consulta: 2016, abril 5]
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2013). *Pobreza* [Datos en línea]. Disponible: http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=104&Itemid=45 [Consulta: 2015, febrero 2]
- Ledgerwood, J. (2000). *Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera*. Washington, D.C.: Banco Mundial [Documento en línea]. Disponible: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2000/06/16953513/microfinance-handbook-institutional-financial-perspective-manual-de-microfinanzas-una-perspectiva-institucional-y-financiera> [Consultado: 2015, diciembre 16]
- Ministerio del Poder Popular de Petróleo y Minería (2016). *Precios del Petróleo. Evolución de Precios 2014 – 2016*. [Datos en línea]. Disponible: <http://www.mpetromin.gob.ve/portalmenpet/secciones.php?option=view&idS=45> [Consulta: 2016, abril, 29]
- Otero, M. y Rhyne, E. (1998). *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales: Estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres*. México: Plaza Valdés Editores.
- Rodríguez, D. (2006). Banca impulsa a la microempresa. *Revista Dinero*, 211, 8-14.
- Sabaté, A., Muñoz, R. y Ozomek, S. (Comps.) (2005). *Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. Buenos Aires: Altamira.
- Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario, SUDEBAN. (2012). [Página Web en línea]. Disponible: <http://sudeban.gob.ve/webgui/> [Consulta: 2012, marzo 20]
- Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario, SUDEBAN. (2013). *Memoria y cuenta: SUDEBAN 2012* [Documento en línea]. Disponible: http://sudeban.gob.ve/wpcontent/uploads/2014/07/memoria_sudeban_2012_web.pdf [Consulta: 2016, marzo 20]
- Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario, SUDEBAN. (2014). *Nota de prensa: Sector bancario* [Documento en línea]. Disponible: <http://sudeban.gob.ve/wp-content/uploads/2015/04/NP-resumen-de-la-banca-diciembre-2014.pdf> [Consulta: 2016, marzo 20]

II

DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO RURAL

C O N T E N I D O

1. Consideraciones generales
2. Desarrollo rural
 - 2.1. La nueva estrategia de desarrollo territorial rural (DTR)
3. Estudios previos sobre los enfoques DTL Y DTR
4. Mercados financieros rurales
 - 4.1. Características de los mercados financieros rurales
 - 4.2. Características de los prestamistas rurales
5. Paradigmas de los mercados financieros rurales
 - 5.1. Paradigma de las instituciones especializadas de crédito para la agricultura (IECA)
 - 5.2. Paradigma de los mercados financieros rurales (MFR)
 - 5.3. Paradigma de la información imperfecta (PII)
6. Descripción del sector rural del estado Mérida

1. Consideraciones generales

Hasta fechas recientes, de acuerdo con Llambí (2010), los conceptos de *ruralidad*, desde la perspectiva académica, se asociaban con tres fenómenos interrelacionados: (a) una relativamente baja densidad demográfica de un territorio, (b) la primacía de la agricultura en su estructura productiva y (c) un menor acceso relativo a los centros de mercado y de decisiones políticas. A pesar de ello, no hay un consenso en la definición académica de este término, ni un estándar internacional que permita la adecuada medición de las poblaciones rurales y urbanas. A nivel práctico, cada país ha adaptado la noción de ruralidad, según sus características demográficas y sus jurisdicciones administrativas.

De forma paralela, se observa en la literatura del *desarrollo*, un interés reforzado en la conformación espacial de los procesos económicos y en las agendas de desarrollo rural; es así como los enfoques territoriales están sustituyendo a los enfoques tradicionales sectoriales, como pueden ser los agrícolas (Llambí, 2010). En este contexto, se viene generando un reciente debate, dentro del ámbito latinoamericano, basado en la brecha existente entre los sistemas agro-empresariales y el deterioro ecológico y sociológico del medio rural (Rojas, 2014).

Se evidencia que el valor estratégico del medio rural, en términos de seguridad alimentaria, equidad social, servicios ambientales, ordenación del territorio y patrimonios culturales, no está acorde con los resultados de las políticas públicas establecidas para reducir la pobreza rural. Bajo estas premisas, el problema agrario no se puede seguir visualizando en términos sectoriales, sino territoriales.

Ocurre entonces que, en América Latina a finales de la década de 1990, nace la literatura de la *nueva ruralidad*, bajo la forma de eje temático, con el objeto de explicar los procesos de cambio surgidos en el medio rural, en el marco de los programas de ajuste estructural (PAE) y de los procesos de globalización de los mercados (Llambí, 2012). De manera simultánea, a nivel de las agencias de desarrollo multilaterales y de algunas organizaciones no gubernamentales, se creó un consenso acerca de un grupo de objetivos comunes para determinar las propuestas de desarrollo rural. A partir de esa realidad, se funda la definición territorial del *desarrollo rural*, la cual contempla el progreso de las actividades agrícolas, pero las sobrepasa hacia otros ámbitos. En ese sentido, coloca especial interés en las relaciones de las actividades rurales con los mercados externos, las relaciones entre los centros poblados de distinto tamaño, así como el creciente rol de los gobiernos subnacionales mediante la fijación de políticas con impacto local.

Esta propuesta se identifica, por algunos autores, como *desarrollo territorial rural* (DTR), o *desarrollo rural con enfoque territorial* (DRET), el cual es impulsado por las agencias multilaterales, ONGs, gobiernos nacionales y organismos regionales, mientras fue creciendo con fuerza en la planificación rural (Rojas, 2014). El DTR tiene como prioridad coordinar decisiones y concentrar esfuerzos en determinados territorios, a fin de construir una nueva especificidad rural en el marco de la globalización.

Bajo el enfoque del DTR, los territorios no se definen solamente por los vínculos con la tierra, o con los recursos naturales y el ambiente biofísico, sino también por sus vínculos económicos, culturales y políticos con demás centros poblados. Dicho desarrollo, asimismo, supone reforzar sus vínculos con activos productivos de diversa índole, como pueden ser el capital físico, financiero, humano y social, con mercados de productos e insumos y con servicios públicos o privados. Además, este enfoque plantea la superación de la visión clientelar y paternalista de las políticas públicas, lo cual supone una activa participación de los actores locales (Llambí, 2012).

El componente fundamental del DTR es el *financiero*, de allí la importancia de analizar y entender el funcionamiento de los mercados financieros rurales y sus paradigmas. Se conoce que, en teoría, las ofertas de financiamiento al medio rural debieran contribuir significativamente con la reducción de las inequidades sociales presentes en ese medio de desenvolvimiento. No obstante, sus logros son escasos, entre muchas otras razones por la forma como funcionan los mercados financieros rurales, en donde coexisten los financiadores formales (regulados por las leyes vigentes en cada país y supervisados por las instancias establecidas para lograr tal fin) y los informales, mejor conocidos como prestamistas o usureros. Ambos grupos funcionan con metodologías financieras diferentes, las cuales se explican a través de los llamados paradigmas de los mercados financieros rurales. Estos persiguen orientar las políticas públicas establecidas por los gobiernos para que los habitantes de las zonas rurales puedan acceder a los diversos servicios financieros (Fuentes y Gutiérrez, 2006).

De acuerdo con la literatura sobre el tema y con base en lo documentado por Fuentes y Gutiérrez (2006), son tres los paradigmas que explican el funcionamiento de los mercados financieros rurales a saber: (a) el paradigma de las instituciones especializadas de crédito para la agricultura (IECA), (b) el paradigma de los mercados financieros rurales (MFR) y (c) el paradigma de la información imperfecta (PII). Su estudio y análisis, junto con las premisas del DTR, permitirán enmarcar el desempeño de las OMFs e IMFs.

Se inicia este capítulo con los aspectos definitorios más importantes: *desarrollo rural y enfoque del DTR*, luego se caracterizan los mercados financieros rurales (MFR); seguidamente, se explican los paradigmas de los MFR y se presenta una descripción general del estado Mérida, por ser la unidad geográfica en la cual se desarrolla la investigación, con énfasis en el sector rural; por último, se registran las referencias consultadas.

2. Desarrollo rural

A partir de la concepción de desarrollo rural, la cual, según Sancho (2001), constituye una mejora general en el bienestar económico y social de los residentes rurales y del entorno institucional o físico en donde viven, se plantean estrategias de desarrollo rural en las que se contempla necesariamente la ejecución sistemática de proyectos de inversión de distinta índole y magnitud. La intención es que, a escala local y global, sea factible tanto técnica como económicamente, mientras garanticen continuidad y sostenibilidad en el tiempo. Otros investigadores han presentado una aproximación conceptual sobre la base de las políticas aplicadas por la Unión Europea (UE), quienes definen el desarrollo rural como un proceso de revitalización equilibrado y autosostenible del mundo rural. Asimismo, se apoya tanto en su potencial económico, social y medio-ambiental, como en políticas regionales y, de parte de las organizaciones, en una aplicación integrada de medidas (Sancho, 2001).

En la actualidad se habla de una nueva ruralidad y de otros enfoques como desarrollo territorial rural (DTR). La primera se presenta como el sustituto de la anterior especificidad agraria y dentro de esta concepción emergente se realizan esfuerzos por consolidar iniciativas de calidad en el campo, denominaciones de origen, fomento del agroturismo, motivación intensa hacia la protección medio-ambiental y designación de amplios espacios protegidos. En resumen, han surgido rápidamente funciones en el mundo rural. Esta realidad, de acuerdo con Sancho (2001), presume la necesidad de integrar la dimensión socio-rural y la medio-ambiental en la dimensión tradicional agro-productiva de las políticas públicas, mediante un tratamiento diferenciado por parte de las autoridades con base en: (a) la agricultura, la ganadería y la silvicultura, con sus actividades conexas, las cuales conservan su primacía económica en muchas regiones junto a las dificultades para alcanzar la diversificación en el corto plazo y (b) el beneficio que el sector agrario gana de forma paulatina en plurifuncionalidad, como base de nuevas salidas no sólo alimentarias, sino energéticas, químicas, farmacéuticas con bienes y servicios de interés público.

Ante este fenómeno resulta fundamental, en el abordaje de cualquier temática relacionada con el medio rural, vincularse con los diversos saberes de dicho medio, entre los que se destacan: la ecología, el medio ambiente, el turismo, la artesanía, las tecnologías rurales, la planificación y la sociología; actividades y disciplinas que en conjunto permiten entender el contexto rural, sus nuevas y cambiantes formas de desarrollo y sus necesidades particulares.

Albuquerque y Dini (2008a) presentan el enfoque de *desarrollo económico territorial*, a partir del análisis de las limitaciones de los enfoques tradicionales de desarrollo económico. En primer lugar, señalan cómo el enfoque tradicional da la primacía e importancia a los recursos financieros y éstos no siempre están orientados hacia aplicaciones productivas. Por lo tanto, la disponibilidad de tales recursos no siempre es suficiente, pues la orientación de los mismos a la inversión productiva y al empleo, depende de ciertos factores. Entre estos factores se encuentran la capacidad para introducir innovaciones productivas en el tejido empresarial y en el grado de articulación necesario al interior de la base socioeconómica en un territorio.

En segundo lugar exponen, cómo tradicionalmente la aproximación al desarrollo económico se sustenta en una visión macro de carácter agregado, con base en indicadores promedio, los cuales no dan cuenta adecuada de la realidad aludida. En tercer lugar, agregan cómo la introducción de innovaciones productivas internas, como aspecto vital para el desarrollo económico local, no depende con exclusividad del resultado de la investigación y progreso en las grandes empresas, ni solamente del nivel de avance de la ciencia y tecnología básicas. Estos factores, no obstante, tienen una influencia decisiva, ya que entre la generación de conocimientos científicos básicos y la investigación aplicada para el desarrollo y la innovación local (I+D+i) existen interfaces. Asimismo, la introducción de innovaciones depende primordialmente del grado de relación de los investigadores con los agentes involucrados en la producción de bienes y servicios (usuarios de los conocimientos). Por lo tanto, es fundamental la intermediación a fin de crear los vínculos entre los productores de conocimiento y los actores productivos locales.

En cuarto lugar, plantean que la introducción de innovaciones no puede depender solamente de la adquisición de un paquete tecnológico externo. Es necesario que las innovaciones de producción o proceso productivo incorporen otras de gestión u organizacionales, sociales e institucionales. Adicionalmente, dicha introducción no sólo depende del tamaño de las empresas, por cuanto los sistemas locales de pequeñas empresas pueden incorporarlas a través de las redes de cooperación de actores. Finalmente, plantean que la visión agregada y sectorial del progreso económico desconoce la dimensión del territorio como un contexto activo o actor de desarrollo (Alburquerque y Dini, 2008a). De forma tradicional, la política regional de desarrollo orienta al análisis de las diferencias de renta entre regiones, así como a los estudios de convergencia de tales niveles de renta por habitante como resultado del crecimiento económico.

Sin embargo, lo importante bajo el enfoque de desarrollo económico territorial, es analizar la estructura económica y social interna en conjunto con el grado de articulación productiva e indicadores sobre capacidad de desarrollo local (más que aquéllos de resultado de variables *ex post*). La prioridad es el análisis tradicional de la política regional sobre los demás aspectos de la compensación interterritorial (los territorios más ricos deben ayudar a los más atrasados).

Con base en las consideraciones previas, Alburquerque y Dini (2008a) proponen el enfoque del desarrollo territorial como “un planteamiento integral contextualizado sobre el funcionamiento de las economías” (p. 10). Este enfoque supone:

- La implantación de una estrategia de acompañamiento a los esfuerzos macroeconómicos y la promoción de exportaciones basadas en la introducción de innovaciones tecnológicas, de gestión y socio-institucionales en los sistemas productivos locales y tejidos de empresas existentes.
- Fortalecimiento institucional para la cooperación pública y privada, como requisito en la creación de entornos territoriales innovadores.

- Reforzamiento de las capacidades de los distintos sistemas productivos locales, con la finalidad de igualar las competencias entre los diferentes tipos de empresas o regiones, lograr los objetivos de cohesión social y fomentar la productividad/competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, por ser indispensables para generar empleos e ingresos a la población.
- Presencia del concepto de *competitividad territorial*, en el que las empresas aisladas no compiten, “sino el conjunto de redes empresariales y eslabonamientos de las cadenas productivas, así como el territorio en la medida que éste se dota de capital social e institucional favorable a la introducción de innovaciones” (Ibíd., p. 10).

El desarrollo económico local (DEL) asume al territorio como unidad de actuación y no a la empresa o al sector aislado. Esta aproximación territorial permite contemplar tres de los temas pilares de dicho desarrollo (Ibíd., 2008a):

- Introducción de innovaciones en los sistemas productivos locales.
- Diseño de adecuados programas de formación de recursos humanos, según las necesidades de cada contexto local.
- Referencia concreta a las características limitaciones y oportunidades vinculadas a la valorización del medioambiente local; es decir, incorporación del desarrollo ambiental sustentable.

Otro aspecto importante es la visión integrada de la funcionalidad entre lo rural y lo urbano, la cual supera la visión tradicional mediante la cual el desarrollo agrario estaba supeditado al ámbito industrial y de servicios. El desarrollo urbano, entonces, no está aislado del desarrollo rural, entre ambos se generan funciones relacionadas económica y socialmente: el sector rural requiere insumos, maquinaria, manufacturas, servicios obtenidos del medio urbano y debe vender sus productos en el mercado urbano; a su vez, el sector urbano necesita abastecerse de recursos naturales como agua potable, materias primas, insumos agrícolas, bienes y servicios (residencias, ocio, deportes, naturaleza). Esta imbricación puede apreciarse en la Figura 3.

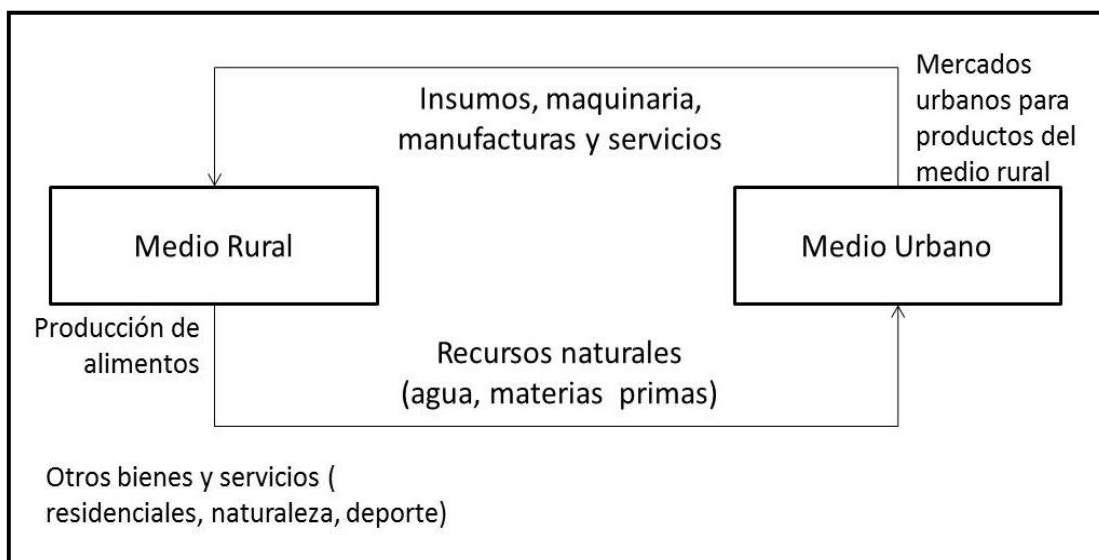


Figura 3. Visión integrada del desarrollo rural y urbano. Elaborada con datos tomados de *Módulo 7: el enfoque del desarrollo económico territorial* (p.11) por F. Alburquerque y M. Dini, 2008.

En conclusión, el enfoque del desarrollo económico local se diferencia del nivel excesivamente agregado y abstracto de la economía convencional, pues toma al territorio como unidad central de actuación. El desarrollo local está basado en la movilización y participación de sus actores territoriales públicos y privados, a quienes considera protagonistas de las iniciativas y estrategias de progreso local. Además, no toma en cuenta las actitudes pasivas, dependientes de subvenciones o ayudas externas y prevalece la convicción de las decisiones y esfuerzos propios a fin de establecer y concertar a nivel local las estrategias de desarrollo a seguir.

2.1. La nueva estrategia de desarrollo territorial rural (DTR)

De acuerdo con Alburquerque y Dini (2008b), el *desarrollo territorial rural* (DTR) es definido como un proceso de transformación productiva e institucional, dentro de un determinado espacio rural, con el fin de reducir la pobreza rural. Esta definición ha sido incorporada en la Estrategia de Desarrollo Rural del BID. Según estos autores (2008b), los rangos fundamentales del enfoque de desarrollo territorial rural son los siguientes:

- Carácter multisectorial y multidimensional
- Participación con un enfoque ascendente (de abajo hacia arriba) de los actores económicos, sociales y productivos, en el territorio
- Importancia de las cadenas productivas e innovación de los procesos, tecnología y productos
- Gestión descentralizada, concertación de actores y cooperación público-privada

Albuquerque y Dini (2008b) exponen que a partir del proyecto *Experiencias Piloto de Desarrollo Rural (EXPIDER)* en América Latina, entre noviembre de 2003 y noviembre de 2005, se adelantaron tres casos piloto de desarrollo rural, con enfoque territorial. Se eligió como método la cooperación horizontal entre actores locales y territorios de este continente y España, en los cuales ya existían algunos procesos de desarrollo rural en curso. Se pretendía experimentar y contrastar la validez del enfoque de las iniciativas, con *Lazos entre Actores de Desarrollo Económico Rural (LEADER)* las cuales fueron aplicadas con éxito en la Unión Europea. Adicionalmente, se elaboró un documento de lecciones aprendidas como base en la mejora de la efectividad de los programas de desarrollo rural financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo en el territorio latinoamericano. Como principales lecciones de aprendizaje del Proyecto EXPIDER, se señalan:

- La delimitación territorial del área de activación del proyecto
- La construcción o fortalecimiento de la institucionalidad necesaria
- La coordinación de programas e instituciones
- El seguimiento y evaluación de las experiencias

A. La delimitación territorial

La delimitación territorial constituye un aspecto de vital importancia y lejos de ser estática, cambia según avanza el proceso. El territorio, además, como construcción social, refleja en su delimitación los diferentes intereses políticos, sociales y económicos.

Esta delimitación, por ejemplo, en dos casos seleccionados, coincidía con unas subcuencas hidrográficas, no obstante, dichas cuencas no son estrictamente el espacio funcional propicio para la promoción del desarrollo de la economía rural, a pesar de serlo para la gestión de los recursos naturales, específicamente de los recursos hídricos. La cuenca es un espacio físico-geográfico, mientras que el escenario del desarrollo territorial rural debe ser económico y social (Alburquerque y Dini, 2008b).

Con base en la experiencia del proyecto EXPIDER, se presentan seis criterios claves para definir operativamente un proyecto de DTR:

- *Dimensión del territorio:* debe considerarse el hecho de que si es demasiado pequeño, hará falta masa crítica de población y no se aprovecharían las economías de escala; si es muy grande, no se aprovecharían las economías de proximidad y la participación se ve limitada, debido a la dificultad para convocar y asistir a las reuniones
- *Homogeneidad del territorio:* como posibilidad de identificar elementos comunes, tales como productos, recursos naturales, paisajes, arquitectura, para articular la economía del territorio, lo cual permite la organización productiva y la visión de un proyecto común
- *Identidad territorial:* definida como el sentido de pertenencia y es considerada un elemento básico en cualquier proceso de desarrollo territorial rural; se puede iniciar el proceso con poca identidad territorial, no obstante, es necesario irla desplegando, a medida que el proceso avanza
- *Vertebración del territorio:* como capacidad de articular los espacios para dar viabilidad al desarrollo territorial rural, con cohesión y organización interna para lograr un desarrollo rural sostenible
- *Integración de municipios completos y colindantes:* como vertebración de cada municipio, a fin de alcanzar el desarrollo territorial rural
- *Participación de actores locales:* sean social, político, cultural, empresarial, agrícola, artesanal, partícipes activos en las diferentes etapas del proceso de desarrollo territorial rural

B. La construcción o fortalecimiento de la institucionalidad en el DTR

Como aspecto clave para el éxito de los programas de DTR, se debe tener en cuenta que la debilidad o ausencia de instituciones eficaces que promuevan, gestionen y evalúen el desarrollo de la economía de los territorios rurales, es uno de los factores limitantes del desarrollo rural y la reducción de la pobreza. La municipalidad constituye el núcleo central del poder público local y es el ámbito espacial y funcional propicio para la prestación de servicios sociales y la inversión en infraestructuras locales. Sin embargo, no queda claro que se corresponda con el espacio territorial y funcional ideal para promover el desarrollo productivo, debido a que múltiples inversiones productivas requieren de un ámbito territorial superior a fin de aprovechar economías de escala.

Adicionalmente, los gobiernos municipales no disponen de las capacidades técnicas, atribuciones legales o los recursos requeridos para adelantar las actividades productivas en los territorios. En consecuencia, en América Latina, durante los años recientes, se viene apoyando en la creación de *mancomunidades municipales*, como mecanismos institucionales para coordinar esfuerzos entre los municipios y como alternativa para aumentar el poder de negociación frente al nivel central.

De acuerdo con la experiencia de EXPIDER (Alburquerque y Dini, 2008b), mediante la creación de estas *mancomunidades municipales*, se genera una visión de territorio más allá del ámbito municipal, acompañada de una cultura de trabajo coligado y alejada de las diferencias partidistas o las visiones localistas de los actores públicos locales. En este contexto, la construcción de alianzas público/privadas para el DTR, es uno de los aspectos vitales, a pesar de no ser fácil de lograr. En ese sentido, hay fuerte resistencia y problemas a enfrentar, entre las que se cuentan, el recelo de las autoridades locales en la creación de nuevas instituciones en donde se deba compartir la toma de decisiones con entes privados; aunado a ello, las políticas asistencialistas en la lucha contra la pobreza han traído la ausencia de compromiso y la carencia de una cultura participativa en el desarrollo rural desde el ámbito privado.

En la formación de alianzas, se debe disponer de financiación suficiente para cubrir los gastos de funcionamiento, y para ejecutar pequeñas inversiones productivas innovadoras que permitan ganar credibilidad, motivación, participación activa de los actores locales y evitar posibles frustraciones que rompan el proceso. Para garantizar su sostenibilidad, se le debe dar importancia a los incentivos económicos, aunado a los de empoderamiento y compromiso de los actores locales.

Se debe considerar la necesidad de adecuar el marco jurídico y normativo de los países en los cuales se adelantan operaciones de desarrollo territorial rural, para así lograr legalizar con rapidez las nuevas instituciones de promoción y gestión del progreso de territorios rurales. En lo político, la experiencia de EXPIDER, propone que la mayor garantía para no frenar los procesos de desarrollo territorial rural, como consecuencia de los cambios políticos producto de las elecciones locales, consiste en que los actores privados jueguen un destacado papel en el proceso. Todo ello, por supuesto, sin obviar la presencia, el compromiso y el liderazgo de los actores públicos, que contribuya a garantizar su continuidad. En este ámbito, es importante combinar la participación activa de los miembros locales privados con la implantación de pactos políticos territoriales. Es fundamental contar con liderazgos de calidad, tanto en el ámbito público como en el privado, pues esto garantiza el proceso de desarrollo de un territorio rural. Por el contrario, un mal liderazgo obstaculiza dicho progreso.

C. Coordinación de programas e instituciones de desarrollo

El proyecto EXPIDER enseñó que es necesario avanzar gradualmente antes de pretender coordinar todas las instituciones y territorios a la vez; recomienda trabajar y establecer acuerdos de coordinación con las instituciones predispuestas a hacerlo, es decir, con las que se compite menos (cuando se trabaja en temas diferentes), o con aquellas con las que existe buena relación. De esta forma, se amplía de manera paulatina el círculo de instituciones y programas coordinados y articulados horizontalmente en un territorio específico (Alburquerque y Dini, 2008b).

En relación con la coordinación vertical entre programas e instituciones de desarrollo de distintos niveles territoriales, se sabe que si no existen instituciones y políticas nacionales o subnacionales (provinciales, departamentales o estatales), como apoyo a las iniciativas locales de desarrollo territorial rural, o si estas experiencias no influyen en otros niveles territoriales, las mismas podrían llegar a ser islas expuestas a una fuerte fragilidad.

D. Seguimiento y evaluación de programas de DTR

Este es uno de los procedimientos más importantes del DTR, pues todo programa debe seguirse y evaluarse, especialmente porque no existe aún un modelo práctico de referencia en América Latina y en consecuencia, no se conoce su impacto en el desenvolvimiento económico de los territorios rurales a mediano y largo plazo. Estos procesos deben realizarse continuamente, a fin de retroalimentar los programas centrados en el DTR y en la calidad de las organizaciones de gestión. EXPIDER diseñó y está utilizando de forma exitosa el modelo EFQM (*European Foundation for Quality Management*) como innovación metodológica (Albuquerque y Dini, 2008b).

3. Estudios previos sobre los enfoques DTL Y DTR

Baselga y Ferrero de Loma-Orsio (2005), en el texto, *Definir el desarrollo rural desde nuevos parámetros*, reflexionan acerca de la persistencia de la pobreza en las zonas rurales y en la creciente desigualdad de la distribución de los ingresos rurales, como un problema aún no resuelto en la mayoría de los países del mundo. De hecho, tres cuartas partes de las 1.200 millones de personas sobreviven con menos de un dólar diario y habitan en zonas rurales. Adicionalmente, en los últimos años, los fondos destinados al sector agrícola y rural han decrecido más que en otros sectores.

Con base en esta realidad, el Centro de Pensamiento sobre Desarrollo Británico (*Overseas Development Institute, ODI*, 2002) presentó un estudio monográfico, titulado *Rethinking Rural Development*, con el objetivo de reflexionar sobre el concepto y prácticas del desarrollo rural, en diciembre de 2001.

Este dossier recoge trece aportaciones de diversos autores, sobre tres ejes clave de su investigación. El primer eje aborda aspectos transversales del desarrollo rural, se analizan sus tendencias, problemática y se revisan las principales interrogantes a enfrentar por el mundo rural. En el segundo eje, se profundiza sobre el análisis de distintos elementos de discusión centrales en la redefinición del desarrollo rural y de las alternativas de política rural consecuentes, mientras se presentan los aportes de diversos estudiosos del tema. El tercer eje se orienta al reto que representa, para la cooperación internacional y la comunidad de donantes, el problema de fomentar el nuevo desarrollo rural, así como se presentan los planteamientos de los principales donantes.

Parra y Suárez (2006), en su estudio sobre el *Desarrollo rural y la economía social en el estado Mérida*, como parte del proyecto de investigación internacional: *El desarrollo rural y la economía social en el ámbito de los países de Iberoamérica, España y Portugal*, emprendido por la Universidad Católica de Ávila en España, presentan las líneas generales iniciadas por el Gobierno Nacional y los principales organismos responsables de dirigir las políticas nacionales y estatales, en materia de *desarrollo social*. En segundo lugar, se refieren al *Proyecto de Comunidades Rurales Pobres* (PRODECOP), como cuna de experiencias exitosas de desarrollo rural, no sólo en el estado Mérida, sino a nivel nacional. Por último, plantean una propuesta que contribuya al desarrollo sostenible de las cooperativas y cajas rurales creadas y capacitadas por PRODECOP.

Llambí (2010), por su parte, en su artículo titulado *Fundamentos teóricos y normativos del desarrollo rural con enfoque territorial*, señala que, a pesar de los recientes intentos para sustentar teóricamente los enfoques territoriales del desarrollo rural, aún no se dispone de una teoría sobre los vínculos entre la competitividad a nivel de las firmas a diferentes escalas territoriales con el crecimiento económico y sus efectos. Es fundamental, entonces, identificar los posibles vínculos causales entre esos procesos que pudieran orientar la construcción de las actuales agendas de desarrollo rural particularmente. El logro de la competitividad de los territorios sub-

nacionales representa un indispensable aspecto en las actuales agendas de desarrollo rural a nivel internacional. Ante el avance de los procesos de globalización de mercado y de apertura de las economías nacionales, el autor se pregunta: ¿cómo se relaciona este objetivo con los otros posibles fines del desarrollo rural?, ¿es la competitividad territorial compatible con el crecimiento económico, la equidad social y la sustentabilidad ambiental? Esto le conduce a plantearse como objetivos: avanzar en la construcción de una teoría de la competitividad territorial y analizar los dilemas implícitos en el diseño e implementación de las actuales agendas de desarrollo.

Concluye con las siguientes apreciaciones: (a) sólo aquellos países y territorios sub-nacionales que generen patrones de ventaja competitiva hacia las actividades intensivas en conocimiento, con mayor valor de mercado ya través de sus legítimos y representativos agentes, obtendrán ganancias significativas en tales procesos; (b) es indispensable que los hacedores de política diseñen e implementen estrategias de reforma estructural, a objeto de contrarrestar los eventuales efectos negativos de las estrategias de competencia mercantil; (c) sólo mediante la superación de los obstáculos estructurales, que generan la pobreza y el manejo no sustentable del ambiente, podrá el desarrollo rural, con un enfoque territorial, ser sostenible en el largo plazo y, finalmente, sin ser menos importante, (d) existe una creciente necesidad, especialmente en los países de bajos ingresos de construir el mayor consenso posible, para fijar reglas globales de juego que no distorsionen las ventajas comparativas y competitivas de sus territorios sub nacionales. En resumen, el desarrollo de un campo de juego nivelado en todas las escalas territoriales.

Llambí (2012), en otro de sus estudios titulado *Procesos de transformación territorial y agendas de desarrollo rural: el municipio Rangel y la Asociación de Productores Integrales del Páramo (PROINPA), en los andes venezolanos*, pretende responder a las siguientes interrogantes: ¿son compatibles la seguridad alimentaria, la sustentabilidad ambiental, la competitividad de las cadenas agroalimentarias y el desarrollo territorial rural?, ¿cuáles fueron las condiciones que hicieron posible el crecimiento endógeno de algunos territorios rurales de América Latina, incluso bajo

condiciones de mercado y de políticas desfavorables? A partir de estos procesos, ¿es posible la convergencia económica y la cohesión social a nivel nacional? Si esto fuera posible, ¿cuáles serían las condiciones necesarias para el diseño y la implementación exitosa de una política nacional de desarrollo territorial rural con criterios de cohesión social y sustentabilidad ambiental? En sus conclusiones, destaca la experiencia exitosa de los Productores Integrados de Papa (PROINPA) en Mucuchíes, estado Mérida, Venezuela, quienes demuestran la capacidad de gestión de un grupo de emprendedores rurales diseñadores e implementadores de un proyecto común, medianamente independiente, con posibilidad de generar transformaciones sociales en su territorio.

Sin embargo, aclara que no bastan los logros aislados de experiencias exitosas locales, es necesario, a nivel nacional, construir un consenso social y político de largo plazo. La idea es una propuesta concreta de crecimiento económico y cohesión social y territorial, con la superación de la dependencia de la renta petrolera y el clientelismo. Dichas transformaciones deben basarse en políticas públicas macroeconómicas, sectoriales y territoriales, coherentes con las agendas de desarrollo rural y territorial. Desde la academia, este autor propone que se deben explicar los procesos y acompañar de forma inteligente a los actores sociales en sus propios procesos. Desde la sociedad civil organizada, hay que participar en la toma de decisiones en el monitoreo de las intervenciones externas (del Estado, de las ONGs y de la cooperación internacional). Se garantiza así la eficacia y la sostenibilidad de las agendas de desarrollo rural territorial y de sus programas.

Barreto, Cacivio y Thomas (2013), en el artículo: *Desarrollo de emprendedores rurales en el sur de América. Referencias para Venezuela: caso CDEs del Programa Jóvenes Emprendedores Rurales de la Argentina*, reflexionan acerca del rol del emprendedor como contribuyente con el desarrollo rural. Analizan el programa Jóvenes Emprendedores Rurales de la Argentina, sus principios teóricos, metodología y experiencia desde la perspectiva de los facilitadores y emprendedores potenciales.

Con base en ello, desarrollan un marco referencial que pudiera adaptarse a la ruralidad venezolana, con el fin de generar espacios para el progreso emprendedor. Concluyen que la *ruralidad* es un concepto amplio y dinámico, que refleja la realidad como un retrato particular de cada espacio reconocido como rural. En este contexto, el primer aporte del programa, es promover entornos de desarrollo emprendedor con enfoque local; esto significa que se requiere la identificación de las organizaciones e instituciones locales conocedoras de la realidad rural y de las condiciones de aquellos potenciales emprendedores de dicha localidad. En segundo lugar, proponen un enfoque de desenvolvimiento emprendedor, basado en el desarrollo de competencias, con las cuales el emprendedor juega un rol totalmente dinámico: no se le dice qué debe emprender, es él quien observa la oportunidad. Finalmente, destacan la relevancia, tanto de la labor de los facilitadores en el éxito del programa, como del seguimiento profuso del tema, a objeto de promover este tipo de programas en el país.

Es, a partir de la realidad expuesta, que el financiamiento rural pasa a ser un componente básico en cualquier estrategia planteada de DTR. El financiamiento constituye una herramienta fundamental en la transferencia de tecnología, a fin de desarrollar prácticas ecológicamente sostenibles, evitar la emigración del campo a la ciudad y, en general, mitigar los elevados niveles de pobreza del medio rural. Se contribuye así, con el objetivo de alcanzar mejores niveles de vida para las comunidades que lo integran. La cohesión, articulación y compromiso con el DTR, exigen de la participación de diversos actores y de la articulación armónica de las variables involucradas, tal como expresan los actores. De esta manera, el medio rural requiere de programas articulados de financiamiento bajo una concepción integrada de DTR. De esta forma se puede proseguir con la introducción del tema de financiamiento rural que parte de los mercados financieros rurales a través de la descripción de sus características, así como las de los prestamistas rurales; se analizan los paradigmas de los mercados financieros rurales y, finalmente, se pretende caracterizar el sector rural del estado Mérida, de acuerdo con su estructura dividida en veintitrés municipios.

Hernández (2013), en *Evolución del financiamiento agrícola en Venezuela (1990-2011)*, indica que las fallas de los mercados financieros rurales han justificado la intervención del sector público, por lo general, mediante la formación de instituciones especializadas de crédito agrícola y a pesar de conocerse experiencias no exitosas en este ámbito (Fuentes y Gutiérrez, 2006). No obstante, en las últimas décadas, en Venezuela, se observa la profundización del Estado en el ramo del financiamiento agrícola y el microcrédito a través de la creación de nuevas leyes e instituciones.

Rojas (2014), con su texto *Los modelos de organización territorial de las comunidades rurales: un difícil camino en Venezuela*, plantea que en el país la organización territorial de las comunidades rurales ha sido de difícil ejecución, a pesar de sus claras implicaciones socioeconómicas en el desarrollo agrario. Con una sucinta reflexión crítica, expone las experiencias de colonias agrícolas, asentamientos campesinos, áreas de desarrollo rural y núcleos endógenos colectivos, organizados de forma precaria desde la primera mitad del siglo XX hasta tiempos actuales.

Adicionalmente, dilucida los alcances y limitaciones de esas experiencias en el marco de los desafíos planteados por el nuevo modelo de desarrollo rural con enfoque territorial a las políticas públicas. Concluye al afirmar que el DTR es un desafío para la recomposición de los territorios campesinos a partir de nuevas bases de desarrollo, para lo cual se requiere incorporar el enfoque territorial en la matriz institucional del Estado a largo plazo. La vía para tener ventajas de la globalización y disminuir las desigualdades rurales es propiciar un desarrollo rural territorialmente cohesionado, socialmente equitativo, ambientalmente sustentable, económicamente productivo y políticamente articulado.

A fines de la presente investigación, es preciso analizar los mercados financieros rurales y sus paradigmas, por cuanto los mismos permiten entender, en parte, el desempeño del sistema financiero público venezolano cuya orientación se debe considerar hacia el desarrollo de las microfinanzas rurales.

4. Mercados financieros rurales

Para comprender los mercados financieros rurales, es importante considerar tanto sus características, como la de sus prestamistas, lo cual se desarrolla a continuación.

4.1. Características de los mercados financieros rurales

De acuerdo con Fuentes y Gutiérrez (2006), la situación económica y social de las zonas rurales de los países en vías de desarrollo es bastante similar; la persistente pobreza e iniquidad en la distribución del ingreso han sido los principales problemas a enfrentar por los gobiernos y las agencias internacionales de cooperación para el desarrollo. Las familias del medio rural han estado limitadas en el logro de las condiciones mínimas necesarias para el acceso al progreso y a servicios financieros (a pesar de que realizan diversas actividades como el trabajo agrícola, artesanías, comercio e industria). El financiamiento para contribuir con la solución del problema de la pobreza y de la baja calidad de vida de las familias rurales, ha sido una de las políticas públicas más importantes establecidas por los gobiernos de América Latina y el Caribe, con el apoyo de agencias internacionales; sin embargo, sus logros han sido limitados. En este ámbito de ideas, según Fuentes y Gutiérrez (2006), las características que se destacan del mercado de financiamiento rural en los países en vías de desarrollo, coinciden con:

- Debilidad de las fuerzas competitivas
- Poca disponibilidad de garantías, cuya razón es la escasez de activos propios de los campesinos y pequeños productores para avalar el crédito, así como la indefinición de los derechos de propiedad sobre la tierra.
- Mercados complementarios y de infraestructura poco desarrollados para comunicarse; esto se refleja en la inexistencia del mercado de seguros para cubrir las contingencias por factores climáticos, la presencia de plagas y enfermedades, entre otros inconvenientes y, además, existe un marco legal bastante débil que no permite asegurar la devolución de los créditos.
- Productores dispersos y sistemas de viabilidad deficientes.

- Mercados segmentados y de elevada covarianza en los riesgos, pues con frecuencia los créditos otorgados en una región, se asignan a un segmento de productores dedicados a productos agrícolas y pecuarios similares. Esto se debe a que la actividad agrícola es altamente riesgosa y a su dependencia de los fenómenos naturales no predecibles ni controlables. Cuando surge una eventualidad que afecta los resultados esperados, se impide simultáneamente el cumplimiento del pago de los créditos
- Problemas de *asimetrías de información*⁸, los cuales surgen cuando los distintos agentes económicos conformados por los prestamistas y prestatarios, no disponen de la misma información; esto produce la *selección adversa*⁹ (cuando no se distinguen los clientes malos de los clientes buenos) y *el riesgo moral*¹⁰ (cuando el prestatario desvía el uso de los recursos o cuando no reembolsa el crédito).

4.2. Características de los prestamistas rurales

De acuerdo con Fuentes y Gutiérrez (2006), en el mercado financiero rural de los países en vías de desarrollo coexisten dos tipos de agentes: formales e informales. El sector formal lo conforman los bancos públicos, privados y cooperativas agrícolas que exigen activos para respaldar el crédito, cuya cuantía está condicionada por esta garantía y no por la necesidad de financiamiento del prestatario.

⁸ Ayala (2000) afirma que se genera la información asimétrica cuando un grupo de individuos implicados en el intercambio de bienes, dispone de fácil y barato acceso a la información; por lo tanto, tendrá mayor poder de negociación y obtención de beneficios, en razón de estar mejor informado que su contraparte. Esta situación produce distorsiones en la toma de decisiones.

⁹ Esta selección ocurre en aquellos mercados donde los productos de diferente calidad se venden a compradores que, como resultado de la información asimétrica, no les es posible observar la calidad del artículo adquirido (Robinson, 2005). Por su parte, Ayala (2000) afirma que ésta se produce cuando al comprador no aprecia características exógenas importantes o contingencias que afectan al vendedor.

¹⁰ Según Castillo (s.f.): “el riesgo moral (o *moral hazard*) es un concepto económico que describe la situación en que una persona realiza cierta acción en busca de un resultado, pero sin incurrir en el riesgo que esta acción conlleva, sino que éste riesgo corre por parte de un tercero” (s.p.). Según Robinson (2005) este riesgo se corresponde con acciones de los agentes económicos, a fin de maximizar sus propias utilidades en desmedro de otros, en las situaciones en las que no sufren las consecuencias o no disfrutan de los beneficios de sus acciones, producto de la incertidumbre y contratos incompletos o limitados que evitan la atribución de los beneficios a los agentes responsables.

Esta razón, y el elevado riesgo de la actividad agrícola, hacen que el sector formal tenga poco interés en trabajar con el entorno rural y atender a los pequeños productores y campesinos. De manera simultánea, en este medio operan los agentes del mercado informal, los cuales están basados en las tecnologías de la información y en su conocimiento cercano de los posibles prestatarios, gracias a que comparten el mismo espacio geográfico y social.

El financiamiento informal resulta sumamente atractivo para los pequeños productores y campesinos, debido a su carácter oportuno y disponibilidad, bajos *costos de transacción*¹¹ y fácil acceso. Según Olivares (2006), este tipo de financiamiento es flexible, sin regulación ni supervisión por parte de organismos públicos o privados del sistema financiero y, aunque no están del todo claras sus características y los distintos agentes que participan en él, su uso permite satisfacer las constantes necesidades de fondos de los diversos sectores del medio rural, específicamente el agrícola cuya posibilidad de acceder al sector formal es limitada.

Alvarado et al. (2001) señalan que el financiamiento informal, debido a que no se rige por la normativa financiera oficial, no sigue los procedimientos de la banca convencional en términos de formalización de los documentos, aplicación de los mecanismos de recuperación, no exigencia de documentos para ejercer la respectiva coerción en caso de ser necesario y además, sus costos son mayores porque los préstamos se otorgan en cuantías menores. Esta modalidad, en consecuencia, pareciera ser desventajosa para los usuarios, pero los prestamistas han logrado compensar las aparentes debilidades de este tipo de crédito, mediante el establecimiento de unas relaciones muy estrechas con los prestatarios. De tal manera que logran obtener valiosa información sobre la capacidad y voluntad de pago de los mismos.

¹¹ Costos a los cuales debe incurrir un agente, por arriba de los costos de producción o de compra de un bien o servicio específico (CEPAL/GTZ/FAO, 1998). Éstos se asocian con el tiempo utilizado en hacer colas, los costos de transporte, los honorarios legales y administrativos, los sobornos, los costos por días laborables utilizados en realizar trámites, entre otros. Rodríguez (2011) los define como los necesarios para ordenar, crear y operar las instituciones y garantizar la obediencia de las reglas.

Por otra parte, en el medio rural particularmente en la actividad agrícola, se observa la práctica común de la *medianería*¹² como otra estrategia de financiamiento informal (Reinoza y Contreras, 2008). La figura del mediero o medianero está prevista en el derecho agrario y constituye una de las formas más arcaicas de aprovechamiento de la tierra. Aunque se han realizado esfuerzos para que el agricultor cuente con los recursos financieros para desarrollar su actividad, han resultado infructuosos porque estas iniciativas no han sido del todo acertadas.

Se han llevado a cabo importantes esfuerzos para proveer a los productores de recursos financieros (Soto, 1994), no obstante, los montos fijados y su cobertura son insuficientes, pues se asignan a destiempo y mediante una gestión gerencial inadecuada. Es importante destacar la presencia de la medianería en el medio rural, porque junto al financiamiento informal ofrecido por los prestamistas, llenan el vacío dejado por el sector formal, al cual es difícil acceder por lo engorroso de las transacciones y las exigencias presentadas al momento de acceder a un crédito.

Reinoza y Contreras (2008) sostienen que debe ser prioritaria la solución del acceso al crédito, ya que ningún país tiene posibilidades de superar la pobreza si no se dispone de los financiamientos adecuados y oportunos. Para que el medio rural revierta el valor de los indicadores desalentadores correspondientes al bajo crecimiento y altos niveles de pobreza en el campo, es necesario el financiamiento de corto, mediano y largo plazo destinado a la inversión de obras en su desarrollo. En el medio rural interactúan agentes formales e informales en un mercado segmentado de prestamistas y prestatarios, en el que las condiciones, las tasas de interés y los plazos, tanto para ahorros como para créditos, son diferenciados cuando dependen del origen del financiamiento y de las características de los prestatarios.

¹² Acuerdo entre dos agentes económicos para llevar a cabo el proceso productivo de uno o varios rubros previamente identificados. Estos agentes corresponden al dueño del terreno o productor, con un socio medianero, quienes se unen para compartir los costos de producción; luego de obtener la cosecha, la venden, calculan lo invertido por cada socio y reparten las ganancias en partes iguales. El productor aporta el terreno y el medianero suministra los insumos de producción tales como semillas, agroquímicos, maquinarias, entre otros (Reinoza y Contreras, 2008).

Las interrelaciones entre los distintos agentes, la ineficiencia económica, las desigualdades sociales y los bajos niveles de la calidad de vida en las zonas rurales, generan explicaciones teóricas acerca de la forma en cómo funcionan los mercados financieros rurales de los países en vías de desarrollo. Estas explicaciones se presentan en seguida, por medio de una revisión de los distintos paradigmas de los mercados financieros rurales.

5. Paradigmas de los mercados financieros rurales

Fuentes y Gutiérrez (2006) explican que en la literatura especializada se identifican tres paradigmas en relación con el funcionamiento de los mercados financieros rurales. Estos paradigmas orientan las políticas públicas implementadas por los gobiernos para acceder a los servicios financieros¹³ de los habitantes de las áreas rurales. Estas políticas buscan reducir la desigualdad en la distribución de la riqueza y contribuir a la superación de la pobreza de las familias rurales. Cada paradigma se ha interpretado de diferente forma, lo cual también ha condicionado su percepción de éxito o fracaso y generado en la comunidad científica y profesional, profundas discusiones. A continuación, se reseñan brevemente cada uno.

5.1. Paradigma de las instituciones especializadas de crédito para la agricultura (IECA)

Este paradigma tuvo su auge en la década de los sesenta del siglo XX y estuvo orientado a la reducción de la pobreza mediante el incremento de la producción agrícola y el otorgamiento de crédito, pues suponía que la agricultura era la única actividad desarrollada por los habitantes del medio rural. Su introducción en países en vías de desarrollo, se sustentó con el éxito alcanzado en los desarrollados. En consecuencia, se reprodujeron sus principales características, las cuales son:

¹³ Servicios ofrecidos por la industria financiera, a través de los entes que la conforman: la banca, las empresas de seguro, las arrendadoras, las cooperativas, las casas de bolsa. Tales servicios van desde ahorro, crédito, seguros, arrendamiento, asesoría financiera, intermediación, orientación en gestión de capital de riesgo, entre otros.

- Para satisfacer las necesidades de crédito de los pequeños productores, se requiere la intervención del Estado en el mercado.
- Se suponía que los agricultores pobres carecían de capacidad de ahorro y que no podían pagar tasas de interés de mercado.
- Se presumía que ellos no podían escoger la tecnología adecuada a sus necesidades de producción. En tal sentido, el crédito se podía entregar no sólo en dinero, sino además en especie o destinado a usos específicos, o como parte de un paquete de insumos en la producción. Así se motivaban a los agricultores a usar las nuevas tecnologías.
- Los prestamistas formales eran considerados demasiado precavidos para asumir los riesgos de financiar la actividad agrícola, por lo que se planteó, mediante regulaciones gubernamentales, intentar lograr que éstos pudieran atender a los pequeños productores.
- Se asumía que la banca no podía satisfacer la demanda real de crédito de los agricultores en razón de los grandes riesgos.
- Se suponía que la ausencia de los mercados financieros formales propiciaría la aparición de los prestamistas informales.
- Oferta de créditos con tasas de interés subsidiadas por el Estado.

Bajo los supuestos señalados, el paradigma de las IECA propuso entre sus principales políticas: (1) intervención directa del Estado en el mercado, mediante la creación y administración de organizaciones especializadas para conceder créditos al sector agrícola, entre otras, los bancos públicos y los programas de crédito dirigidos y (2) intervención indirecta del Estado, mediante regulaciones a la banca privada, traducidas en la implantación de carteras de crédito obligatorias para el sector agrícola y establecimiento de tasas de interés por debajo de las del mercado.

Al transcurrir varias décadas de la puesta en marcha del paradigma de las IECA, sus resultados se han criticado fuertemente. Sin embargo, de acuerdo con Fuentes y Gutiérrez (2006), se pueden citar consecuencias tanto favorables como desfavorables, según se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6. Consecuencias del paradigma de las IECA	
Favorables	Desfavorables
Se incrementaron los recursos financieros orientados al sector agrícola en los países en vías de desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> No se lograron los objetivos de aumentar la eficiencia productiva, reducir la iniquidad y la pobreza
Se satisfizo las necesidades financieras del sector agrícola no cubiertas con anterioridad	<ul style="list-style-type: none"> Las IECA se hicieron altamente dependientes de los subsidios del Estado, debido a la fijación de tasas de interés activas bajas, lo cual puso en riesgo la sustentabilidad financiera de estas instituciones. Estas tasas activas bajas generaron tasas pasivas igualmente bajas, lo que generó pocos estímulos para que las IECA captaran ahorros.
Impulso temporal de la democratización del crédito agrícola	<ul style="list-style-type: none"> Los verdaderos beneficiarios de los créditos baratos ofrecidos por las IECA, no fueron los pequeños productores, sino los medianos y grandes, quienes disponían de garantías Los créditos no fueron entregados de manera oportuna, ni en la cantidad adecuada, debido a la elevada demanda y a la escasez de recursos financieros, además, dichos créditos generaron limitados efectos sobre la producción y la productividad Los créditos se concentraron en grandes productores y en productores que formaban parte de la clientela política de los gobernantes de turno. Alta morosidad y, en consecuencia, bajas tasas de recuperación; lo que aumentó considerablemente los costos administrativos de estas instituciones. No se realizó un adecuado seguimiento para garantizar que los créditos baratos incrementaran la productividad agrícola. Se hizo necesario condonar la deuda en muchas oportunidades y reestructurar las instituciones. Los prestatarios utilizaron en diversas oportunidades el dinero del crédito en actividades no agrícolas Las IECA no dieron la debida importancia a la intermediación financiera, con el objeto de crear un mercado financiero estimulante para el desarrollo de las zonas rurales.
Nota. Tabla elaborada con datos tomados de <i>Paradigmas del mercado financiero rural en países en desarrollo</i> por L. Fuentes y A. Gutiérrez, 2006, <i>Agroalimentaria</i> , 12 (23), 21-	

Asimismo, Fuentes y Gutiérrez (2006) plantean que existen cuatro razones para que este paradigma siga implementándose con ligeros cambios:

- Las investigaciones adelantadas no son suficientes para eliminar, en su totalidad, los resultados del paradigma de las IECA.
- Las raíces históricas que fundamentaron este paradigma, en especial el papel de los prestamistas informales como intermediarios financieros, son una limitante para quienes toman las decisiones y acepten un cambio.
- Se justifican las ayudas de los gobiernos a un sector, para contrarrestar los efectos negativos de las políticas no sectoriales.
- Razones políticas justifican que, a través de este paradigma, los gobernantes asignan de manera discrecional fondos a quienes los apoyan.

5.2. Paradigma de los mercados financieros rurales (MFR)

Este paradigma se sustenta en los resultados obtenidos con el establecimiento de las IECA, los cuales fueron precarios de acuerdo con lo esperado al momento de implementar las políticas públicas basadas en este paradigma en América Latina y el Caribe (Fuentes y Gutiérrez, 2006). Las principales críticas hechas por organismos internacionales se sustentan en que, con la aplicación de políticas de cobro de tasa de interés subsidiadas, se otorgaron créditos exclusivos a la agricultura y no a las actividades del medio rural. Además la creación de bancos de desarrollo y fomento especializados en el sector agrícola y la obligatoriedad impuesta a la banca privada de mantener porcentajes mínimos de cartera agrícola, no suponía la solución al problema de la inequidad y distribución ineficiente de los recursos financieros.

La regulación de las tasas de interés por debajo de las del mercado y los pocos estímulos al ahorro, generaron exceso de demanda con baja oferta de fondos provenientes del ahorro. Esto obligó a los bancos a otorgar créditos a los agricultores más solventes mediante el racionamiento y, de esta manera, se apoyó la liberalización del mercado y la flexibilización de las regulaciones del Gobierno con el fin de mantener a niveles de mercado, las tasas de interés de los préstamos.

Fuentes y Gutiérrez (2006) señalan, como fundamentación del paradigma de los MFR, el hecho de que el precio del bien o servicio, en este caso la tasa de interés del mercado de ahorro y crédito, debe mantenerse equilibrada al estar sujeta al libre juego de la oferta y demanda en condiciones de competencia perfecta. Las características de este paradigma orientan a concebir a las instituciones como intermediarias financieras y captadoras de ahorros excedentarios para colocar estos últimos a tasa de interés real en el financiamiento de las inversiones, no sólo en el área agrícola, sino en el medio rural. Se hace énfasis en el desenvolvimiento del mercado al coordinar la oferta y la demanda y se recomienda garantizar la sostenibilidad de las instituciones financieras. Es fundamental asegurar la recuperación de los créditos, ampliar su asignación y cubrir los costos sin que el Gobierno intervenga al fijar límites a las tasas de interés.

Sostienen estos autores, que el paradigma de los MFR tuvo su auge en la pasada década de los ochenta y principios de los noventa, cuando se enmarcó en los programas de ajuste estructural implantados en los países en vías de desarrollo. Sus políticas públicas se centraron en la eliminación total de la intervención del Estado y en aspectos como la creación de organizaciones de crédito financiadas por el Estado o el subsidio a las tasas de interés. En el ámbito de las instituciones privadas, se eliminó la obligación de mantener carteras de crédito en los distintos sectores y el fortalecimiento de la supervisión por medio de normas prudenciales estrictas. Este paradigma refuerza la presencia de intermediarios financieros con captación de ahorros, que luego eran asignados a proyectos favorables con tasas de interés de mercado. Los resultados obtenidos en la implantación de las políticas públicas basadas en esta concepción, reportan severas críticas, entre las que se destacan:

1. Permanencia de una mala distribución de los créditos en el mercado financiero rural debido a las dificultades presentes en el sector.
2. Condiciones de pobreza de los productores, junto a la carencia de activos reales para ser ofrecidos en garantía, esta realidad deja fuera del acceso al crédito a campesinos, pequeños y medianos productores.
3. No aumentaron los servicios financieros formales para las zonas rurales.
4. Los recursos financieros provenientes de fuentes formales, disminuyeron de manera considerable.
5. La oferta formal de crédito agrícola no se adecuó a las necesidades de financiamiento de los productores rurales; se produjo entonces, un fortalecimiento de las fuentes informales de financiamiento sin llegar a cubrir la demanda total.
6. El acceso al crédito y al ahorro de carácter formal de los pobladores rurales de América Latina y el Caribe, durante el período, fue inferior a 15%. Resalta la capacidad de ahorro de los pobladores rurales de bajos ingresos apoyado en ganado, reservas de cosecha, joyas, inventarios y terrenos.

5.3. Paradigma de la información imperfecta (PII)

El basamento de este paradigma supone una deficiencia en la teoría del mercado de competencia perfecta, para así explicar el mercado financiero rural cuando no consideran los problemas de información y los costos de transacción surgidos entre prestamistas y prestatarios. Fuentes y Gutiérrez (2006) indican cómo el modelo de Stiglitz y Weiss y la teoría de la información imperfecta contribuyeron a una mejor interpretación del mercado financiero rural.

Robinson (2005) expone que la literatura sobre la información imperfecta ha generado relevantes contribuciones para comprender el comportamiento económico en múltiples contextos. No obstante, esta misma literatura expone un limitado crecimiento de las instituciones financieras sostenibles con posibilidad de atender a personas de bajos ingresos en los países en vías de desarrollo. Los modelos de información imperfecta sobre los mercados de crédito rural varían considerablemente. En general, sería difícil para los bancos lograr operar de manera rentable en los mercados de crédito de los países, que están en vías de desarrollo, y lograr una cobertura amplia.

De acuerdo con Ayala (2000), los problemas de información surgen porque los mercados no la suministran correctamente y esto debido a que el proceso de su producción, obtención y procesamiento es costoso. Por tanto, surgen problemas de información asimétrica e incompleta que los precios del mercado no pueden transmitir. Estos inconvenientes alteran el proceso de toma de decisiones, producen incertidumbre y segmentan la formación de mercados. En otros términos, esto conduce a que los prestamistas tengan limitaciones para disponer de información de los prestatarios en cuanto a su situación financiera, su capacidad de pago, su solvencia moral, sus favoritismos hacia proyectos riesgosos y sus verdaderas intenciones de pago del crédito. La obtención de tal información se presenta como bastante onerosa con relación al tamaño del crédito.

Este fenómeno, de igual manera, genera problemas de selección adversa, acontecidos cuando los prestamistas desconocen las particularidades de los prestatarios o de la calidad oculta, según la cual hace imposible que un lado del mercado pueda observar la calidad de los bienes del otro. Los bancos, para evitar este problema, aumenten las tasas de interés según el mayor riesgo y de esta forma terminan racionando los créditos y deciden el otorgamiento del crédito a una tasa de interés más baja que aquella que los compensaría por un mayor riesgo (Fuentes y Gutiérrez, 2006). Se termina concediendo el crédito a un selecto grupo de prestatarios, con proyectos poco riesgosos, con mejores garantías y con mayor probabilidad de pago de dicho crédito (racionamiento del crédito). La presencia de selección adversa excluye a los pequeños productores y campesinos, pues el tamaño de sus préstamos es bajo en proporción con los costos de obtener información acerca de su solvencia moral. Por otro lado, no disponen de garantías aceptables por parte de la banca formal.

Adicionalmente, el prestamista no está en capacidad de asegurar el uso adecuado del crédito en el proyecto originalmente planteado, ni de las reales intenciones de pago o no pago del crédito. En consecuencia, surgen problemas de riesgo moral o de acción oculta. El riesgo moral es originado por la distribución desigual de la información entre los agentes, es decir, por la asimetría de información surgida en situaciones en las cuales una de las partes involucradas en una transacción dispone de más información que la otra parte. De tal manera, la presencia de la información desigual conduce a la selección adversa (Robinson, 2005). Este problema atenta en contra de los pequeños productores y campesinos por la falta de garantías y por la imposibilidad del prestamista de hacerle seguimiento al uso del crédito.

El otro inconveniente del financiamiento rural es el reconocimiento adecuado. De acuerdo con Fuentes y Gutiérrez (2006), la excesiva demanda de los créditos subsidiados en el paradigma de las IECA, fue restringida (racionada) mediante la transferencia de elevados costos de transacción desde los prestamistas hacia los prestatarios.

Esta situación permitió que quedaran por fuera quienes realmente debían beneficiarse del crédito —campesinos y pequeños productores— y se beneficiaran clientes con adecuada capacidad de cubrir costos de transacción. Adicionalmente en el medio rural, los productores están dispersos y, en algunos casos, la vialidad es bastante mala o no existe. Por otra parte los costos de transacción son menores cuando el productor acude al financiamiento informal, pues dado a que el prestamista se encuentra ubicado cerca del prestatario, dispone de información privilegiada de los usuarios y no exige garantías ni trámites engorrosos. Estas condiciones generan menores costos para el prestatario a pesar de las mayores tasas de interés; la sumatoria de ambos costos, el interés y la transacción, son menores para el productor y se obtiene, por este medio, el crédito de manera oportuna.

Un aspecto fundamental en el marco del PII, es la movilización de ahorros, incluso se plantea el ahorro como una prioridad por arriba del crédito y su reconocimiento representa un incentivo para impulsar la intermediación financiera en las zonas rurales de los países en vías de desarrollo. Para fortalecer este ahorro es necesario ofrecer incentivos enfocados en la seguridad, liquidez y tasa de interés pasiva/attractiva. El fortalecimiento de los ahorros en el medio rural contribuye a la disminución del problema del riesgo moral, pues actúan como garantías y se da la posibilidad de obtener un reembolso oportuno de los créditos. El ahorro también se fortalece cuando se reconoce que, en el medio rural, se realizan actividades adicionales a las agrícolas, por cuanto es preciso diversificar los riesgos de incurrir en la selección adversa (Fuentes y Gutiérrez, 2006).

Un obstáculo al que debe enfrentarse el prestamista es saber cómo estimular la conducta del prestatario para que destine los recursos financieros del proyecto racionalmente y se plantee el objetivo de pagar el crédito. Los autores antes citados, establecen que responder a esta interrogante resulta complicado, porque el prestamista no se encuentra en la capacidad de observar todo lo realizado por el prestatario a un costo razonable (acción oculta). Por tanto, el prestatario puede desviar el uso de los fondos e incluso no cancelar el crédito.

El mercado financiero rural mejorará cuando se diseñen mecanismos e instituciones, se generen leyes y normas que contribuyan a minimizar el riesgo moral y se garantice el reembolso del crédito con sus respectivos intereses. Con el fin de evitar los problemas de evaluación, de incentivos y de reembolso, los prestamistas se valen de mecanismos directos e indirectos con los que obtienen información sobre las características de los prestatarios. Los mecanismos *indirectos* están basados en el diseño de contratos de forma tal que el prestamista obtenga los datos requeridos sobre los riesgos de los prestatarios y así evitar la selección adversa.

De igual forma, tales mecanismos inducen al prestatario a ejecutar acciones para minimizar la posibilidad de incumplir con los pagos y así cancelar oportunamente el crédito, aunque no disponga de los recursos suficientes (se reduce, entonces, el problema de reembolso para el prestamista). Tales mecanismos se pueden incorporar en el mercado de crédito mediante las condiciones de financiamiento como el tamaño del crédito y la tasa de interés (Fuentes y Gutiérrez, 2006).

Los prestamistas formales (bancos públicos y privados) hacen uso regular de los mecanismos indirectos, con el fin de obtener datos de los potenciales prestatarios y así contrarrestar los problemas de evaluación, incentivos y reembolso. La tasa de interés y la exigencia de garantías reales son parte de los mismos, con los cuales la banca pretende asegurar una cartera de créditos con bajos niveles de morosidad. Por su parte, los mecanismos directos están basados en relaciones personales, vínculos entre créditos y actividades comerciales, en usufructuarios de préstamos, entre otros. Los prestamistas informales son quienes utilizan en mayor medida estos mecanismos de evaluación y cumplimiento de contratos, pues lo ven como una estrategia de mercado activa, aunque con ventajas superiores a las de los prestamistas formales.

Estas formas de relación suministran a los prestamistas informales cierta información sobre sus prestatarios a costos menores mediante las formas indirectas. Esto acontece debido a la cercanía geográfica entre los prestamistas y prestatarios, o la presencia de relaciones de confianza duraderas de diversa índole.

Su uso permite a los prestamistas informales prescindir de la exigencia de garantías al momento de otorgar un crédito, lo cual, de manera simultánea, reduce los costos de transacción. En este sentido, se explica por qué los agricultores acuden, de manera regular, a este tipo de financiamiento y por qué los prestamistas informales se mantienen latentes, a pesar de las intervenciones del Estado para erradicarlos del sistema (Fuentes y Gutiérrez, 2006).

Una vez abordado los temas del DTL y DTR, así como el de los mercados financieros rurales y sus paradigmas, a continuación, se registra una descripción breve del sector rural del estado Mérida, con base en las variables capaces de brindar información secundaria como: variables demográficas, niveles de escolarización, principales actividades económicas del sector agrícola, industrial, pesquero y turismo.

6. Descripción del sector rural del estado Mérida

Al hacer mención de una nueva ruralidad se hace referencia al sustituto de la anterior especificidad agraria y bajo la cual se realizan esfuerzos por consolidar iniciativas que garanticen la calidad de vida del campo. En este sentido, se consideran las denominaciones de origen, el fomento del agroturismo, el interés por la protección medioambiental y la delimitación de espacios protegidos. A partir de este enfoque, se propone una integración de las tres dimensiones: la dimensión socio-rural, la dimensión medio-ambiental y la dimensión tradicional agro-productiva de las políticas públicas.

Bajo este contexto, en primer lugar, se presenta una breve descripción general del estado Mérida en cuanto a su extensión, límites, clima y topografía. Luego, a partir de la información recabada, se hace referencia a los municipios respecto a las variables demográficas, superficie total y sembrada, producción en toneladas, principales rubros cultivados, valor de la producción, sector pecuario, industrial y pesquero, espacios piscícolas, receptorías de leche, silos, depósitos y agroindustrias, establecimientos industriales, producción de minerales no metálicos y el sector turismo.

Se encontraron limitaciones para disponer de información acerca de la actividad comercial, de los niveles de ocupación por cada actividad, así como de otras variables de interés para describir la actividad rural de cada municipio. Sin embargo, se presenta una panorámica completa de la estructura económica del estado Mérida.

Éste se ubica en la vertiente septentrional de la Sierra Nevada de Mérida, en el valle del Río Chama, con un relieve montañoso ocupado por la Cordillera de Los Andes. Posee una superficie de 11.300 km² (1,23% del territorio nacional), con una población, según Corporación de Los Andes (CORPOANDES, 2011), de 971.272 habitantes, distribuidos en veintitrés municipios y ochenta y dos parroquias. Limita por el norte con los estados Trujillo y Zulia, por el sur y este con el estado Barinas y por el oeste con el estado Táchira. Posee diversos climas que oscilan entre clima tropical en la planicie, cerca del Lago de Maracaibo (donde la temperatura media es de 27 °C) y un clima tipo páramo en las altas montañas, (con temperatura de 0 °C en montañas ubicadas sobre los 4.000 msnm). Las precipitaciones, según la zona oscilan entre 700 mm y 1800 mm anuales (Instituto Nacional de Estadística, 2013).

El estado Mérida es considerado el primer productor de apio, papa, coliflor, lechuga, zanahoria, ajo, remolacha y repollo del país; en menor escala, se cultiva arveja, cambur, caraota, cacao, yuca, plátano, café y tomate. En el sector pecuario, existe producción de bovinos (carne), porcinos y aves, mientras ha crecido la actividad pesquera, a través del cultivo de la trucha en ríos, lagunas y quebradas, adicionalmente existen cinco industrias forestales (Parra y Suárez, 2006).

Sobre las variables demográficas, de acuerdo con CORPOANDES (2011), el total de la población, durante el año 2011, fue de 971.272 habitantes de la cual 54% son hombres y 46% mujeres. En cuanto a la densidad poblacional, según lo expuesto en la Tabla 7, la mayor la posee el municipio Alberto Adriani (306,9), seguida del municipio Libertador (270,73), el municipio Tovar (220,65) y el municipio Rivas Dávila (108,61). Los demás espacios municipales poseen menor población y mayor extensión dedicada a la actividad agrícola y, en otros casos, pecuaria.

Tabla 7. Variables demográficas de la población del estado Mérida

Municipio	Población por sexo (2011)		Total habitantes	Superficie (km ²)	Densidad de población (hab/km ²)
	Masculino	Femenino			
Alberto Adriani	139.670	69.943	209.613	683	306,90
Andrés Bello	8.080	7.193	15.273	398	38,37
Antonio Pinto Salinas	14.164	13.023	27.187	348	78,12
Aricagua	2086	2315	4.401	948	4,64
Arzobispo Chacón	7.829	6.878	14.707	1659	8,86
Campo Elías	52.712	54.661	107.373	557	192,77
Caracciolo Parra y Olmedo	16.490	14.580	31.070	607	51,19
Cardenal Quintero	4.217	6.244	10.461	351	29,80
Guaraque	5906	5239	11.145	546	20,41
Julio César Salas	8.979	8.037	17.016	202	84,24
Justo Briceño	3.940	3.227	7.167	427	16,78
Libertador	115.696	129.856	245.552	907	270,73
Miranda	12.420	11.898	24.318	430	56,55
Obispo Ramos de Lora	14.059	13.031	27.090	383	70,73
Padre Noguera	1.769	1.540	3.309	206	16,06
Pueblo Llano	6.969	1.540	8.509	104	81,82
Rangel	9.723	9.291	19.014	721	26,37
Rivas Dávila	10.555	9.755	20.310	187	108,61
Santos Marquina	9.421	9.221	18.642	192	97,09
Sucre	31.114	28.634	59.748	980	60,97
Tovar	19.829	20.770	40.599	184	220,65
Tulio Febres Cordero	20.253	18.910	39.163	787	49,76
Zea	4.957	4.648	9.605	135	71,15
Total	520.838	450.434	971.272	-	-
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Dossiers Municipal del Estado Mérida</i> de la Corporación de Los Andes, CORPOANDES, 2011 a-v					

Con relación a los niveles de escolarización, la Tabla 8 refleja cómo los municipios Alberto Adriani, Andrés Bello, Libertador, Miranda, Obispo Ramos de Lora, Padre Noguera, Rangel, Tovar, Tulio Febres Cordero y Zea, presentan niveles de escolarización superior a 70%; se destaca Zea con 97,20%. Los demás municipios presentan valores inferiores, entre los que se destaca el municipio Campo Elías, con el nivel más bajo (48,91%).

Tabla 8. Escolarización en el estado Mérida

Municipio	Total matrícula año escolar 2010-2011	Total población de edad escolar (2011)	Proporción matrícula escolar con relación a población de edad escolar
Alberto Adriani	45.800	61.449	74,53%
Andrés Bello	5.191	6.470	80,23%
Antonio Pinto Salinas	-	-	-
Aricagua	-	-	-
Arzobispo Chacón	4.260	6.333	67,27%
Campo Elías	20.742	42.406	48,91%
Caracciolo Parra y Olmedo	9.899	15.118	65,48%
Cardenal Quintero	3.083	-	-
Guaraque	-	-	-
Julio César Salas	4.917	8.282	59,37%
Justo Briceño	1.879	3.502	53,66%
Libertador	69.969	83.965	83,33%
Miranda	7.498	10.611	70,66%
Obispo Ramos de Lora	10.430	12.650	82,45%
Padre Noguera	1.317	1.580	83,35%
Pueblo Llano	3.404	5.629	60,47%
Rangel	6.327	8.367	75,62%
Rivas Dávila	5.409	7.868	68,75%
Santos Marquina	3.962	7.613	52,04%
Sucre	15.981	24.999	63,93%
Tovar	12.790	15.765	81,13%
Tulio Febres Cordero	13.681	18.730	73,04%
Zea	3.825	3.935	97,20%
Total	258.882	345.272	-
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Dossiers Municipal del Estado Mérida</i> de la Corporación de Los Andes, CORPOANDES, 2011 a-v			

De acuerdo con Briceño y Omaña (2015), la población en edad mayor a los quince años, desarrolla una actividad económica ocupada en el sector comercio, también trabajan en restaurantes y hoteles y se desenvuelven en la actividad agrícola. Esta información se registra en la siguiente Tabla 9.

Tabla 9. Población ocupada de quince años y más, según actividad económica en el estado Mérida

Actividad económica	Población
Actividades agrícolas, pecuarias y caza	64.677
Explotación de hidrocarburos, minas y canteras	258
Industrias manufactureras	32.039
Electricidad, gas y agua	1.545
Construcción	25.996
Comercio, restaurantes y hoteles	88.433
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	28.242
Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles	14.077
Servicios comunales, sociales y personales	11.407
Otras actividades no bien especificadas y/o no declaradas	429
Total:	367.103
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Caracterización del estado Mérida</i> (p.41) por M. Briceño y L. Omaña, 2015, Mérida, Venezuela: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales y Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.	

Con base en el Censo de Población del año 2011, se afirma que en el estado Mérida, la actividad económica más desarrollada era la agrícola, en la cual se destacan como principales cultivos la papa, las hortalizas, el café, el tomate, los plátanos, el cambur, la yuca y las frutas. Adicionalmente, Mérida se reporta en el tercer lugar como productor de leche y se destaca en la ganadería bovina, porcina y de aves. La producción de madera cobra valor con la existencia de cinco industrias de aserrío en la zona. De igual forma, el sector turismo se halla en pleno crecimiento con la ampliación de la infraestructura existente.

Con base en información de Corpoandes (2011) y reflejados en la Tabla 10, se presentan los indicadores del sector agrícola para la fecha por cada municipio. Destaca Pueblo Llano, con la mayor superficie sembrada (64,77%), producción en toneladas (176.005,50) y valor de producción (1.604.654.909,43 Bs.). Le siguen los municipios Miranda (9,97%), Rivas Dávila (9,45%) y Rangel (6,73%), con una producción de 118.297,34; 50.524,60 y 125.845,61 toneladas y un valor de producción de Bs. 613.776.536,05; 279.618.179,95 y 815.300.380,28 de forma respectiva. Los municipios mencionados corresponden a los productores de papa, ajo, zanahoria y hortalizas de hoja. En otros municipios con importantes extensiones, se destaca la actividad pecuaria sobre la agrícola.

Tabla 10. Sector agrícola del estado Mérida (año 2011)

Municipio	Superficie sembrada (hectáreas)	Superficie total (hectáreas)	Proporción sembrada	Producción (toneladas)	Valor de la producción (Bs)
Alberto Adriani	397,8	68.300	0,58%	16.647,00	60.154.532,15
Andrés Bello	317,4	39.800	0,80%	5.463,39	33.805.433,67
Antonio Pinto Salinas	150	34.800	0,43%	3.487,00	-
Aricagua	-	94.810	-	-	-
Arzobispo Chacón	944,5	165.900	0,57%	13.955,14	87.669.915,25
Campo Elías	631,4	55.700	1,13%	28.989,70	144.917.864,33
Caracciolo Parra y Olmedo	1.202,90	60.700	1,98%	43.869,99	197.247.863,76
Cardenal Quintero	1.736,15	35.100	4,95%	35.485,55	213.353.579,54
Guaraque	-	54.600	-	-	-
Julio César Salas	104	20.200	0,51%	8.216,28	31.141.132,85
Justo Briceño	351	42.700	0,82%	5.854,63	29.010.829,60
Libertador	557,14	90.700	0,61%	10.628,18	67.996.668,58
Miranda	4.287,25	43.000	9,97%	118.297,34	613.776.536,05
Obispo Ramos de Lora	871,4	38.300	2,28%	22.650,71	85.500.278,71
Padre Noguera	-	20.600	-	-	-
Pueblo Llano	6.736	10.400	64,77%	176.005,50	1.604.654.909,43
Rangel	4.855	72.100	6,73%	125.845,61	815.300.380,28
Rivas Dávila	1.767	18.700	9,45%	50.524,60	279.618.179,95
Santos Marquina	871,4	19.200	4,54%	22.650,71	85.500.278,71
Sucre	279,75	98.000	0,29%	6.219,60	31.111.770,72
Tovar	297,75	18.400	1,62%	8.422,38	37.065.292,51
Tulio Febres Cordero	376	78.700	0,48%	23.656,21	91.780.865,86
Zea	137	13.500	1,01%	23.557,45	77.748.147,84

Nota. Tabla elaborada con datos tomados de *Dossiers Municipal del Estado Mérida* de la Corporación de Los Andes, CORPOANDES, 2011 a-v

A continuación en la Tabla 11, se presenta información relevante acerca de la contribución de la producción por rubros en cada municipio del estado. Se destaca, a lo largo de todo el territorio estatal, la producción de raíces, tubérculos, hortalizas y frutas. En el renglón de raíces y tubérculos, el primer lugar lo ocupa el municipio Cardenal Quintero (55,59%), le siguen Rangel (53,61%), Arzobispo Chacón (51,04%), Andrés Bello (47,63%) y Pueblo Llano (44,89%).

En cuanto a la producción de hortalizas, nueve municipios reportan valores significativos, lo cual evidencia la vocación agrícola de este espacio geográfico, con énfasis en la producción de este renglón. En orden de importancia, se presentan los municipios: Miranda (79,96%), Tovar (78,11%), Rivas Dávila (73,55%), Sucre (59,18%), Pueblo Llano (55,11%), Libertador (51,09%), Rangel (45,31%), Cardenal Quintero (44,41%) y Arzobispo Chacón (34,14%).

En la producción de frutas, se destacan los municipios que están ubicados en la zona sur del Lago de Maracaibo. En el primer puesto, se encuentra el municipio Alberto Adriani (93,23%), seguido de Tulio Febres Cordero (92,13%), Zea (89,68%), Julio César Salas (85,89%), Caracciolo Parra y Olmedo (68,77%) y Obispo Ramos de Lora (66,18%).

Llama la atención cómo el estado Mérida, a pesar de tener una tradición cafetalera, los valores reportados en la producción de este rubro son muy bajos. Aspecto similar ocurre con la producción de flores, a pesar de conocerse que los municipios Andrés Bello y Rivas Dávila han incrementado considerablemente la producción de este rubro.

Tabla 11. Contribución de los rubros al valor de la producción agrícola total en el estado Mérida (año 2011)

Municipio ^a	Rubro								
	Granos leguminosos	Cereales	Raíces y tubérculos	Hortalizas	Café	Caña de azúcar	Cacao	Frutas	Ornamental
Alberto Adriani	-	1,77%	2,92%	0,06%	1,96%	-	0,07%	93,23%	-
Andrés Bello	1,52%	-	47,63%	14,56%	0,36%	-	0,99%	34,94%	-
Arzobispo Chacón	-	0,94%	51,04%	34,14%	8,78%	-	-	5,09%	-
Campo Elías	0,41%	0,26%	7,88%	31,96%	-	51,78%	-	7,71%	-
Caracciolo Parra y Olmedo	-	0,55%	5,20%	5,25%	7,75%	-	12,48%	68,77%	-
Cardenal Quintero	-	-	55,59%	44,41%	-	-	-	-	-
Julio César Salas	-	-	2,69%		4,11%	-	7,31%	85,89%	-
Justo Briceño	1,42%	2,38%	38,05%	16,46%	2,09%	-	2,98%	36,62%	-
Libertador	0,35%	0,69%	29,94%	51,09%	-	-	0,18%	13,83%	3,91%
Miranda	0,65%	-	18,45%	79,96%	-	-	-	0,16%	0,77%
Obispo Ramos de Lora	-	1,03%	20,32%	3,23%	0,82%	-	8,42%	66,18%	-
Pueblo Llano	-	-	44,89%	55,11%	-	-	-	-	-
Rangel	0,01%	0,15%	53,61%	45,31%	-	-	-	0,92%	-
Rivas Dávila	-	0,15%	17,61%	73,55%	-	-	-	3,83%	4,86%
Santos Marquina	0,04%	0,38%	17,83%	41,36%				6,47%	33,92%
Sucre	0,17%	0,00%	12,07%	59,18%	0,59%	11,91%		15,82%	0,26%
Tovar	0,07%	0,93%	7,13%	78,11%	5,42%	1,79%		6,55%	
Tulio Febres Cordero	-	0,70%	5,47%	1,70%	-	-	-	92,13%	-
Zea	-	-	2,48%	3,37%	2,97%	0,46%	1,04%	89,68%	-

Nota. Tabla elaborada con datos tomados de *Dossiers Municipal del Estado Mérida* de la Corporación de Los Andes, CORPOANDES, 2011 a-v

^a Los municipios: Antonio Pinto Salinas, Aricagua, Guaraque y Padre Noguera no evidenciaron algún porcentaje de actividad en cualquiera de los rubros

Los datos disponibles sobre la estructura empresarial del estado Mérida, corresponden al Censo Económico del Instituto Nacional de Estadística (2007). El total de estas estructuras extendidas en su territorio, alcanzaba las 27.773 empresas. En dicho censo se señala, además, el personal ocupado por la actividad económica, más no se contempla a la actividad agrícola ni al sector rural por separado. Al registrar las unidades económicas por estrato de ocupación, la pequeña empresa es inferior y la de mayor nivel de ocupación es con 19.201 personas (de un total de 23.745, es decir, 80,86%). Lamentablemente, no hay información detallada sobre la actividad comercial municipal para describir con mayor propiedad su sector rural (ver Tabla 12).

Tabla 12. Unidades económicas por estrato de ocupación, según entidad federal, en el estado Mérida

Total	Gran empresa ^a	Mediana empresa superior ^b	Mediana empresa inferior ^c	Pequeña empresa superior ^d	Pequeña empresa inferior ^e
23.745	70	149	391	3.934	19.201
Nota. Tabla elaborada con datos tomados de <i>IV Censo Económico año 2007-2008</i> del Instituto Nacional de Estadística, 2010, Caracas. ^a (con más de 100 personas ocupadas). ^b (con 51 a 100 personas ocupadas). ^c (con 21 a 50 personas ocupadas). ^d (con 5 a 20 personas ocupadas). ^e (con 1 a 4 personas ocupadas).					

Sobre el sector pecuario, industrial y pesquero, de acuerdo con lo indicado en la Tabla 13, destaca el municipio Alberto Adriani con el mayor valor de la producción (Bs. 699.768.970,48). Le siguen Zea (Bs. 259.508.813,21), Tulio Febres Cordero (Bs. 156.887.280,68), Obispo Ramos de Lora (Bs. 85.329.400,71) y Campo Elías (Bs. 43.487.814,27). Los demás registran valores de la producción por debajo de estos montos.

En cuanto a las explotaciones, la mayor cantidad de granjas y beneficio de aves y porcinos se encuentran en los municipios Libertador y Rangel. En cantidad de espacios piscícolas, se hallan, entre los primeros, los municipios Libertador y Arzobispo Chacón. En receptorías de leche, silo, depósitos y agroindustrias están los municipios Caracciolo Parra y Olmedo y Arzobispo Chacón.

En número de establecimientos industriales, la mayor cantidad la reportan los municipios Libertador y Alberto Adriani. En frigoríficos y mataderos industriales el municipio Arzobispo Chacón registra el mayor número y, en producción de minerales no metálicos; el municipio Alberto Adriani es el de mayor cantidad de establecimientos de este tipo.

Tabla 13. Sector pecuario, industrial y pesquero del estado Mérida (año 2011)

Municipio ^a	Valor de la producción del sector pecuario (Bs)	Explotaciones, granjas y beneficio aves y porcinos (establecimientos)	Espacios piscícolas (establecimientos)	Receptorías de Leche, Silos, Depósitos y Agroindustrias (establecimientos)	Establecimientos industriales	Frigoríficos y mataderos municipales	Producción de minerales no metálicos (establecimientos)
Alberto Adriani	699.768.970,48	10	7	12	17	0	52
Andrés Bello	35.023.509,02	8	4	8	0	1	1
Arzobispo Chacón	18.410.338,02	0	11	16	0	5	0
Campo Elías	43.487.814,27	0	0	1	0	1	6
Caracciolo Parra y Olmedo	34.380.283,13	2	8	32	0	1	0
Cardenal Quintero	325.968,63	1	5	0	0	1	0
Julio César Salas	34.711.653,42	12	0	0	0	1	0
Justo Briceño	1.727.795,46	2	0	0	0	1	0
Libertador	12.273.947,48	34	42	13	40	1	4
Miranda	2.575.951,07	2	2	0	0	1	0
Obispo Ramos de Lora	85.329.400,71	8	21	8	0	2	4
Pueblo Llano	876.436,71	0	2	0	0	1	0
Rangel	9.263.573,66	16	8	6	0	1	0
Rivas Dávila	11.107.033,12	1	2	1	0	1	0
Santos Marquina	2.340.248,78	6	4	0	0	0	0
Sucre	45.643.070,32	22	0	15	0	0	1
Tovar	-	13	1	4	0	1	0
Tulio Febres Cordero	156.887.280,68	5	2	10	0	0	0
Zea	259.508.813,21	18	3	7	0	2	0

Nota. Tabla elaborada con datos tomados de *Dossiers Municipal del Estado Mérida* de la Corporación de Los Andes, CORPOANDES, 2011 a-v

^a Los municipios: Antonio Pinto Salinas, Aricagua, Guaraque y Padre Noguera no evidenciaron algún porcentaje de actividad en cualquiera de las actividades económicas

Otra actividad de vital importancia en el estado Mérida es el turismo. Resaltan las características propias del territorio, el cual se encuentra rodeado de grandes montañas de la Cordillera de Los Andes, que le permite disponer de bellezas naturales a lo largo y ancho del mismo. De esta manera, cada municipio posee atractivos turísticos particulares, los cuales motivan a un destacado número de turistas a visitar el estado en distintas temporadas del año. A las bellezas naturales se suman las festividades culturales y religiosas como otro atractivo turístico. El turismo, en consecuencia, constituye una actividad de imponente relevancia en el sector rural del estado Mérida.

A partir de los datos expuestos en la Tabla 14, destaca la presencia de hoteles en los municipios Libertador (66) y Alberto Adriani (23); en moteles, están los municipios Miranda (7) y Alberto Adriani (6). En número de posadas, se destacan los municipios Libertador (82), Rangel (50), Santos Marquina (20), Andrés Bello (20), Campo Elías (15) y Cardenal Quintero (13).

En número de campamentos está Rangel con 2, luego Andrés Bello, Caracciolo Parra y Olmedo y Libertador, todos con un campamento registrado. El municipio Libertador es el que dispone del mayor número de cabañas (45), le sigue Rangel (4), Cardenal Quintero (3), Rivas Dávila (2) y Campo Elías (1).

A pesar de que no se dispone de una información publicada en cuanto a los niveles de ocupación por municipio a fin de determinar su mayor o menor incidencia en la actividad económica de cada uno, Mérida es, sin embargo, un estado cuyas principales actividades económicas son la agrícola, pecuaria, turística y la estudiantil, con la presencia de la Universidad de Los Andes y de otras instituciones de educación superior.

Tabla 14. Sector de alojamiento turístico en el estado Mérida (año 2011)

Municipio	Hoteles	Apart-hoteles	Moteles	Posadas	Resorts	Campamentos turísticos	Cabañas	Agencias de viajes
Alberto Adriani	23	0	6	0	0	0		1
Andrés Bello	0	0	0	20	0	1		0
Arzobispo Chacón	1	0	0	9	0	0		0
Campo Elías	1	0	2	15	1	0	1	4
Caracciolo Parra y Olmedo	4	0	0	8	0	1	0	0
Cardenal Quintero	6	0	0	13	1	0	3	1
Julio César Salas	0	0	0	1	0	0	0	0
Justo Briceño				4				
Libertador	66	6	2	82	1	1	45	68
Miranda	5	0	7	0	0	0	0	0
Obispo Ramos de Lora	1	0	0	0	0	0	0	0
Padre Noguera	0	0	0	2	0	0	0	0
Pueblo Llano	1	0	0	4	0	0	0	0
Rangel	7	0	0	50	0	2	4	0
Rivas Dávila	1	0	0	12	0	0	2	0
<p>Nota. Tabla elaborada con datos tomados de <i>Dossiers Municipal del Estado Mérida</i> de la Corporación de Los Andes, CORPOANDES, 2011 a-v</p> <p>^a Los municipios: Antonio Pinto Salinas, Aricagua y Guaraque no evidenciaron algún porcentaje de actividad en el sector alojamiento</p>								

Dada la limitada información de la cual se dispone por municipio, se afirma que el estado Mérida posee una población para el año 2011, de 971.272 habitantes. Tiene una vocación agrícola, seguido por la actividad de la Universidad de Los Andes, la del gobierno regional, el turismo, la ganadería y la agroindustria. La mayor densidad de población se concentra en los municipios Alberto Adriani, Libertador, Tovar y Campo Elías. Los mayores niveles de escolaridad se presentan en los municipios Zea, Libertador, Padre Noguera, Obispo Ramos de Lora, Tovar y Andrés Bello. La mayor población ocupada se concentra en los sectores comercio, restaurantes y hoteles, seguidas de la agricultura.

La mayor actividad agrícola se produce en los municipios Pueblo Llano, Miranda, Rivas Dávila y Rangel. La pequeña empresa inferior es la de mayor nivel de ocupación. En el sector pecuario se destacan los Municipios Alberto Adriani, Tulio Febres Cordero y Campo Elías. En el turismo, el municipio Libertador es el que posee mayor número de hoteles, posadas, cabañas y agencias de viaje. En cuanto a la cantidad de cabañas, se destacan igualmente los municipios Rangel, Andrés Bello y Campo Elías.

En síntesis, los temas del desarrollo rural y el financiamiento rural se vincularon al análisis de los mercados financieros rurales y sus paradigmas, por estar relacionados con el progreso que han tenido las microfinanzas rurales a nivel mundial y latinoamericano. El desarrollo rural se abordó con el concepto de la nueva ruralidad hasta el enfoque DTR. Esta conceptualización permitió abordar los aspectos empresariales del estado Mérida, con énfasis en las variables propias de este espacio, hasta donde fue posible obtener información, a través de datas, estadísticas y censos publicados de manera oficial. En el siguiente capítulo, se desarrolla el tema de las microfinanzas, con énfasis en las microfinanzas rurales, el cual corresponde a otro de los temas centrales de la presente investigación.

REFERENCIAS

- Albuquerque, F. y Dini, M. (2008a). *Módulo 7: El enfoque del desarrollo económico territorial* [Documento en línea]. Disponible: <http://desarrolloterritorial.adec.org.ar/herramientas/images/enfoque-desarrollo-economico-territorial.PDF> [Consulta: 2015, octubre 10]
- Albuquerque, F. y Dini, M. (2008b). *Módulo 8: Las estrategias de desarrollo económico territorial* [Documento en línea]. Disponible: <http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/downloads/2013/02/modulo8bajaresolucion-110623130029-phpapp01.pdf> [Consulta: 2015, octubre 10]
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E.; Galarza, F. y Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Lima: IEP Ediciones.
- Ayala, J. (2000). *Instituciones y economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México: Fondo de Cultura Económica
- Barreto, N., Cacivio, R. y Thomas, T. (2013). Desarrollo de emprendedores rurales en el Sur de América. Referencias para Venezuela: Caso CDEs del Programa Jóvenes Emprendedores Rurales de la Argentina. *Anales*, 13 (2), 93-116
- Baselga P. y Ferrero de Loma-Orsio, G. (2005). Definir el desarrollo rural desde nuevos parámetros. *Cuadernos Internacionales de Tecnología para el Desarrollo Humano* [Revista en línea], 4. Disponible: http://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099/1682/04_resena_ODI.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 2015, octubre 17]
- Briceño, M. y Omaña, L. (2015). Caracterización del estado Mérida. En M. León (Edit.), *Diagnóstico del sector empresarial del municipio Libertador del estado Mérida* (pp. 27-47). Mérida, Venezuela: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales y Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.
- Castillo, S. (s.f.). *Mirador económico: Actualidad, análisis y opinión* [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.miradoreconomico.com/2012/03/riesgo-moral/> [Consulta: 2016, marzo 30]
- CEPAL/GTZ/FAO (1998). *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011a) *Dossier municipal 2011: Alberto Adriani – Mérida*. Venezuela: Autor.

- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011b) *Dossier municipal 2011: Andrés Bello – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011c) *Dossier municipal 2011: Antonio Pinto Salinas – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011d) *Dossier municipal 2011: Aricagua – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011e) *Dossier municipal 2011: Arzobispo Chacón – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011f) *Dossier municipal 2011: Campo Elías – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011g) *Dossier municipal 2011: Caracciolo Parra y Olmedo – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011h) *Dossier municipal 2011: Cardenal Quintero – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011i) *Dossier municipal 2011: Guaraque – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011j) *Dossier municipal 2011: Julio Cesar Salas – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011k) *Dossier municipal 2011: Justo Briceño – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011l) *Dossier municipal 2011: Libertador – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011m) *Dossier municipal 2011: Miranda – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011n) *Dossier municipal 2011: Obispo Ramos de Lora – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011ñ) *Dossier municipal 2011: Padre Noguera – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011o) *Dossier municipal 2011: Pueblo Llano – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011p) *Dossier municipal 2011: Rangel – Mérida*. Venezuela: Autor.

- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011q) *Dossier municipal 2011: Rivas Dávila – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011r) *Dossier municipal 2011: Santos Marquina – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011s) *Dossier municipal 2011: Sucre – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011t) *Dossier municipal 2011: Tovar – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011u) *Dossier municipal 2011: Tulio Febres Cordero – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Corporación de Los Andes, CORPOANDES. (2011v) *Dossier municipal 2011: Zea – Mérida*. Venezuela: Autor.
- Fuentes, L. y Gutiérrez, A. (2006). Paradigmas del mercado financiero rural en países en desarrollo. *Agroalimentaria*, 12 (23), 21-41.
- Hernández, M. (2013). Evolución del financiamiento agrícola en Venezuela (1990-2011). En A. Gutiérrez (Coord.), *El sistema alimentario venezolano a comienzos del siglo XXI: Evolución, balance y desafíos* (pp. 581-610). Mérida, Venezuela: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales–Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2010). *IV Censo económico 2007–2008*. [Documento en línea]. Disponible: <http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/IVCensoEconomico/pdf/InformeIVCE.pdf> [Consulta: 2016, febrero 2]
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2013). *XIV Censo nacional de población y vivienda: Resultados por entidad federal y municipio del estado Mérida* [Documento en línea]. Disponible: <http://www.ine.gov.ve/documentos/Demografia/CensodePoblacionyVivienda/pdf/merida.pdf> [Consulta: 2016, enero 27]
- Llambí, L. (2010). Fundamentos teóricos y normativos del desarrollo rural con enfoque territorial. *Derecho y Reforma Agraria: Ambiente y Sociedad* [Revista en línea], 36, Disponible: <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/revistaagraria/article/view/6574> [Consulta: 2015, Enero 6]

- Llambí, L. (2012). Procesos de transformación territorial y agendas de desarrollo rural: el municipio Rangel y la Asociación de Productores Integrales del Páramo (PROINPA) en los andes venezolanos. *Agroalimentaria*, 18 (35), 19-30.
- Olivares, J. (2006). El financiamiento informal en el sector agrícola. *Visión Gerencial*, 3 (2), 37-45.
- Overseas Development Institute, ODI. (2002). Rethinking Rural Development. *Development Policy Review*.19-4, 395-573.
- Parra, F. y Suárez, M. (2006). El desarrollo rural y la economía social en el estado Mérida, Venezuela. PRODECOP cuna de experiencias exitosas. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 5, 141-165.
- Reinoza, Y. y Contreras, I. (2008). La medianería como fuente de financiamiento informal en la producción de papa del municipio Rangel del estado Mérida. *ÁGORA Trujillo*, 11 (22), 15-45.
- Robinson, M. (2005). El paradigma de la información imperfecta. En: A. Sabaté, R. Muñoz y S. Ozomek (Comps.), *Finanzas y economía social* (pp. 149-181). Buenos Aires: Editorial Altamira.
- Rodríguez, G. (2011). La firma y los costos de transacción. *Actualidad Contable*, 14 (22), 120-133.
- Rojas, J. (2014). Los modelos de organización territorial de las comunidades rurales: un difícil camino en Venezuela. *Derecho y Reforma Agraria, Ambiente y Sociedad*, 40, 93-119.
- Sancho, J. (2001). *Desarrollo rural, de los fundamentos a la aplicación*. Madrid: Paraninfo.
- Soto, O. (1994). *El rezago agrario en Venezuela*. Mérida, Venezuela: Ediciones del Rectorado, Universidad de Los Andes.

III

MICROFINANZAS

CONTENIDO

1. Consideraciones generales
2. Origen y evolución de las microfinanzas
3. Importancia de las microfinanzas
4. Perspectivas de las microfinanzas
5. La oferta y la demanda en el microfinanciamiento
6. Las microfinanzas desde la banca
7. Las microfinanzas como mecanismo efectivo en la lucha contra la pobreza
8. Las microfinanzas en América Latina
9. Las microfinanzas en Venezuela
10. Microfinanzas rurales
 - 10.1. Oferta de financiamiento antes de que ocurra la demanda
 - 10.2. Lecciones de las microfinanzas para las finanzas rurales
11. Evolución de las microfinanzas rurales
 - 11.1. Experiencias exitosas de microfinanzas rurales
 - 11.2. Estudio de casos sobre innovaciones en microfinanzas rurales
12. Reseña sobre CRs y las IMFs analizadas
 - 12.1. Sobre las cajas rurales (CRs)
 - 12.2. Sobre las instituciones microfinancieras (IMFs) y la organización no gubernamental (ONG)

1. Consideraciones generales

Las microfinanzas (MFs), enmarcadas en el contexto de las finanzas sociales, se corresponden con formas de democratización del sistema financiero (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005) y se orientan al suministro de ciertos servicios, entre los que se destacan depósitos, préstamos y seguro a familias pobres sin posibilidad de acceso a los fondos y productos de las instituciones financieras formales (Martínez, 2006; Figueroa, 2013; Vera y Flores, 2014). Según Chu (2010), las MFs se destacan en tanto que permiten la extensión de los fondos disponibles hacia sectores de bajos ingresos, con menores costos que los incurridos si acudieran al prestamista local. Igualmente, amplían el poder adquisitivo de los sectores más vulnerables, contribuyen con el crecimiento de empresas exitosas con posibilidad de incremento de las utilidades y se generan posibilidades de nuevos empleos. Las MFs constituyen un sistema de crédito y demás servicios, financiado mediante depósitos locales con marcos legales y métodos de control propios. Su ampliación debe abarcar la financiación nacional para lograr hacerlos inclusivos y sustentables en el tiempo.

Otros de los retos de las MFs consisten en superar los problemas de deficiencias en las tecnologías aplicadas y en las fallas de información precisa acerca de los potenciales prestatarios. Adicionalmente, deben garantizar una adecuada regulación, supervisión y gobernabilidad. Si bien es cierto que éstas se perfilan como un instrumento que ha demostrado su contribución en la lucha contra la pobreza, no se debe sobreestimar su contribución. Es evidente que a los hacedores de políticas públicas, fundamentalmente el Estado, le corresponde una cuota destacada en dicha lucha, la cual, según Chu (2010), debe reunir cuatro atributos básicos: escala, permanencia, eficiencia y eficacia.

Desde la perspectiva de la banca, existen motivaciones y retos para su incursión en las MFs. Por un lado, éstas se visualizan como un negocio rentable, a pesar de los retos y costos asociados (FELABAN, 2005) y, por otro, es necesario fijar estrategias claves que garanticen la incursión acertada de la banca en el sector. Además, se requiere garantizar la presencia de servicios adicionales como: centrales de riesgo, fondos de garantía y servicios técnicos. Por parte del Estado, son indispensables las políticas, regulaciones y estructuras legales apropiadas. Asimismo, está en debate si la banca pública y el Estado deben proveer directamente servicios microfinancieros, pues la banca pública es ineficiente en el campo de las microfinanzas debido a las pocas tecnologías utilizadas y la persistencia de actitudes clientelares y paternalistas, lo que ha producido cuantiosas pérdidas, dados los elevados niveles de morosidad (Benítez, 2007; Clemente, 2009).

En el desarrollo de las MFs, América Latina ha liderado el proceso (Chu, 2010), pues es la región con mayor número de países que recibieron alta calificación en el 2011, con ocho de los primeros doce países de la clasificación general. Perú y Bolivia ocupan el primer y segundo lugar respectivamente (EIU, 2011).

En Venezuela, las MFs se han venido desarrollando desde fechas más recientes y aún no logran alcanzar el nivel reportado por otros países del continente (Figuroa, 2013), a pesar de que el 22 de marzo de 2001, se aprobó la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, que regula a las instituciones públicas prestadoras de servicios microfinancieros. Adicionalmente esta la Ley General de Bancos y otras Instituciones Microfinancieras la cual regula la participación de la banca en el sector microfinanciero. No obstante, hay escasa información sobre el sector y únicamente se conocen algunos datos reportados en los informes de FOMIN (2015), según los cuales, por ejemplo, de acuerdo con su entorno de negocios para las microfinanzas, durante el año 2012, Venezuela obtuvo una puntuación de 25,2 puntos, sólo por encima de Trinidad y Tobago y, en el año 2013, la puntuación fue de 26,1, sólo por encima de Haití.

A partir de la teoría de la oferta antes de que ocurra la demanda, los elevados subsidios han generado serios problemas en las MFs rurales (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005). En consecuencia, se plantea que, para lograr la profundización financiera rural, se presentan bastantes obstáculos a superar y, de manera simultánea, muchas expectativas favorables basadas en los avances teóricos y en las reformas de políticas.

Por su parte, González-Vega (2002) reflexiona sobre cuáles son las principales enseñanzas dejadas por las microfinanzas en el área de las finanzas rurales, al indicar que los casos exitosos en estas microfinanzas son escasos y es posible aprender algunas lecciones de aquellas instituciones que efectivamente sí han alcanzado logros significativos. Hay necesidad de innovación, asistencia técnica y donantes, mientras que las finanzas rurales dependen básicamente de la innovación en tecnologías financieras que, a su vez, exigen inversiones en acumulación de información, experimentación, desarrollo, transferencias, adopción, adaptación y aprendizaje de tecnologías emergentes.

Bajo las premisas expuestas, es menester abordar casos de experiencias microfinancieras exitosas en MFs rurales y, a partir de las mismas, realizar la evaluación de la realidad estudiada en la presente tesis doctoral, con la finalidad de contrastar la realidad encontrada y emitir opinión al respecto.

El presente capítulo comienza con las referencias del origen y evolución de las MFs, su importancia y perspectivas, seguido de los apartados sobre la *oferta* y *demanda* del microfinanciamiento, las MFs desde la banca, las MFs como un mecanismo efectivo en la lucha contra la pobreza, las MFs en el continente y en el país, para finalizar con el tema de las MFs rurales y su evolución visto a través de la documentación de cuatro experiencias microfinancieras exitosas, ubicadas en diferentes países.

2. Origen y evolución de las microfinanzas

Las microfinanzas son formas de democratización del sistema financiero con vocación de orientarse hacia la generación de servicios de intermediación según las necesidades fundamentales de la población y con la intención de fortalecer el trabajo social para dar prioridad al mayor número posible de excluidos del sistema financiero formal (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005). Quizás, es en los últimos tiempos que las microfinanzas han despertado interés en amplios sectores de la economía.

La sociedad actual se debate entre dos alternativas: (1) permitir que la economía se conduzca bajo el paradigma de la creciente liberación comercial y (2) atender a grupos de población que requieren asistencia financiera para superar niveles bajos de pobreza. En este contexto, y debido a la progresiva mundialización de los mercados, el papel de las finanzas ha cobrado fuerza en la economía al impactar a la sociedad entera, mientras el tópico dinerario mueve las teorías basadas en el individualismo y la racionalidad económica, que ignora los intereses comunitarios, la responsabilidad social y a los propios seres humanos. A pesar de que este fenómeno no es reciente, la moderna mundialización ha logrado hacerlo más visible, más evidente con todo su drama, sus consecuencias y las reacciones generadas ante la perversa dinámica que hace depender la estabilidad de la sociedad de las situaciones y la volatilidad predominante en las turbulencias financieras (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005). En la realidad financiera actual, las instituciones financieras tradicionales, mediante el proceso de *intermediación*¹⁴, se proponen captar recursos de otros y luego los concentran en pocas manos. Tal concentración hace que se queden fuera del juego un número significativo de unidades económicas interesadas en ampliar y mejorar su actividad productiva, con la expectativa de ejecutar acciones de elevado interés social y dar una respuesta concreta a las necesidades básicas de la comunidad.

¹⁴ Proceso mediante el cual los ahorradores colocan sus fondos en una institución financiera, a objeto de que la misma destine dichos fondos en forma de préstamos en sectores deficitarios u otra forma de inversión (Rosenberg, s.f.). La intermediación produce una tasa de interés, otros gastos y comisiones asociados con los costos propios de la intermediación, mientras los ahorradores reciben una tasa de interés, llamada tasa pasiva, y los prestatarios pagan una tasa de interés, llamada tasa activa.

De acuerdo con Sabaté, Muñoz y Ozomek (2005), tanto las microfinanzas o finanzas populares dedicadas a la oferta de microcréditos y las finanzas sociales (organizaciones de interés social, cooperativo y mutualista), comparten un pasado remoto, previo a la mundialización de los mercados. Ambas modalidades, desde la óptica microsocial y sectorial, cuentan con más de doscientos años, sin embargo, al examinarlas como un sistema en formación surgen singularidades modernas.

Las instituciones oferentes de microcrédito se instauraron desde principios del siglo XIX, en Irlanda (*Irish Loan Funds*), para ofrecer créditos pequeños escalonados a personas de escasos recursos que alcanzaron a cubrir hasta 20% de la población. Años más tarde, específicamente en 1936, en Dublín, las microfinanzas tomaron tanta importancia, que se dio un intento de reglamentarlas. Surgieron las garantías comunes entre vecinos y los préstamos solidarios y, de manera simultánea, en Alemania, fueron y aún son famosas las actividades financieras de las cooperativas.

Estas experiencias inspiraron las Casse Ruralli de éxito en el Norte de Italia, en las cuales se incorporaban temas que hoy siguen siendo vitales en las finanzas solidarias, ya sea el problema de los subsidios, la tasa de interés adecuada, el ahorro popular, los aportes previsionales y mutuales, el tamaño unitario de las operaciones, los conocimientos y vinculaciones de los prestatarios o el nivel de actuación local de cada institución, la participación de la comunidad, entre otros (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005).

Es fundamental destacar el carácter innovador que poseen las microfinanzas, pues permite entender por qué en las últimas décadas esta disciplina ha cobrado significancia. Está inmersa en el cambio profundo introducido mundialmente por el nuevo régimen de acumulación de capital, acompañado de una fuerte revolución tecnológica y transformaciones en las formas de regulación institucional, con énfasis en el mercado de trabajo; aspectos que, en conjunto, han generado una inmensa masa de excluidos sociales difíciles de incorporar al sistema de asalariados.

De igual forma, lo novedoso es pertenecer a una *aldea global*, en donde la elevada concentración del ingreso y la propiedad en unos pocos ricos, se contraponen al extenso número de desocupados, pobres e indigentes y genera la más injusta de las sociedades en la historia de la civilización.

Asimismo, lo nuevo es la renovada intención de quienes están expulsados del sistema por querer organizarse y disponer de formas de existencia medianamente independientes de la economía capitalista del mercado globalizado. Novedoso es también el auge de las organizaciones e instituciones estratégicas diferentes de los modelos de pensamiento social, político y económico característico de los movimientos sociales de las décadas precedentes (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005). Las organizaciones sociales emergentes exigen el planteamiento de formas de propiedad con una intensa cooperación horizontal y solidaridad interna en el ciclo productivo del capital.

Reaparece el microcrédito como una opción para la población excluida del sistema financiero formal. Por medio de una bien trabajada ingeniería financiera y una reflexión profusa de las distintas experiencias, surgieron las *microfinanzas populares*, las cuales representan una noción más amplia del microcrédito limitado y dirigido únicamente al capital circulante de un demandante. Gracias a ese único servicio de intermediación, se contemplan y sistematizan instrumentos, mecanismos, metodologías, el control y la regulación orgánica de la actividad, abarcada desde organizaciones no gubernamentales (ONGs), nuevas instituciones, cajas cooperativas, fundaciones y bancos públicos y privados. Esta revolución de las microfinanzas debería generar, como primera consecuencia trascendente, la democratización del sistema financiero, cuyo estudio se inserta en el campo de la economía social como uno de los instrumentos de democratización de las relaciones económicas y del mercado (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005).

Durante las tres últimas décadas, las diferentes reflexiones y experiencias sobre las microfinanzas han propiciado el surgimiento de distintos servicios financieros a partir del diseño de instrumentos y metodologías de crecimiento con tendencia endógena, a fin de poder construir la base del desarrollo de economía social y solidaria. Surge, entonces, el estudio de tópicos como el microcrédito, créditos escalonados renovables, relación personalizada, restricciones cuantitativas del crédito, plazos del crédito y cobranzas, subsidios, intereses aplicados, garantías solidarias, sostenibilidad de la entidad, garantías de comercio equitativo o justo, ahorro popular y previsión, tarjetas de crédito solidarias, remesas, garantías de compras en común, financiamiento de capital de riesgo, garantía de organizaciones e instituciones, cheques de servicio de vecindad, entre otros.

Según Sabaté, Muñoz y Ozomek (2005), las microfinanzas se encuentran en etapa de conformación, incremento y extensión en los años venideros. Por ejemplo, en América Latina, de acuerdo con el BID, sobre la base de cincuenta y nueve millones de diversos micro-emprendimientos, sólo 1,3% recibe préstamos para realizar su actividad. Las instituciones que ofrecen microfinanciamiento, por tanto, aún son escasas.

Es un hecho que en diversos países los fondos destinados al microcrédito provenientes de diversas fuentes (donantes o gobierno), son desviados a programas de crédito subsidiado, lo cual genera una demanda de microcréditos superior a la oferta y, de esta manera, la mayor parte de los pobres económicamente activos quedan sin posibilidades de obtener préstamos de capital de trabajo o inversiones, o se quedan sin acceso a demás servicios como ahorro, provisiones y liquidez.

Chu (2010) expresa que las microfinanzas modernas surgen a principios de los setenta en América Latina y Asia. Se pueden citar varios casos, por ejemplo, en 1971, la ONG *Opportunity International* asigna sus primeros préstamos en la base de la pirámide en Colombia; en 1973, la ONG Acción Internacional otorga préstamos en Recife, Brasil, y, en breve lapso, se dedica a esta actividad con exclusividad.

En 1970, en Indonesia, un sastre emprendedor instauro el *Bank Dagang Bali* con el fin de atender las necesidades de ahorro y préstamo de su comunidad de bajos ingresos. En 1976, el profesor Yunus inicia el Banco *Grameen* en Bangladesh. Las iniciativas mencionadas se suceden sin conocimiento mutuo y sin que nadie piense que constituyeron el inicio de la industria de las microfinanzas.

Chu (2010) destaca que durante la transformación de la actividad filantrópica en una actividad comercial, América Latina termina liderando el proceso. En la década de los ochenta, las ONG más efectivas de la red ACCIÓN alcanzan el punto de equilibrio y, en 1992, se crea el Banco Solidario S.A. de Bolivia, identificado a nivel mundial como Bancosol, el cual pasa a ser el primer banco del continente cuyos clientes provienen de los sectores excluidos y éste es regulado por las autoridades bancarias del país al cumplir con las normas de cualquier institución bancaria.

Bancosol se convierte en la vanguardia y tras esta iniciativa surgen bancos y compañías financieras dedicadas a las microfinanzas, establecidas con éxito a lo largo de la década de los noventa. Entre éstos se pueden mencionar a Procredit en Bolivia y Nicaragua; Mibanco, Banco del Trabajo y Edypme Crear Arequipa en Perú; Banco Solidario y Credifé (Banco Pichincha) en Ecuador; Bangente en Venezuela; Compartamos Banco en México y la ONG Banco de la Mujer en Colombia. A nivel mundial, se destacan las microfinanzas comerciales, concretamente en la India, las cuales estaban a cargo de ONG sin fines de lucro y dependientes de donantes, luego pasan a ser dominadas por organizaciones de enfoque comercial, rentables y de alto crecimiento (Chu, 2010).

El SKS Microfinance es quizás el banco de microfinanzas más grande del mundo en número de clientes. Por mucho tiempo, este galardón lo ostentaba el Bank Rayat de Indonesia, tanto en ahorros como en número de préstamos, el cual, al emitir acciones al mercado internacional en el año 2003, presentaba un retorno sobre el patrimonio de 38%. Otros ejemplos de África se encuentran en Uganda con el *Microfinance Limited* y en Kenia con el *Equity Bank*, entre otros.

El crecimiento de la industria se ratifica al analizar casos como el de Compartamos en México, que en abril de 2007 emitió por primera vez acciones en la Bolsa de Valores de México. Esta emisión tuvo un exceso de demanda de trece veces por parte de los inversionistas de Estados Unidos, Europa y América Latina. Por su parte, *SKS Microfinance* de la India emitió acciones al público por primera vez en julio de 2010 y obtuvo una valoración de 1.600 millones de dólares.

A tenor de estas experiencias, Bornstein (2006) establece que la expansión del microcrédito, a nivel mundial en los últimos años, representa uno de los avances positivos en la historia de la humanidad y, aunque continúe siendo desconocido para muchos y se ignoren hechos de su evolución, pueden generar beneficios para aliviar la pobreza.

3. Importancia de las microfinanzas

La importancia del acceso al microfinanciamiento, por parte de los pobres económicamente activos, radica en que los servicios financieros se pueden dirigir a iniciar, expandir y diversificar sus actividades económicas y así disponer de ingresos y mejorar su nivel de vida (Robinson, 2001). Asimismo, se ha demostrado que el microfinanciamiento es un método poderoso para promover en los pobres confianza en sí mismos, al poder ahorrar de distintas formas y al disponer de instrumentos y procedimientos adecuados.

El microfinanciamiento ayuda a los pobres a expandir sus actividades empresariales, añadir otras, mientras que disminuye riesgos, facilita el consumo, obtienen ganancias sobre las inversiones y mejora el proceso administrativo y productivo. Adicionalmente, les permite ahorrar los sobrantes de liquidez y disponer de rendimientos en sus ahorros, librarse de la explotación de los poderosos de la sociedad, mejorar su calidad de vida y la del grupo familiar; permite que los niños vayan a la escuela y disminuya el trabajo infantil, además de contribuir al mejoramiento de la vivienda y la salud mientras es posible crear empleos para otros.

En términos de Robinson (2001), las instituciones de microfinanciamiento comercial pueden y deben alcanzar la sostenibilidad en el largo plazo. Además, el campo de las microfinanzas se separa del microcrédito elemental hasta extenderse a los demás servicios disponibles identificados como productos financieros, con posibilidad de ofertarse a los sectores de bajos ingresos de los sectores rurales y urbanos.

Las microfinanzas son importantes porque la mayoría de los pobres son atendidos por prestamistas informales, quienes regularmente permiten un acceso fácil y oportuno al crédito, pero a un costo elevado con tasas de interés mensuales nominales efectivas con rangos entre 10% y más de 100% y tasas mensuales nominales efectivas de instituciones financieras sostenibles que oscilan entre 2% y 5%. Lo anterior agrava la situación, pues aún no existen instituciones comerciales de microfinanciamiento en la mayor parte del mundo en vía de desarrollo. En relación con lo planteado, resalta el auge e importancia de las microfinanzas basado en las siguientes razones (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005):

- Aun cuando se utilicen tasas de interés reales (ajustadas a la inflación) y se contemplen los costos de transacción de los prestatarios, será menos costoso pedir prestado a una institución comercial de microfinanciamiento que a un prestamista local.
- Las instituciones de microfinanciamiento pueden ofrecer, aparte de crédito, servicios de ahorro demandados y con posibilidad de brindar seguridad, liquidez y rendimientos a los ahorradores (posibilidad no disponible en el sector informal).
- Las instituciones financieras patrocinadas por donantes como las ONG y los bancos comunales, atienden a algunos pobres limitadamente, por cuanto estas organizaciones disponen de un capital bastante restringido. Por tanto, sólo pueden atender una pequeña fracción de los demandantes de crédito, además de que el servicio de crédito es de mala calidad y, en la mayoría de los casos, inexistente.

- Otros hogares pobres son atendidos por instituciones financieras formales estatales, mediante el otorgamiento de créditos subsidiados por el Gobierno o por donantes. Estos subsidios, sin embargo, están por debajo del precio del mercado y son absorbidos por las élites locales que niegan a los más pobres el acceso a los servicios. Adicionalmente, la cartera de estas instituciones se encuentra vencida y genera pérdidas. Otras limitaciones que los costos asociados con la obtención de préstamos suelen ser elevados debido a la ineficiencia y corrupción imperantes.
- El crédito se convierte en una herramienta poderosa si se usa efectivamente, es decir, cuando se pone a disposición de las personas dignas del crédito entre los pobres económicamente activos partícipes de una economía monetizada o, por lo menos parcial, para aquéllos con capacidad de utilizar préstamos y voluntad de pagarlos. El microfinanciamiento comercial, empero, no se adecúa a la gente extremadamente pobre, desnutrida o enferma, sin ningún nivel de preparación ni oportunidades de empleo. Ante tales necesidades, los prestatarios destinan el crédito para comprar comida para el grupo familiar, lo que genera deudas de alimentación, medicinas, vivienda, capacitación y empleo, requiriendo el apoyo de los gobiernos, donantes e instituciones caritativas. Este grupo de personas podrían servirse del crédito en la etapa siguiente, cuando sean capaces de trabajar.
- Chu (2010) sostiene que el impacto positivo de las microfinanzas surge de tres factores: (1) extensión del ingreso disponible en sectores de bajos ingresos mediante la reducción significativa del costo de los servicios financieros utilizados tradicionalmente, por parte de los asociados y el prestamista local; (2) ampliación del poder adquisitivo del ingreso disponible en la base de la pirámide, con la introducción de productos financieros básicos solicitados por los usuarios, como seguros, remesas, créditos de distintos fines productivos, entre otros; (3) aumento del ingreso disponible en la base de la pirámide, que permite el crecimiento de las empresas exitosas y aumentan las utilidades del micro-empresario y su nómina.

- Los dos enfoques que predominaron en la década de los noventa (préstamos a la pobreza y sistemas financieros) pretendieron llenar el vacío entre la oferta y la demanda de microfinanciamiento de los pobres. Sin embargo, el enfoque hacia la erradicación de la pobreza fracasó en ese intento, precisamente porque ha estado orientado hacia créditos y otros servicios sociales, o a través del servicio de instituciones financiadas por subsidios de donantes, por el gobierno o por otros fondos concesionados. Mientras, el ahorro no se contempla como un componente significativo del enfoque microfinanciero de los préstamos a la pobreza. Las instituciones orientadas por este enfoque ofrecen préstamos a bajo costo, aunque no son sostenibles en el tiempo, pues las tasas de interés que cobran no logran cubrir los costos ni satisfacen la demanda de los pobres de servicio de ahorro voluntario.
- Como contraste, el enfoque de sistemas financieros está orientado a la intermediación financiera entre prestatarios y ahorradores pobres al dar prioridad a la autosuficiencia institucional y con el reto de atender a cientos de millones pobres ignorados por el sistema financiero tradicional. Para ello, pretenden financiar sus carteras de crédito mediante el ahorro, la deuda comercial y las inversiones productivas en sus diversas combinaciones. Aproximadamente 80% de los cuatro mil quinientos millones de personas con bajos ingresos no disponen de acceso a los servicios del sector financiero formal y trescientos sesenta millones de hogares carecen de servicios comerciales de ahorro y crédito de instituciones financieras.

4. Perspectivas de las microfinanzas

Bancos, como Citibank de la India, establecen que el microcrédito no es una iniciativa filantrópica, sino una oportunidad significativa de negocios. Sin embargo, otros observan una brecha entre el riesgo percibido y el riesgo real, en especial por la falta de datos históricos. Por su parte, los gobiernos deben jugar un rol fundamental con la creación de un marco legal que suministre fondos provenientes de mecanismos de financiación libres de interferencia política (Bornstein, 2006).

Las instituciones de microcrédito, según Yunus (2008), se van a convertir en una clase de bancos financiados con depósitos locales, marcos legales y sistemas de control propios. Asimismo, el microcrédito será una parte integral de los métodos de financiaciones nacionales y globales, cuestión que permitirá al sistema financiero ser más fuerte e inclusivo (aunque esto sólo es posible a través de programas eficientes de microcrédito)¹⁵. Con respecto a esto, Susan Davis, presidenta de la Fundación Grameen (citada en Bornstein, 2006) afirma:

...los préstamos son un medio; el beneficio es un medio; la escala es un medio. El objetivo es reducir el sufrimiento: construir un marco de apoyo social y económico que libere a las personas de la cárcel de la pobreza y les permita realizar sus sueños (p. 24).

5. La oferta y la demanda en el microfinanciamiento

Las razones por las cuales la oferta de microfinanciamiento ha sido limitada y, en consecuencia, no se ha satisfecho la demanda, se centran en la ausencia de tecnología financiera apropiada y eficiente, en la falta de información exacta y acceso sobre las dinámicas e interacciones de los mercados locales por parte de los banqueros, economistas y diseñadores de políticas.

Todavía no se entiende con claridad que el microfinanciamiento comercial puede ser lucrativo en un marco institucional, sólo que los diseñadores de políticas y directivos de instituciones financieras han demostrado poco interés en este enfoque. Por otra parte, los gobiernos establecen prohibiciones con relación a topes elevados en las tasas de interés. Además, se carece de infraestructura adecuada y los pobladores demandantes, en muchos casos, se encuentran dispersos.

¹⁵ El microcrédito es el crédito dirigido a los pobres, no requiere de garantías o avales; su principio consiste en que la gente no vaya al banco, el banco va a la gente y los pagos se dividen en pequeñas porciones (Yunus, 2008). Por su parte, la Ley de Creación, Estímulo y Promoción del Sistema Microfinanciero, lo define como: “el crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades”.

Entre las razones mencionadas, la falta de información confiable constituye la principal causa para que la demanda de microfinanciamiento no haya sido satisfecha por el sector microfinanciero formal. En este sentido, las instituciones formales no pueden dar microfinanciamiento de forma rentable debido a los elevados costos de transacción que deberá asumir la institución mientras que no tienen posibilidad de competir con el mercado informal de crédito. Se advierte acerca de los elevados riesgos para las instituciones, debido a la información asimétrica, el riesgo moral y la selección adversa de prestatarios.

Adicionalmente se cree que el microfinanciamiento comercial no es una prioridad, pues los prestamistas cubren la demanda de crédito de los hogares pobres. También se piensa que la gente de bajos ingresos no cuenta con educación ni capacitación para participar en el sector financiero formal y se asume que los sectores pobres no pueden cancelar sus préstamos comerciales, por lo cual necesitan subsidios al crédito por parte del gobierno o de donantes. Asimismo, se cree que las economías rurales, en los países en vías de desarrollo, no mueven negocios en la cantidad necesaria para que sea un mercado atractivo a las instituciones financieras formales. Se aúna a esto la concepción de que la sabiduría convencional de las microfinanzas, aparentemente, no es apropiada para el sector financiero formal, además de la escasez de funcionarios de alto nivel y con preparación dispuestos a comprometerse con el desarrollo del microfinanciamiento comercial (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005).

A partir de la década de los noventa, para incrementar la oferta, la información acerca del microfinanciamiento comercial se ha expandido significativamente. En distintos países líderes en el campo microfinanciero comenzaron a operar con responsabilidad, tanto individual como colectivamente, para dar a conocer los principios y las prácticas del microfinanciamiento sostenible. Así, se ha promovido la adaptación antes que la réplica y se enfatiza este proceso en los principios subyacentes del enfoque comercial, se seleccionan y utilizan prácticas tradicionales, se adaptan experiencias de otros países al contexto local y se fomenta la innovación.

En la década de los noventa también se produjo el auge de la comunicación internacional y regional sobre tópicos de microfinanciamiento comercial. Se prestó atención a temas como regulación, supervisión y gobernabilidad; se incrementaron las visitas de los diseñadores de políticas y practicantes de microfinanciamiento a las principales instituciones del sector; se establecieron programas de capacitación y redes de participantes; se introdujeron grupos de discusión a través de internet; se desplegaron estándares de la industria y surgieron calificadoras para el sector; cambió el enfoque de algunos donantes para pasar del financiamiento directo de carteras de microcrédito al de orientación de sus recursos escasos al campo institucional de seleccionados grupos de instituciones de microfinanciamiento comercial y a la difusión de información sobre mejores prácticas en el microfinanciamiento sostenible.

6. Las microfinanzas desde la banca

La Federación Latinoamericana de Bancos, FELABAN (2005), presenta un documento que pretende ayudar a construir estrategias para la bancarización rentable y responsable de los empresarios u hogares de bajos recursos. Para ello, señala cinco motivaciones para incursionar en el campo de las microfinanzas a partir de la experiencia de banqueros exitosos y de quienes están explorando activamente su ingreso en el sector. A partir de estas experiencias, reseñan una serie de ventajas comparativas para los bancos al proveer servicios directos al sector microfinanciero, las cuales resumen en cinco claves del éxito para desarrollar servicios microfinancieros, a saber: (1) obtener el compromiso de la alta gerencia con las microfinanzas, (2) conocer profundamente al cliente y al sector de mercado para diseñar y adaptar productos y servicios rápidos y oportunos, (3) desplegar personal, procesos y tecnología microcrediticia adecuada y flexible, (4) desarrollar canales de distribución, los cuales combinen las sucursales existentes de los bancos y (5) determinar si es conveniente para el banco, desarrollar una estructura externa o un departamento interno.

Entre las implicaciones, riesgos (que corren los bancos comerciales en el sector microfinanciero), productos y servicios requeridos por los clientes de bajos ingresos, se destacan: productos básicos de crédito productivo; formas de ahorros flexibles; seguros de vida, accidente y salud con diseños simples y estandarizados, créditos de vivienda; servicios de ahorro, crédito y seguro; remesas y servicios transaccionales y derivados. De acuerdo con FELABAN (2005), algunos bancos prefieren ofrecer servicios microfinancieros de segundo piso y directamente mediante soporte financiero a instituciones microfinancieras constituidas. La existencia de centrales de riesgo, fondos de garantías o servicios técnicos, constituyen los elementos de infraestructura de la industria necesarios para alentar a los bancos en la provisión de servicios financieros directos a microempresarios.

En este mismo orden de ideas, deben propiciarse o garantizarse condiciones externas determinantes para el éxito de los bancos en aspectos relacionados con política y estrategia de Estado, políticas, regulaciones y estructuras legales adecuadas, cambios en el marco jurídico y definición de las microfinanzas con base en las condiciones locales. Los bancos deberán asumir las siguientes funciones: exponer a su alta gerencia las oportunidades y mejores prácticas del sector; ayudar a otros bancos en el desarrollo de sus capacidades mediante la promoción de talleres; trabajar con sus afiliados y demás actores claves para influir en las políticas globales y locales; analizar la evolución y desempeño global y local del sector, promover la transparencia; fomentar la importancia y las oportunidades de las microfinanzas; desarrollar instrumentos orientados a medir la satisfacción del cliente y promover la creación de comités o grupos de trabajo nacionales y regionales.

Goncalves y Sawaya (2007) plantean que los bancos disponen de una excelente oportunidad de crecimiento en los segmentos de menores ingresos de la población, por cuanto su participación allí es mínima. Estos grupos poblacionales requieren de productos financieros que les permitan financiar sus necesidades de inversión y consumo, pues no disponen de crédito para financiar tales necesidades básicas ni para cubrir sus emergencias.

Por ejemplo, en Brasil, a pesar de ser el país con el mercado más desarrollado de la región en financiación al consumo, la penetración de cuentas corrientes apenas ha alcanzado 30% en el segmento de menores ingresos, mientras que llega a un mínimo de 80% en los segmentos de mayores ingresos (en el resto de los países de la región la diferencia es todavía más elevada). El mercado tradicional de banco minorista de la región no es el preciso para atender a este sector de la población que resulta ser exigente, mientras que los costos de distribución, mantenimiento de sucursales y de atención personalizada son muy elevados (Goncalves y Sawaya, 2007).

Atender a estos segmentos poblacionales significa para los bancos costos típicos de adquisición entre cien a ciento cincuenta dólares por cliente, mientras que los márgenes netos esperados están solamente entre ochenta y ciento veinte dólares. A pesar de lo señalado, en períodos de expansión económica cuando se aprecian bajos niveles de morosidad, hay empresas de financiación al consumo especializadas en segmentos de bajos ingresos y, en países como Brasil, Chile y México, se ha logrado niveles de rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) de más de 40%, cuyas carteras de crédito han crecido más de 20% anual (Goncalves y Sawaya, 2007).

Las experiencias mencionadas permiten concluir que el ofrecimiento de créditos al sector de menores ingresos es atractivo, porque da la posibilidad de abrir el mercado masivo a las compañías de servicios financieros cuando contribuyen con la rentabilidad del banco y el desarrollo de la economía de cada país. Sin embargo, los bancos deben desarrollar modelos comerciales y de distribución adecuados.

En cuanto a la incursión de la banca microfinanciera en Venezuela y la normativa que regula las microfinanzas, en el año 2001 se modifica la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras, y se establece que los bancos universales, comerciales

y entidades de ahorro y préstamo deben destinar 3% de su cartera (para esa fecha¹⁶) a la actividad microempresarial.

Se inicia, en este mismo período, la actividad de los bancos de desarrollo y se regula su gestión y la de los bancos de segundo piso con la obligación de incursionar en las microfinanzas. En cuanto a los bancos de desarrollo, cuya única finalidad sea conceder microcréditos, se plantean diferencias en cuanto a los requerimientos de capital mínimo de tres mil millones de bolívares (USD 1.395.349). De igual forma, los bancos del estado, como el Banco del Pueblo Soberano y el Banco de Desarrollo de la Mujer, quedan eximidos del cumplimiento y la regulación a la cual están sometidos el resto de los bancos (Vera y Flores, 2014).

En cuanto a la tendencia del *microcrédito* desde la banca, Hernández, Martínez y Lucena (2012) presentan una reseña de las primeras experiencias en microfinanzas a nivel mundial, latinoamericano y venezolano, para luego señalar cómo, en términos cuantitativos, desde la promulgación de la Ley de Microfinanzas en Venezuela, hasta finales del 2011, la cartera de microcréditos del sistema bancario experimentó un importante crecimiento. Destaca en términos relativos la banca universal y comercial, la cual por semestre mostró un crecimiento promedio de 33%; la banca de desarrollo que experimentó un crecimiento de 22%, mientras que la banca del Estado mostró una tasa de crecimiento de 30%. Se logró así, en términos agregados, que el sector medido como parte del sistema bancario venezolano, reportara un crecimiento anual de 31%, al resaltar un dinamismo que rompió el equilibrio estático de eras anteriores.

¹⁶ De acuerdo con la Disposición Transitoria Décima Octava del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Reforma Parcial de la Ley Orgánica de Bancos y otras Instituciones Financieras, publicado en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 39.491 de fecha 19 de agosto de 2001, en el capítulo III (De las Operaciones de Intermediación), artículo 24 (Índice de Liquidez y Solvencia), se fijó en uno por ciento (1%), para el inicio de la regulación (2002), hasta alcanzar el tres por ciento (3%) el porcentaje mínimo que las Instituciones Bancarias deberán destinar al otorgamiento de microcréditos o colocaciones en las instituciones establecidas o por establecerse y cuyo objeto sea crear, estimular, promover y desarrollar el sistema microfinanciero y microempresarial del país a fin de atender la economía popular y alternativa (Figuerola, 2013).

En relación con la cartera obligatoria¹⁷, Amaro (2014), al evaluar el riesgo financiero de la gaveta obligatoria de microcréditos en la institución financiera Banesco Banco Universal, sostiene que el comportamiento de dichas gavetas ha elevado el riesgo financiero de la institución financiera, en virtud de que el perfil requerido se corresponde con clientes de poca experiencia crediticia, generalmente principiantes de una actividad económica. Por ello, la morosidad es el mayor riesgo financiero que ha tenido este tipo de crédito.

Según Figueroa (2013), las microfinanzas en Venezuela aun no logran alcanzar el nivel de desarrollo exhibido en demás países de Latinoamérica (como ocurre en Bolivia, Ecuador o Colombia), a pesar de estar reconocida y documentada su importancia en la lucha por incorporar a la población de más bajos ingresos, en su progreso económico. El autor indaga la dinámica de las microfinanzas en Venezuela durante el período 2000-2012, de acuerdo con la estructura del sistema bancario y su profundidad financiera y respecto al desenvolvimiento de la actividad económica o evolución del producto interno bruto. La marginalidad del microcrédito, con respecto al crédito total, es una tendencia decreciente en su desarrollo. La comparación internacional de la penetración del microcrédito igualmente revela marginalidad con respecto al contexto latinoamericano.

Benítez (2007) indica que el sistema microfinanciero venezolano presenta serias debilidades que impiden la ejecución eficiente y sustentable de los programas crediticios dirigidos a beneficiar a los sectores más necesitados de la población. Se evidencia que no existe un consenso entre el enfoque de las IMFs públicas y las privadas para alcanzar objetivos comunes, porque cada tipo de institución sigue diferentes tendencias de desarrollo y conciben la microfinanzas con fines particulares.

¹⁷ La cartera obligatoria en microcréditos pasó de 0,57% de la totalidad de créditos otorgados en 2002 a 5% en 2012, para un promedio de 3,3% en el período estudiado, en comparación con 6,4% de promedio para la región de Latinoamérica (Figueroa 2013).

En cuanto a las IMFs públicas, hay deficiencias en la gestión de los microcréditos que están ocasionando cuantiosas pérdidas al Estado venezolano. Así, aquellos sectores beneficiados de la población no logran ejecutar el proyecto propuesto y por tanto no retribuyen sus deudas, no reciben sanciones y no se crean las condiciones para promover a microempresarios emprendedores, competitivos, responsables y comprometidos con el progreso del país. Por otra parte, las IMFs privadas cuentan con los mecanismos y tecnologías para ejecutar eficientemente programas crediticios, sólo que orientan sus programas a negocios rentables con participación de sus clientes más confiables y emprendedores. En estos programas, no hay participación de la población desfavorecida, por cuanto sus metodologías no se adecúan a la atención de este sector poblacional. Finalmente, se evidencia que cada IF tiene sus fortalezas y debilidades para realizar la gestión del microcrédito y no se encuentran exentas de la incidencia de factores políticos, económicos e ideológicos.

Otro estudio realizado por Dugarte (2011), en la banca privada, particularmente del estado Mérida, plantea que la finalidad de cualquier institución bancaria es ser autosostenible en el tiempo. Para lograrlo, la morosidad en el pago de los créditos debe ser mínima y la tasa de interés adecuada, a fin de lograr la intermediación y la oferta de microcréditos creciente. En este sentido, si el prestatario no comunica la naturaleza exacta de su proyecto, se generan asimetrías de información, como la selección adversa y el riesgo moral. Con esta investigación, la autora determinó cómo la información asimétrica condicionó la cantidad de microcréditos otorgados durante el período 2005-2009, por las instituciones financieras de los municipios Libertador y Campo Elías del estado Mérida, con capital privado (bancos Mercantil, Venezuela, Banesco, Provincial, Occidental de Descuento, Caribe, Exterior, Federal, Fondo Común, Venezolano de Crédito, Caroní, Corp Banca, Canarias de Venezuela y Sofitasa). Concluye sobre la forma en cómo esta banca califica la información proporcionada por el prestatario para otorgar o no el microcrédito, con base en los esquemas de los métodos utilizados en los créditos comerciales y cómo afecta esa información a la oferta de microcréditos en las áreas geográficas seleccionadas.

7. Las microfinanzas como mecanismo efectivo en la lucha contra la pobreza

En la literatura se encuentran posiciones encontradas respecto a los objetivos de las microfinanzas, en cuanto a si priorizan en el ataque contra la pobreza o si representan un negocio generador de niveles de rentabilidad satisfactorios. A continuación se exponen trabajos realizados sobre este debate así como las conclusiones e interrogantes que dejan abiertas.

Terberger (2003) analiza la forma en que ha sido posible suministrar los servicios microfinancieros a los hogares pobres, cubrir costos y lograr una moderada rentabilidad, aunque exista cierto escepticismo acerca del enfoque debido a que las instituciones de microfinanciación rentables son excepcionales. Destaca las bondades de desarrollar servicios financieros formales para los hogares de bajos ingresos, los pequeños empresarios y los microempresarios, por cuanto les permite ayudarse mediante la reducción de las fluctuaciones de los patrones de consumo, obtención de préstamos para desarrollar inversiones que les permitan mejorar sus negocios (y aumentar los ingresos del grupo familiar), contribuir con la creación de puestos de trabajo y fomentar el desarrollo del sector de pequeñas empresas y de la economía en general.

Asimismo, el autor señala que quienes promueven las microfinanzas están convencidos de lograr que las instituciones microfinancieras sean aptas de prestar servicios financieros al sector poblacional más pobre, además de cubrir los costos y ser sostenibles en el tiempo sin el apoyo permanente de subsidios. Sin embargo, plantea que apenas se evidencian pocas entidades de microfinanciación paradigmáticas capaces de alcanzar dichos propósitos. Por otra parte, existe escasa información empírica demostrativa acerca de si la microfinanciación ha generado impactos positivos en las condiciones de vida de los clientes y en la generación de empleo.

Con base en estas premisas, Terberger (2013) presenta una clasificación de las alternativas institucionales para crear instituciones microfinancieras. Esto quiere decir, la conversión de organizaciones no gubernamentales (ONG), la creación de departamentos especializados en microfinanzas dentro de la estructura organizacional de los bancos existentes o la creación de bancos de nuevo cuño. La finalidad es contribuir con la base teórica e identificar las diferentes características institucionales de cada uno de los enfoques, con la obtención de los primeros indicios sobre las ventajas y desventajas potenciales. El autor presenta información empírica sobre cada uno de dichos enfoques y concluye que, a fines de la década de 1990 y principios del nuevo milenio, las innovaciones institucionales están asociadas a la *industria de las microfinanzas*. Este término se eligió deliberadamente basado en los criterios de la facción del movimiento de microfinanciación, el cual plantea que las microfinanzas son instrumentos de desarrollo de los mercados financieros más que una herramienta de desarrollo para combatir la pobreza de manera directa. En este sentido, el principal indicador del éxito es la duración y grado del subsidio necesario para lograr la sustentabilidad financiera y no una medida de costo-beneficio del impacto sobre la pobreza por cada dólar gastado.

También, este autor indica que ninguna de las fuentes analizadas sostiene que la misión de estas instituciones sea prestar servicios a los más pobres, a pesar de que algunos clientes sean integrantes de este segmento poblacional. La microfinanciación con fines de lucro y la creación de bancos de nuevo cuño constituyen un objetivo de esos clientes mediante el desenvolvimiento del mercado financiero, pero no de abajo hacia arriba, sino de arriba hacia abajo. Al tomar en cuenta la meta de desarrollo, tiempo y dinero invertidos para alcanzar la sostenibilidad financiera, se genera una medida pragmática aceptable y, sobre esta base, se encuentran casos con logros satisfactorios. Sin embargo, pareciera que la microfinanciación como una solución y beneficio de todos, sigue estando alejada de la realidad, cuyos nuevos modelos institucionales generarían problemas precisamente institucionales.

Martínez (2008) expresa que el uso de las instituciones microfinancieras, como mecanismo para aliviar la pobreza, ha cobrado fuerza en los últimos años, debido en parte al apoyo obtenido de organismos internacionales como el Banco Mundial. A través de una revisión documental, presenta los hallazgos significativos de los últimos quince años y concluye que, a pesar de los efectos positivos sobre el ingreso y el empoderamiento de las familias pobres, no se debe sobreestimar su papel como herramienta para erradicar la pobreza. Considera este argumento por cuanto el microcrédito se debe utilizar a la par de otras políticas del tipo *bottom up*, bajo el marco de políticas macroeconómicas orientadas al fomento del crecimiento económico y al ataque de la mala distribución del ingreso. Las IMFs no deben limitarse a la prestación de servicios financieros, pues disminuye su impacto en las familias pobres. Además, se debe enfatizar la formación de los beneficiarios en cuanto al uso adecuado de los fondos como entrenamiento para poner en marcha y administrar las microempresas. Asimismo, se debe limitar el accionar de las IMFs en poblaciones que dispongan de una infraestructura mínima para garantizar el éxito de su microempresa.

De acuerdo con Virreira (2011), se ha acusado a las microfinanzas de procurar el lucro a costa de los pobres y no erradicar la pobreza. Sus costos de operación son considerablemente elevados, a los que se deben sumar los costos financieros de la institución microfinanciera para que ésta obtenga los fondos necesarios para mantener su cartera. Esto significa que las elevadas tasas de interés de los microcréditos son necesarias para la sostenibilidad de los programas, pues para los usuarios es preferible cualquier tasa que no tener acceso a los servicios financieros.

En cuanto a la crítica concerniente a que las microfinanzas no han erradicado la pobreza, la autora aclara que no se crearon para tal fin. Un crédito dado a un pobre no lo convierte en no pobre, al menos en sus primera fase, pues existen otros factores determinantes en la eliminación de la pobreza que no dependen de las microfinanzas, tales como infraestructura, educación, salud, vivienda, comunicaciones, servicios básicos, entre otros.

Chu (2010) expresa que las microfinanzas constituyen parte del arsenal básico contra la pobreza, porque para el Estado resulta difícil actuar como proveedor directo de bienes y servicios (cada vez menos) con una eficacia continua (mediante un modelo cada vez más barato). De acuerdo con este criterio, la guerra contra la pobreza la han ejecutado protagonistas que no han podido dar a sus intervenciones los cuatro atributos clave para vencerla ampliamente: amplia escala, permanencia, eficiencia y eficacia, sin los cuales es imposible extender algún tipo de intervención a la mayoría de la sociedad. No obstante, a que las microfinanzas hayan podido hacerlo, constituye la razón por la cual representan el mayor éxito de los negocios inclusivos. Las microfinanzas cuentan con el apoyo generalizado de los grandes actores del mundo desarrollado y han logrado lo que, hasta hace poco, era una fantasía: la creación simultánea de impacto social y la rentabilidad económica.

Por su parte, Valverde (2010) analiza el crecimiento de las microfinanzas a partir de hechos como la Cumbre del Microcrédito de 1997, donde los asistentes se plantearon el reto que, a la postre, sirvió de inspiración a un gran movimiento de microfinanzas orientado hacia las sociedades más pobres. En ese contexto, la autora hace un acercamiento a los enfoques que soportan las realizaciones actuales y expone las lecciones que, a su juicio, se derivan de las experiencias realizadas en el espacio andino peruano. Para ello examina la evolución de las microfinanzas, estudia el enfoque minimalista y el enfoque integral de las mismas, presenta un análisis de los conceptos y orientaciones de aplicación en zonas urbanas y rurales, además de dar una revisión de los fondos para las microfinanzas y de los enfoques alternativos. Finalmente, afirma que es el momento de hacer algo para detener el crecimiento institucional basado únicamente en alcanzar las metas propias, sin considerar la suerte de la clientela a la que se atiende. En este sentido, es necesario dejar de forzar la demanda, abandonar como guía principal los estimados gruesos de las estadísticas económicas y acercarse seriamente a lo que sucede en la vida real.

Con respecto al crecimiento de las MFs, y a fin de tener una idea de la forma cómo está conformado el sector microfinanciero, Ledgerwood (2000) expone los tipos de instituciones financieras existentes, las cuales se identifican en la Tabla 15. Más adelante, en el apartado sobre las MFs en Venezuela, se realiza una aproximación de esta tipología en el caso venezolano.

Tabla 15. Tipos de instituciones financieras	
Instituciones formales	Bancos de desarrollo públicos
	Bancos de desarrollo privados
	Bancos de ahorro y bancos de ahorro en oficinas de correos
	Bancos comerciales
	Intermediarios financieros no bancarios
Instituciones financieras semiformales	Uniones de crédito
	Cooperativas de múltiples propósitos
	ONGs
	Algunos grupos de autoayuda
Proveedores informales	Prestamistas individuales
	Comerciantes propietarios de bienes inmuebles
	Grupos de autoayuda
	Asociaciones de ahorro y crédito rotativo (san o chulco)
	Familiares y amigos
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera</i> por J. Ledgerwood (1998).	

8. Las microfinanzas en América Latina

A partir de la década de los setenta, se ha producido en Latinoamérica un auge de las instituciones microfinancieras, bajo diversas formas tales como las de tipo comercial y especializadas, hasta las ONG con fines múltiples. Estas ofrecen diversidad de servicios microfinancieros, préstamos individuales o grupos solidarios, posibilidades de ahorro y otros más, que dependen del alcance y metodología de cada IMF. Funcionan con capital, cuyo origen son fondos donados, sociales, gubernamentales, créditos interbancarios y ahorros de clientes.

A partir de la década de los noventa, se produjeron en las economías del continente suramericano, cambios estructurales con énfasis en el sector financiero. En ese marco se redefinieron las bases de reglamentación que, de acuerdo con Berger (2000), posibilitaron la transformación de prestamistas operantes bajo la forma de fundaciones sin fines de lucro, en intermediarios financieros formales, mientras que mejoraron el acceso a los mercados financieros por parte de los sectores excluidos.

En la Tabla 16, se reflejan algunas de las IMF's ubicadas en América Latina, a finales de la década de los noventa:

Tabla 16. Organizaciones microfinancieras vigentes en Latinoamérica, a finales de la década de los años noventa						
IMF comerciales		IMF especializadas		ONG especializadas		ONG de fines múltiples
Nombre	País	Nombre	País	Nombre	País	Nombre
Banco de Comercio	Costa Rica	FIE	Bolivia	Propesa	Chile	CARE
Banco Empresarial	Guatemala	Mi Banco	Perú	Emprender	Argentina	FINCA
FASSIL	Bolivia	Los Andes	Bolivia	Fundasol	Uruguay	Catholic Relief Services (Servicios de Auxilio Católico) Varias ONG, Village Bank (Banco de la Aldea), y organizaciones de base
Banco del Pacífico	Ecuador	Banco Sol	Bolivia	Prodem	Bolivia	
Financiadora Familiar	Paraguay	Financiera Calpiá	El Salvador	Funadeh	Honduras	
		Multicrédito	Panamá			
Nota. Tabla elaborada con datos tomados de Las microfinanzas: un mercado emergente dentro de los mercados emergentes por M. Berger, 2000.						

Marulanda y Otero (2005) muestran para el momento de realización de su análisis, la ubicación de las microfinanzas en Latinoamérica y exploran las principales tendencias características de su desarrollo durante los próximos diez años. En su estudio destacan los siguientes aspectos:

- Durante los próximos diez años, en Latinoamérica prevalecerá el modelo de las entidades financieras microcrediticias provenientes de una ONG, del *upgrading*¹⁸ y de los bancos comerciales al incursionar en el segmento microempresarial y el *downscaling*¹⁹.
- El mercado objetivo debe ser el de las familias y los negocios de los microempresarios, con extensión a segmentos más pobres. Es importante ofrecer una gama integral de servicios desde el ahorro hasta los seguros.
- Las ONG deben continuar la innovación, ampliar la oferta a capas más pobres a las zonas rurales y a los pequeños productores agropecuarios (la flexibilidad de no estar reguladas se los permite), así como deben suministrar el servicio de desarrollo empresarial, capacitación y asesoría.
- Fortalecimiento de la tecnología blanda y dura para mejorar la calidad de la atención de los servicios financieros a los segmentos más pobres.
- No debe existir contradicción entre la atención a los más pobres y el enfoque de comercialización. El microcrédito será ofrecido a aquellos segmentos que dispongan de una mínima capacidad de pago y no puede ser utilizado como sustituto de los instrumentos de política social, los cuales deben seguir siendo responsabilidad de los gobiernos.
- Las ONG focalizan su atención en créditos de menor tamaño, le siguen las microfinancieras y después los bancos comerciales. A pesar de lo anterior, el crédito promedio no necesariamente es el mejor indicador de la atención efectiva a los sectores de menores ingresos. Se recomienda realizar más investigación sobre el tema.

¹⁸ Tecnicismo relacionado con las microfinanzas y a la orientación de una institución financiera, con dedicación a la microempresa, a dirigirse a una escala superior, un segmento más desarrollado y de mayor nivel económico. Bajo esta circunstancia, la institución financiera debe enfrentarse a complejos niveles competitivos en aras de atender a clientes con volúmenes incrementados en sus operaciones crediticias. Asimismo, está vinculado con instituciones microfinancieras supervisadas o reguladas formalmente, al tratar de ampliar su nicho de clientes con créditos de mayor nivel (Leyva, 2010).

¹⁹ Tecnicismo aplicado a los bancos oferentes de servicios a clientes comerciales tradicionales, que ofrecen servicios cada vez más a aquellos segmentos de microempresas de menor escala; este proceso lo realizan los bancos cuando esperan expandirse a clientes con potencial de desarrollo (Leyva, 2010).

- Se debe avanzar en el análisis y la reforma de normas que impiden la prestación de servicios como transferencias, depósitos o seguros a los segmentos más pobres, informales y establecidos en lugares apartados.

González (2011) establece que el desarrollo de las microfinanzas en América Latina es heterogéneo y está vinculado con la evolución de la economía, la cultura del endeudamiento, la bancarización de la población, el nivel de empleo y la dinámica emprendedora. De acuerdo con datos de MixMarket, en 2010, la cartera bruta en la región y en el Caribe alcanzó los 23.000 millones de dólares, 14,3 millones de prestatarios activos, 473 entidades y un saldo promedio de créditos de 1.024,4 dólares. El país más avanzado del territorio suramericano es Perú, el cual cuenta con más de 7 mil millones de dólares en préstamos otorgados, le sigue Colombia, con 4.392 millones de dólares, y Bolivia, con 2.280 millones de dólares. Al medir el mercado por número de prestatarios activos, el ranking lo encabeza México, con 4,6 millones de prestatarios, le siguen, aunque con datos inferiores, Perú y Colombia. Países como Argentina, Panamá y Costa Rica, se encuentran rezagados, a pesar de que debieran impulsar el sistema microfinanciero por las características de la población y del inmenso potencial para desarrollar el mercado.

González (2011) afirma que es cambiante la dinámica para desarrollar el sector microfinanciero, pues depende de factores como la regulación impuesta por cada gobierno, la alineación de las políticas públicas con las de los diferentes organismos de cooperación e instituciones públicas y privadas, bien sean reguladas o no reguladas. Precisa, además, que existen disparidades de la industria microfinanciera entre los países. Sin embargo, la industria sigue creciendo y se espera que retorne a los niveles de crecimiento previos a la crisis financiera global. Advierte, finalmente, que a pesar de los satisfactorios resultados globales y el crecimiento económico regional, la penetración de la industria es desigual. La cartera supera 30% en países como Bolivia, Nicaragua, Perú y México, en cambio representa menos de 10% en países como Paraguay, Argentina, Panamá y Brasil.

A nivel mundial, Perú y Bolivia son los países que reúnen las mejores condiciones para el desarrollo de las microfinanzas. De igual forma, destacan Pakistán, Kenia, El Salvador, Colombia, Ecuador, México, Panamá y Paraguay. El promedio de un crédito, bajo la modalidad de microcrédito en América Latina se ubica por el orden de 1.216 dólares, con una tasa de interés de 30,7%.

De acuerdo con el informe de Microscopio Global sobre el entorno de negocios de las microfinanzas (EIU, 2011), América Latina es la región con más número de países que recibieron la más alta calificación de esta instancia en el 2011, cuyos resultados fueron sólidos en la categoría Marco Institucional, especialmente en las centrales de riesgo. Estas circunstancias elevaron las puntuaciones generales. Asimismo, Bolivia, Perú, El Salvador y Ecuador, se colocan entre los ocho primeros lugares del mundo, mientras que Perú está a la vanguardia por contar con uno de los sectores microfinancieros más sofisticados. En este último caso, se encuentra favorecido por la eficaz capacidad de supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, y por un marco regulatorio favorable, el cual establece reglas claramente definidas para las instituciones de microfinanzas reguladas y no reguladas. En cuanto a la aceptación de depósitos, El Salvador es el único país que obtiene una alta calificación, debido a su marco normativo sobre esta materia.

México y Panamá se presentan igualados en el décimo lugar y, por primera vez, aparecen en los diez primeros puestos regionales y globales. En México, se evidencian destacados esfuerzos para mejorar y facilitar la supervisión del sector microfinanciero y el fortalecimiento de la inclusión financiera y la transparencia. Por su parte, Panamá logró puntos significativos en el desarrollo del marco institucional. México, como economía grande latinoamericana, ascendió a los diez primeros puestos. Brasil ocupa el puesto catorce y es uno de los países que ofrece mejores facilidades en el establecimiento y operación de los agentes bancarios y, al igual que México, sus gobiernos impulsan programas e iniciativas de inclusión financiera. Finalmente, se destaca la ubicación de países como Venezuela, Trinidad y Tobago y Haití, los cuales se mantienen en el nivel inferior del índice general (EIU, 2011).

De acuerdo con el informe de Microscopio Global 2014 (EIU, 2014), la clasificación entre los diez primeros, en el índice general, correspondió a cinco de los veintiún países de la región, identificados como Perú (1°), Colombia (2°), Chile (4°), México (5°) y Bolivia (7°), a pesar de que el nivel de inclusión financiera varía de manera significativa entre estos países. A su vez, cuatro de los diez últimos países del índice igualmente pertenecen a Latinoamérica: Haití (55°), Venezuela (49°), Trinidad y Tobago (48°) y Honduras (44°).

En relación con los indicadores en particular, América Latina y el Caribe se encuentran a la delantera en tres tópicos: regulación prudencial (igualados con Europa del Este y Asia Central), regulación/supervisión de sucursales y agentes y mecanismos de reclamación/operación de los mecanismos de resolución de controversias. Respecto a los reclamos y controversias, en países como El Salvador, Guatemala, Haití, Jamaica, México y Paraguay, no se requieren estos mecanismos (particularmente en Haití, México y Paraguay), pues las instituciones principales los aplican a pesar de que la ley no los obliga. En Honduras, los clientes presentan sus quejas en línea a través de un proceso estandarizado; en Colombia, desde el año 2013, las instituciones financieras manejaron 89% de las quejas internamente, y, en general, quince países de la región requieren de instituciones reguladas que establezcan mecanismos internos para atender quejas.

Así, en extensa parte de la región hay un amplio uso de los servicios de agentes corresponsales siendo los países que obtuvieron los puntajes más altos en factibilidad de operación Bolivia y Brasil. Estos países disponen de regulaciones que dan la posibilidad a variedad de instituciones de ser agentes y de realizar actividades y particularmente en Brasil, los agentes pueden efectuar pagos de facturas de servicios públicos, transacciones de depósitos, retiros en efectivo, apertura de cuentas, entre otros. En cambio, en Jamaica y Argentina no se han creado marcos normativos que permitan las operaciones bancarias por medio de agentes, por lo cual estos servicios no se ofrecen.

Los países de la región que disponen de una regulación prudencial favorable a la inclusión financiera son Colombia, Costa Rica, El Salvador y Perú y equiparados en los primeros lugares con Marruecos, en cuanto a los requisitos de capital mínimo para asegurar el ingreso al mercado de instituciones financieras sin dificultad (cuyo fin es atender a la población más vulnerable). De igual forma, establecen requisitos de operación y presentación de información en un entorno propicio que facilita las actividades financieras. En cuanto a la inclusión financiera, seis países (Argentina, Haití, Nicaragua, Panamá, Trinidad y Tobago y Venezuela) no disponen de estrategias o iniciativas que los apoyen. En Nicaragua y Panamá, se ha manifestado interés, por parte de los gobiernos, en la promoción de la inclusión financiera mediante declaraciones y leyes, aunque sin planes concretos. Por su parte, en Chile, Colombia, México y Perú, se conformaron comisiones interinstitucionales como puentes entre sectores y niveles de gobierno, a fin de promover la inclusión financiera. En Paraguay, se anunciaría una estrategia a finales del 2014 y, en Uruguay, se promulgó la Ley de inclusión financiera para aumentar el número de personas usuarias de los bancos.

En cuanto a la regulación de pagos electrónicos, la región clasificó en el último lugar. Las clasificaciones más bajas correspondieron a Haití y los países centroamericanos (con excepción de Nicaragua), donde hay obstáculos para el acceso a pagos minoristas. Se suman a este hecho los elevados costos y los criterios restrictivos de los miembros, lo que genera limitaciones a las instituciones financieras más pequeñas que atienden a la población de bajos recursos, como por ejemplo, en Brasil, Ecuador, Guatemala, Haití, Honduras y Panamá. Casi la mitad de los países no disponen de normas sobre el dinero almacenado electrónicamente y en esto destacan Costa Rica, República Dominicana y Honduras, si bien, en este último se analiza un proyecto de regulación. Nicaragua emitió regulaciones en el año 2011 mientras que en Bolivia los intermediarios financieros tienen acceso a los sistemas de pagos minoristas, así como a la realización de depósitos y transferencias de dinero de forma electrónica a través de los teléfonos celulares.

Una breve reseña en cifras sobre la evolución de las microfinanzas en la región, tomada de Trujillo (2013), da cuenta de lo siguiente:

- La cartera de microcrédito y el número de clientes atendidos siguen una tendencia creciente y han cobrado relevancia en la mayoría de los países; estos hechos se evidencian en las cifras sobre las dimensiones del mercado y en las iniciativas para cuantificar y regular dicho mercado. Para el mes de diciembre de 2012, se tienen más de veinte millones de clientes atendidos, con una cartera de microcrédito que alcanza los cuarenta millones de dólares, conformada por más de 1.000 instituciones.
- Los clientes, en su mayoría (67%), así como la cartera (84%), pertenecen al sector regulado. En el caso del no regulado, cubre una proporción importante de la población, con un crédito promedio que alcanza a ochocientos cincuenta dólares, cifra por debajo del crédito promedio de las instituciones reguladas, la cual está cerca de los dos mil trescientos dólares.
- La importancia relativa de este mercado se observa en las dimensiones del microcrédito respecto al PIB de cada país. Por una parte, en los casos de Bolivia o El Salvador, la cartera de microcrédito representa más de 11% y 7% respectivamente. Por otra parte, si se compara el tamaño del sector con el sistema financiero, se aprecia que en países como Bolivia y Ecuador, el microcrédito representa más del 28% y 17%, respectivamente, del sistema financiero de cada país.
- En los mercados más jóvenes y menos profundos como Argentina, Brasil y Uruguay, según el índice de Herfindahl-Hirschmanhay una elevada concentración del poder de mercado de los proveedores de microcrédito.
- Sobre el nivel de cobertura del microcrédito, a pesar del continuo crecimiento del sector, sigue quedando una extensa población por atender. Por ejemplo, en el sector informal, la proporción de clientes atendidos varía en países como Argentina, Brasil, Costa Rica, Panamá y Uruguay, cuyo ratio llega a 7%; en Bolivia, Chile, Colombia y Perú este ratio sobrepasa el 27%. De igual forma, la oferta de microcrédito representa más de 30%.

- En cuanto a la tasa de interés, su media, a nivel regional, está cerca de 29% con variaciones de acuerdo con los tipos de instituciones y países, a diferencia de la media del sistema financiero, cerca de 14%.

9. Las microfinanzas en Venezuela

En Venezuela, las microfinanzas se han desarrollado en fechas recientes, de hecho, salvo casos puntuales, mencionados más adelante, en términos de regulación y establecimiento de programas formales, es en el año 2001 cuando se aprueba el Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Los organismos, instituciones o empresas que pueden dar microcréditos están regulados por esta ley y el servicio puede ser prestado, tanto por organizaciones públicas como privadas, reguladas o no por la ley de bancos.

Alves (2011) describe la heterogeneidad en la ejecución del sistema microfinanciero en Venezuela, el cual comprende desde ONG que reciben fondos del Estado o de organismos multilaterales, hasta instituciones financieras formales que toman depósitos del público. Tal diversidad se basa en fuentes de fondos de la actividad crediticia de cada una y los diversos tipos de riesgo a soportar por el sector con la variedad de funciones objetivo que sustentan sus actividades. La regulación debería utilizar como criterio de identificación, las diferencias entre las instituciones con distintas estructuras de capital, *fondeo*²⁰ y *riesgos de balance*²¹. Incluso, de acuerdo con sus características, deberían estar sometidas a requisitos más exigentes y responsabilidades crecientes del ente regulador. Estas exigencias van desde la autorregulación estricta y el exclusivo registro de la institución, hasta la incorporación de las entidades con depósitos del público sometidas a la supervisión integral de la Superintendencia de Bancos.

²⁰ Procedimiento administrativo, realizado generalmente por los tesoreros o directores financieros, a través del cual se obtienen recursos mediante la emisión de capitales o la obtención de pasivos, para cubrir pagos, sean programados o inesperados (Eco-Finanzas, s.f.).

²¹ Riesgo de balance, relacionado con las técnicas y procedimientos que permitan asegurar la correcta toma de decisiones de inversión y financiamiento en la empresa, al considerar las relaciones entre los diferentes componentes del balance (Club de Gestión de Riesgos de España, 2014).

La Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero es precisa para identificar quién está o no sujeto a la regulación de SUDEBAN. Cualquier IMF, constituida como un banco, debería ser regulada por la Superintendencia y con los estándares de la Ley de Bancos, mientras que el resto de las instituciones estarían sometidas a la supervisión y control del Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FDM). La asignación del rol de la institución de fondeo, de control y supervisión a una misma institución, ocasiona graves problemas de competencia. Asimismo, establece que los organismos públicos con competencia en microfinanzas, así como los entes de ejecución, coordinen sus acciones por medio del FDM. Este organismo es un ente creado con patrimonio propio y personalidad jurídica independiente, adscrito al Ministerio de Finanzas, cuya responsabilidad está enfocada en el establecimiento de las políticas de promoción microfinanciera y la cobertura con recursos propios del costo financiero y transaccional de los préstamos a cero interés, liquidados por los entes de ejecución (Vera, Vivancos y Zambrano, 2002). Su patrimonio está conformado por aportes especiales del Ejecutivo Nacional, aportes de organizaciones internacionales de cooperación, de entes multilaterales y de otros fondos públicos de instituciones relacionadas con tal área de competencia.

De igual forma, el FDM debe otorgar y supervisar líneas de crédito a los entes de ejecución, cuando no estén regulados por la Ley General de Bancos y otras instituciones financieras. También se le asignan facultades para determinar el diferencial de las tasas de interés cobradas, tanto por el propio FDM, como por los entes de ejecución públicos. El margen a cobrar se establece, por una parte, de acuerdo con los objetivos generales de la ley, la cual enmarca la acción del FDM, y por otra, según los costos financieros de transformación y de previsión en pérdidas de la cartera de créditos. De esta manera, el FDM se encarga de fijar las políticas crediticias, identifica los grupos de prestatarios prioritarios y el porcentaje de la cartera de créditos a liquidar sin intereses.

Vera, Vivancos y Zambrano (2002) plantean que el tipo de control por parte del FDM, propicia serias ineficiencias en cuanto a los sesgos en la estructura de competencia del mercado bancario y al riesgo sobre la rentabilidad de las instituciones con techos de tasas y asignaciones inadecuadas de fondos por el uso de subsidios implícitos. Esta práctica genera limitaciones para que las instituciones reguladas se mantengan financieramente viables en el largo plazo.

El doble papel del FDM de supervisor *ad-hoc* y de proveedor principal de fondos mayoristas, potencia los tradicionales problemas de riesgo moral en la figura del prestamista de última instancia. De igual forma, se debate la figura de crédito sin interés, política que produce incentivos para asociar este financiamiento con una transferencia pública, pura y simple, e incorpora un sesgo innecesario y perjudicial en la selección de la cartera de préstamos que pueden mantener las IMFs usuarias de estas líneas del FDM. Las consecuencias se asocian con el fomento de conductas oportunistas, las cuales están tras el objetivo de tomar el subsidio, acciones ocultas y transacciones ilícitas entre oferentes y demandantes de los limitados fondos.

Sobre el papel del Estado en el desarrollo del sistema microfinanciero, Vera, Vivancos y Zambrano (2002) exponen que la ley compromete al poder ejecutivo a adelantar acciones basadas en lineamientos relajados, los cuales están referidos a la promoción de la competitividad, suscripción de convenios, facilidad de acceso a los mercados e incorporación de estas unidades al sistema tributario. Esto, sin duda, dificulta el cumplimiento de los compromisos establecidos.

Estas iniciativas, aunque plausibles, preocupan por la amplia gama de áreas de apoyo y la cantidad de recursos fiscales comprometidos en las mismas. Ahora bien, esta gama de actividades a cargo del Estado, sin claridad en cuanto a la responsabilidad específica de su cumplimiento, podría conducir a ineficiencias, que son producto de la falta de coordinación, duplicación de programas y gastos burocráticos.

De igual forma, estos autores expresan que es necesario evaluar detenidamente la posibilidad para que instituciones públicas compitan de manera directa (pero en condiciones desiguales) con las privadas, encargadas igualmente de atender al sector microempresarial. A nivel mundial, las IMFs son privadas y se deben conducir bajo estrictos criterios de negociación para ser sostenibles en el tiempo, incluyendo aquéllas que reciben fondos públicos y de organismos multilaterales.

La tendencia en Venezuela, en cuanto a que el Estado incursione directamente en la intermediación microfinanciera, tiene dos efectos perjudiciales: (1) se produce un mal aprovechamiento de los recursos; esto genera instituciones ineficientes con serios problemas para garantizar la viabilidad en el largo plazo y sostenibilidad del negocio microfinanciero y (2) se origina una competencia desigual, basada en el hecho de que existen bancos públicos que asignan créditos con cero interés o a tasas subvencionadas, lo cual resta viabilidad y aumenta el retraso del necesario progreso del sistema microfinanciero privado y comunitario. La actividad microfinanciera, a nivel mundial, no es adelantada por el sector público y su éxito, en el propósito de suministrar acceso al crédito a los segmentos de la población excluidos del sistema financiero, depende de la viabilidad y sostenibilidad de las instituciones.

Con respecto a la intervención del Estado respecto al campo de las microfinanzas en diferentes lugares del mundo, Clemente (2009) manifiesta que existen intromisiones gubernamentales que limitan su desarrollo, así como sus niveles de sustentabilidad. Entre otras limitaciones se encuentran: (a) techos a las tasas de interés o la fijación de tasas de interés máximas que reducen la capacidad de las IMFs de cubrir sus costos lo que perjudica a los más pobres, por cuanto atenta con la creación de nuevas IMFs y la permanencia de las existentes; (b) otorgamiento de créditos de primer piso por parte de gobiernos e instituciones públicas pues no deberían conceder créditos ni promover iniciativas de microfinanciamiento; (c) programas de financiamiento subvencionado acompañado de bajas tasas de recuperación, y (d) injerencia política del Estado en la administración de las instituciones privadas, lo que pone en peligro el desarrollo sostenible de las mismas.

Tal intervención puede obligar a los gerentes a conceder créditos a clientes que no disponen de los requisitos exigidos o a reducir las tasas de interés, lo cual genera una reducción del número de pobres que solicitan los servicios financieros. En concordancia con lo expuesto, EIU (2011, 2014) presenta las siguientes consideraciones, respecto al entorno de negocios en las microfinanzas de Venezuela:

- Las actividades microfinancieras están obstaculizadas debido al deterioro de la economía y a la presencia de un entorno regulatorio desfavorable que afecta el sector financiero. El Estado ha incrementado su poder en el sistema bancario regulatorio, así como varios bancos privados fueron confiscados y nacionalizados a partir del año 1999.
- No se dispone de una clara definición sobre microfinanza y se adolece de supervisión y disposiciones específicas sobre gestión de riesgos. Siendo así, es difícil distinguir entre microfinanzas, préstamos para consumo y financiamiento a la pequeña empresa.
- Se sigue distorsionando la competencia en el mercado debido a la intervención del Gobierno, al imponer restricciones a las tasas de interés, requisitos de financiamiento dirigido y fomentar instituciones públicas subsidiadas.
- Prevalece la ausencia casi total de centrales de riesgo; las IMFs tienen limitaciones para acceder a la información sobre créditos, salvo que la obtengan de forma individual. La central de riesgo pública no acepta consultas de las instituciones de préstamo ni de la población, y la agencia privada no ofrece información pertinente sobre las microfinanzas.
- Los principales cambios observados a partir del año 2010, se expresan con una modificación del marco regulatorio del sector financiero, dirigida a intensificar el alcance del Estado. En el año 2010, el Gobierno aprobó una ley que crea una súper agencia para extender el control gubernamental sobre los órganos de regulación del sector financiero, incluida la Superintendencia de Bancos y demás instituciones financieras.

- Se carece de una estrategia clara y documentada para la inclusión financiera. No se han compilado datos acerca de la oferta y la demanda de recursos financieros para la población de bajos ingresos.
- De acuerdo con la base de datos global de inclusión financiera (Global Findex) del Banco Mundial, 44% de los venezolanos adultos (mayores de 15 años) tenían una cuenta en una institución financiera formal; 33% del 40% de la población de menores recursos tenían cuentas formales y 2% de los adultos habían contratado un préstamo en una institución financiera.
- El sector financiero orientado a la atención de la población de bajos ingresos, está condicionado a topes en las tasas de interés, caracterizado por mantener fuerte presencia gubernamental en aspectos como la regulación y provisión de los productos y servicios.

Ahora bien, como puntos destacados de la inclusión financiera, EIU (2014) indica que:

- Hay un mediador encargado de atender las quejas de los consumidores, como parte de los mecanismos de protección al consumidor. Existe un sistema nacional de seguro de depósitos sobre el derecho a la privacidad de los datos relativos al registro de crédito público. Adicionalmente, los bancos deben reportar tasas de interés, comisiones, derechos y exponer los derechos y responsabilidades del consumidor en un lenguaje sencillo y en formato estandarizado a objeto de concientizar a los consumidores.
- Se encuentran limitadas las acciones del Gobierno para promover educación financiera. Aunque, ciertos bancos privados sí ejecutan acciones orientadas en tal sentido, contribuyendo con la transparencia en el mercado.
- La normativa sobre dinero almacenado electrónicamente es reciente, a pesar de ser utilizados teléfonos celulares e inteligentes. A su vez, las instituciones financieras están estudiando formas para ofrecer servicios electrónicos o virtuales para almacenar dinero o realizar transferencias.

En cuanto a los retos del país, EIU (2014) presenta los siguientes:

- Los bancos están sometidos a una fuerte regulación en cuanto a los tope de las tasas de interés y a los montos mínimos obligatorios en el otorgamiento del microcrédito.
- La competencia en microfinanzas es débil, debido al número reducido de instituciones microfinancieras y la elevada concentración del mercado.
- Las organizaciones privadas de microcrédito están obligadas a competir con programas públicos subsidiados, los cuales ofrecen tasas de interés debajo de las ofrecidas por los programas de entidades privadas y sin fines de lucro.
- El acceso de nuevos bancos al mercado se encuentra totalmente restringido, dado la congelación, por parte del Gobierno, de la expedición de permisos de operación bancaria.
- La promoción de la inclusión financiera por parte de ONG extranjeras está limitada, pues el Gobierno aplica reglas estrictas a la propiedad foránea de empresas en el país.
- Hay insistencia por parte del Gobierno en que 5% de las carteras de préstamos de los bancos se destine a *provisiones para la comunidad*, los cuales son créditos asignados a compañías o particulares que habían estado excluidos financieramente.
- En los últimos años el Gobierno se ha concentrado en ayudar a los pobres a través de programas sociales y no ha promovido un entorno adecuado donde pueda participar el sector privado. En este sentido, el Gobierno se niega a involucrar a dicho sector en metas de importancia como la reducción de la pobreza y la inclusión financiera. Las únicas normas incorporadas recientemente por la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario (SUDEBAN) se orientan en las operaciones sin corresponsales.
- La situación problemática, tanto social como económicamente experimentada en el año 2014 (disturbios), han profundizado la inestabilidad política en el país, además de afectar severamente al sector empresarial.

- No se dispone de regulación para microseguros ni la banca móvil.
- Hay dificultades para crear una pequeña empresa que pudiera ser objeto de microcrédito, por el deficiente contexto económico imperante, una inflación superior a 50% y estimaciones de contracciones de la economía en 2%.

A pesar de estas observaciones, es conveniente presentar una breve reseña acerca de la conformación y desempeño del sector microfinanciero en Venezuela, el cual aún se encuentra en etapa de desarrollo. En este sentido, se debe monitorear de manera constante su evolución en cualquiera de sus aspectos para garantizar su adecuada expansión y consolidación en el mediano y largo plazo. Para lograr dicha síntesis, en primer lugar se hace mención sobre las primeras instituciones surgidas en el país con orientación hacia la actividad microfinanciera; en segundo lugar, se compendian, en un cuadro, las principales IMFs existentes en el país y, finalmente, se proporcionan cifras generales acerca de la gestión del microcrédito de manera global.

Las primeras IMFs, en el país, fueron: la Fundación Eugenio Mendoza (ONG), Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP) y la Fundación de la Vivienda Popular. Las tres unen esfuerzos junto con otras instituciones privadas como el Banco del Caribe, para fundar la primera IMF privada llamada Bangente, la cual inicia sus operaciones en febrero de 1999. A su vez, a partir del mes de octubre de ese mismo año, inicia sus operaciones el Banco del Pueblo Soberano como IMF pública y, en el mes de octubre de 2001, se apertura el Banco de Desarrollo de la Mujer, también como IMF pública. A finales de los años noventa, surge otra experiencia microfinanciera de bancos comunitarios denominada Bankomunales, promovidos por la Fundación para el Financiamiento Rural (Fundefir) (Vera y Flores, 2014).

Desde el sector público, a comienzos de los noventa, se implementa el Programa de Apoyo Economía Popular del Ministerio de la Familia, con orientación de apoyo al consumo y al microcrédito (Vera y Flores, 2014). En ese contexto, se concibe al microcrédito como una compensación a los sectores de bajos recursos por los efectos de los impactos socioeconómicos producto de los programas de ajuste macro-

económicos. Tal política se establece con el Fondo de Financiamiento de Empresas Asociativas (Foncofin), cuya metodología se extiende luego hacia las regiones, mediante la creación de fondos para las pequeñas, medianas y micro empresas. En 1998, se crean las cajas rurales (CRs) como parte del Programa de Comunidades Rurales Pobres (PRODECOP), promovido por la Fundación CIARA y contempladas como una alternativa microfinanciera precisamente para las comunidades rurales pobres.

En la Tabla 17, se hace una aproximación sobre la forma en que está conformado el sector microfinanciero en Venezuela, adicionalmente del micro-crédito. Estas cifras fueron tomadas de Pymex (2009), que cita a la firma consultora Sofá Line y reporta, para el 29 de diciembre de 2009, alzas relevantes en las carteras obligatorias en los últimos doce meses. Esta empresa señala que, durante el último mes evaluado, los microcréditos mostraron un alza de 3,48%; en el mes de noviembre, el sector se benefició con Bs. 4.594 millones y, en los últimos doce meses, se incrementaron en 459 millones de Bs., equivalentes a 11,11%. Únicamente seis entidades bancarias cubren 68% de dicho total. Durante el último año, el crédito para las pequeñas empresas ha ido en crecimiento y de hecho, para noviembre del año 2008, el sistema financiero desembolsó más de 4.000 Bs. y, a mediados de 2009, el financiamiento estaba en 3.000 Bs.

Sin embargo, no se disponen cifras recientes, completas y confiables sobre el desempeño del sector microfinanciero venezolano, sólo se pudieron extraer algunos datos de los pocos disponibles, de acuerdo con los informes anuales del FOMIN (2015) (Pedroza, 2012; Trujillo, 2013). En cuanto a penetración del mercado, con una población estimada de 28.979.857 individuos, durante el año 2010, se reportaba un total de 7.861.603 de personas en la categoría ocupacional patrón y cuenta propia, como posibles sujetos de microcrédito y un total de clientes de microcréditos de 44.802 personas, lo que da un nivel de penetración de las microfinanzas de 0,6% y una proporción del crédito total sobre el PIB de 29,9%. En el informe del año 2013, no se reportan datos sobre este indicador.

Tabla 17. Instituciones que hacen microfinanzas en Venezuela	
Tipología ^a	Identificación
Bancos comerciales y universales públicos y privados ^a	Estrato grande (1 banco público y 5 privados)
	Estrato medio (3 bancos públicos y 6 privados)
	Estrato pequeño (7 bancos privados)
Bancos microfinancieros públicos	Banco de la Mujer
	Banco del Pueblo soberano
	Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI)
Bancos microfinancieros privados*	Sin denominación (7 bancos privados)
ONGs con programas de microcrédito	FUNDEFIR (BANKOMUNALES)
	Programa Andes Tropicales (PAT)
	Otros no identificados
Cajas rurales	CRs
Proveedores informales	Prestamistas informales
	Grupos de autoayuda (san)
	Familiares y amigos
Nota. Tabla elaborada con datos tomados de <i>Las microfinanzas en Venezuela: Rasgos distintivos del microfinanciamiento a la microempresa nacional</i> (p.45) por L. Vera y E. Flores, 2014 ^a Los bancos comunitarios no registraron datos.	

Los datos sobre la cartera y número de clientes de microcréditos en Venezuela, durante los años 2011 y 2012, reportados en estos informes, se presentan en la Tabla 18:

Tabla 18. Cartera y número de clientes de microcréditos en Venezuela, por país y tipo de institución (años 2011 y 2012)					
Informe	País	Nº de instituciones	Cartera de microcréditos US\$	Nº de clientes de microcrédito	Crédito promedio en US\$
2012	Venezuela	1	120.928.416	44.802	2.619
2013	Venezuela	1	121.911.409	44.874	2.717
Nota. Tabla elaborada con datos tomados de <i>Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2012</i> (p.7) por P. Pedroza, 2012, y <i>Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2013</i> (p.9) por V. Trujillo, 2013.					

Hay evidentes limitaciones de información sobre las microfinanzas en el país, por cuanto sólo se reporta una IMF regulada, que no se sabe a cuál corresponde. Como otro dato reportado está la clasificación de países de acuerdo con su entorno de negocios para las microfinanzas, en la cual, para el año 2012, Venezuela obtuvo 25,2 puntos, y para el año 2013, la puntuación fue de 26,1. La autora aclara que, en ese último año, se mejoró la metodología de este indicador, al incorporar aspectos como: (1) marco regulatorio y práctica y, (2) marco institucional con un factor de ajuste (estabilidad), a fin de reflejar las conmociones políticas que pueden afectar al sector de las microfinanzas (Trujillo, 2013).

10. Microfinanzas rurales

En este apartado se desarrollan aspectos clave para comprender la evolución de las microfinanzas rurales. Por un lado, las ofertas de crédito no motivadas precisamente por la demanda, sino iniciadas desde la perspectiva del crecimiento económico y por otro, las lecciones que pueden extraerse de experiencias exitosas previas que pueden contribuir a un mejor desarrollo de esta disciplina.

10.1. Oferta de financiamiento antes de que ocurra la demanda

El financiamiento, basado en la oferta, está referido a la oferta de préstamos antes de que surja la demanda de crédito, con el fin de inducir el crecimiento económico (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005). Este criterio se basa esencialmente en la creencia de que, en los países en vías de desarrollo, las áreas rurales eran determinantes para el crecimiento económico nacional y, en tal sentido, para que se adoptaran rápidamente las nuevas tecnologías, se requerían importantes subsidios al crédito. Se consideraba, además, que los agricultores necesitaban más capital del que podían ahorrar y, en consecuencia, no podían cancelar la totalidad de los costos de los créditos requeridos.

Los elevados subsidios, basados en la teoría financiera de la oferta, evidencian el surgimiento de serios problemas y el fracaso continuo de este tipo de programas. Entre los principales problemas, se destacan los siguientes:

- Cuando las tasas de interés son subsidiadas, la búsqueda de rentabilidad de los prestatarios, aunado al elevado costo de los prestamistas para otorgar préstamos pequeños, garantiza que los préstamos institucionales se canalicen permanentemente hacia los prestatarios mayores.
- Los programas de crédito subsidiado sufren altas tasas de morosidad, en especial en los programas ofrecidos por instituciones financieras propiedad del Estado, debido a que los prestatarios en general son individuos influyentes de la localidad, en lugar de ser los más pobres. El hecho de pedir préstamos es considerado un derecho político, más que una transacción comercial; adicionalmente, las instituciones realizan pocos esfuerzos por cobrar y no ejecutan las garantías por incumplimiento.
- En diversos países, el crédito otorgado con bajos intereses lo utilizan las élites locales para cubrir un sinnúmero de gastos de sus negocios y hogares o para prestarlo de nuevo a una tasa de interés más elevada y así ganar un diferencial. Estos subsidios otorgados a las élites locales son difíciles de retirar cuando ya se han iniciado, por cuanto se constituyen en la compra de apoyos políticos por parte de los votantes.
- Los prestatarios deben cubrir elevados costos de transacción, pues los créditos subsidiados exigen trámites engorrosos (disponibilidad de tiempo y elevados costos de trámites y transporte para los prestatarios); el personal de estas instituciones con frecuencia soborna a los potenciales prestatarios para agilizar los procesos, cuando aumentan los costos de transacción, además de afectarse la disciplina financiera y el debilitamiento de la cultura de pago. En el caso de las instituciones microfinancieras comerciales, la oferta de crédito no subsidiado a los prestatarios dignos de él, reduce de manera importante las situaciones de soborno.
- Los productos de préstamo de los programas de crédito subsidiado se establecen en forma rígida mientras que los fines, cantidades y condiciones de los préstamos no se ajustan a los flujos de ingreso reales de los prestatarios; por tanto, los préstamos pueden ser muy pequeños o demasiado grandes.

- El personal de las instituciones que ofrecen créditos subsidiados no utiliza su tiempo productivamente, pues en su tarea de seguimiento no logran verificar su uso efectividad. Por otra parte, este personal trata de capacitar a los prestatarios en áreas que ellos conocen mejor que el *staff* del banco, o crean nuevos proyectos sin conocimiento adecuado de ninguna de las dos partes. Además, se dedica a compilar múltiples y complicados formularios con información inútil, en lugar de elaborar menos informes bien diseñados que garanticen el funcionamiento adecuado de los programas.
- Los programas de crédito subsidiado a gran escala, limitan el desarrollo de la intermediación financiera sostenible en los espacios locales, lo que deprime el ahorro. La implementación efectiva del ahorro y del préstamo, demanda costos de operación elevados, los cuales son necesarios para cubrir la administración, el personal, su capacitación, la seguridad, la supervisión, el transporte, los sistemas de información gerencial, entre otros aspectos.

A partir de lo planteado, las instituciones públicas de apoyo a la agricultura, así como los intermediarios financieros estatales, ha disminuido en razón del fracaso de este tipo de intervenciones. En diversos países se ha disminuido el gasto público destinado al sector y, aunque se han adelantado reformas de políticas efectuadas, los bancos comerciales y demás intermediarios financieros no han cubierto el vacío dejado por los programas de crédito estatales (González-Vega, 2002). Por el contrario, en el medio urbano se está produciendo una revolución en las microfinanzas y la cobertura de las IMFs ha aumentado con oferta de servicios sostenibles financieramente. Todavía hay bastante por aprender de las microfinanzas urbanas para extender sus beneficios al sector rural. Con base en esta realidad, para lograr la profundización financiera rural, existen obstáculos a superar y, de manera simultánea, expectativas favorables basadas en los avances teóricos y en las recientes reformas de políticas. González-Vega (2002) destaca los siguientes avances:

- Estudios definen el desempeño de los mercados financieros, basados en la teoría de la información, de las instituciones y de los incentivos.

- Una amplia comprensión de las fuentes de errores en las políticas financieras y ejemplos adicionales de fallas administrativas cometidas en experiencias previas.
- La implementación de programas de ajuste estructural que han demostrado ser exitosos y de reformas de políticas que han mejorado el desempeño del sector agrícola, facilitan el desarrollo de los mercados financieros rurales.
- La incorporación de reformas financieras con miras a reducir la regulación represiva y hacer posible las innovaciones de productos, procedimientos y de políticas de precios necesarias para expandir la frontera de las finanzas rurales. Las reformas financieras han llegado al medio rural con más lentitud que a otros sectores de la economía.
- Incluir mejoras en las políticas macroeconómicas al disminuir las distorsiones inducidas por los gobiernos, fortalecer el marco de regulación y supervisión prudencial²² y completar las infraestructuras institucionales y físicas requeridas para reducir los costos de transacción de los participantes del mercado. En las dos últimas décadas, se han dado positivas innovaciones en tecnologías crediticias microfinancieras, entre las que destacan: (a) adopción de estrategias adecuadas de precios y diseño de productos a través del cobro de intereses elevados que cubren los costos (en conjunto con los diseños de productos financieros ajustados a las necesidades particulares de los clientes); (b) las IMFs exitosas disponen de esquemas organizacionales que valoran la sostenibilidad; en este sentido, la presencia de diseños organizacionales inadecuados entre los prestamistas institucionales, representa uno de los retos más difíciles de superar para el desarrollo del mercado financiero rural; (c) las IMFs exitosas han logrado desarrollar tecnologías crediticias adecuadas al superar los obstáculos más representativos como: elevados costos para obtener

²² Conjunto de principios generales o reglas legales, cuyo objetivo es contribuir con el desempeño estable y eficiente de las instituciones financieras y los mercados. Tales reglas constituyen restricciones impuestas a las acciones de los intermediarios, a fin de garantizar la seguridad y solidez del sistema (Otero y Rhyne, 1998).

información idiosincrática confiable relacionada con las particularidades de cada tipo de cliente (la mayoría no tienen una separación clara entre las actividades del hogar y las del negocio); carencia de formas de medición de los niveles de endeudamiento de los clientes (disponer de este mecanismo eleva los costos asociados con la capacidad crediticia de cada cliente); ausencia de estados financieros auditados; carencia de activos líquidos, lo cual obstaculiza la creación de una estructura de incentivos para el pago; limitado valor efectivo de las garantías y limitadas oportunidades en la diversificación de la cartera, lo cual aumenta los riesgos sistémicos para el prestamista.

- Para superar los obstáculos, las nuevas tecnologías de crédito introdujeron, con resultados favorables, incentivos en el pago independiente de las garantías tradicionales; al mismo tiempo, dieron señales sobre la decisión de cobro de los préstamos al emitir una amenaza creíble acerca de la posibilidad de cortar la relación si las condiciones del contrato no se cumplen.

Las mencionadas tecnologías han permitido reducir los costos de transacción para prestatarios y prestamistas; asimismo han modificado la prioridad de la estructura de incentivos para el pago, mediante la presentación de garantía apoyada en un compromiso entre ambas partes del contrato que defina una relación de largo plazo generadora de valor. Estas tecnologías contemplan, al ser desconocida la capacidad de pago del prestatario, el otorgamiento de un préstamo inicial por montos pequeños; si el prestamista se equivoca, las pérdidas serán mínimas debido a que el crédito es tan pequeño que pudiera ser menor que la verdadera capacidad de pago del prestatario. En caso de disponer de mayor información, las IMFs exitosas, basadas en una sólida reputación de sostenibilidad, pueden emplear dicha información de forma eficiente y adaptar los requerimientos a las condiciones del cliente. De acuerdo con González-Vega (2002), su éxito se basa en que saben cómo abordar las dificultades relacionadas con la información, los incentivos y el cumplimiento de los contratos.

Del Ángel (2011), en un análisis sobre la oferta de los servicios financieros otorgados al medio rural en México, explica los factores que inhiben el financiamiento de los intermediarios formales con la banca comercial y las razones por las cuales el Estado toma la iniciativa de tratar de resolver esta problemática a través de la creación de intermediarios públicos de fomento como la Financiera Rural y Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), este último considerado como el intermediario financiero dominante en el sector agropecuario de México. El autor describe acerca del surgimiento y las etapas de desarrollo de estos intermediarios, relacionadas directamente con el desarrollo y los cambios en la economía y política del país. Concluye que se deben fortalecer a los intermediarios para constituir un sistema financiero rural, el cual proporcione mayor acceso de la población rural a los servicios financieros.

Suárez (2011) señala que las empresas de la economía social, en especial las cajas rurales, representan la principal estructura organizada profesional establecida en el medio rural venezolano. Al haber estado ligadas incondicionalmente al medio rural por más de diez años, las convierte en una experiencia exitosa ante el desempleo rural y la falta de acceso al crédito. Las cajas rurales son una iniciativa novedosa que ha dado la posibilidad de atender las necesidades de crédito a corto plazo de las comunidades rurales pobres y son un instrumento eficaz de fomento a la participación y organización de este sector poblacional. Los recursos disponibles de estas empresas son aportados, en su totalidad, por los socios. Como este dinero no es reintegrable, si algún socio quisiera retirarse, éste debe vender sus acciones a otro quien aspire serlo.

Martínez (2006) analiza y evalúa el Proyecto de Desarrollo de Comunidades Rurales Pobres (PRODECOP), enmarcado entre uno de los programas existentes en Venezuela para la fecha, cuya finalidad es reducir los índices de pobreza. Reporta, con resultados importantes, el éxito alcanzado por PRODECOP a través del fortalecimiento de los activos humanos, sociales, financieros y físicos de las familias beneficiarias del programa, así como el crecimiento de las cajas rurales, convertidas en una forma de financiamiento destinado a las familias rurales pobres.

10.2. Lecciones de las microfinanzas para las finanzas rurales

González-Vega (2002) indica que los casos exitosos en microfinanzas rurales son escasos, pero aun así, es posible aprender algunas lecciones de esas instituciones, en las cuales las innovaciones financieras representan la base de tal éxito. Las IMFs no otorgan préstamos a la agricultura y esto refleja una de las limitaciones particulares de las finanzas agrícolas. A pesar de ello, las que sí han tenido éxito disponen de principios básicos que las hacen diferentes de otras entidades iguales y no exitosas, entre otras:

- No dan crédito únicamente para la agricultura, atienden la demanda del sector global, es decir, ofrecen servicios financieros al hogar o la empresa rural.
- Atienden los riesgos idiosincráticos basados en estrategias de diversificación del ingreso del hogar.
- No condicionan los préstamos a un uso particular de los fondos, miden la capacidad de pago en función del flujo de caja del hogar.
- Los esfuerzos de selección son individualizados y detallados, mientras incluyen pronósticos ajustados por riesgo del rendimiento de los cultivos y los precios.
- Incorporan flexibilidad y condiciones de los contratos de préstamos, de acuerdo con las condiciones especiales de la agricultura.
- Tratan de reducir los costos de transacción para los prestatarios mediante desembolsos rápidos y oportunos, procedimientos simplificados, calendarios de pago ajustados a los ciclos agrícolas, operaciones del prestamista cerca de los centros de encuentro de los prestatarios.
- Controlan la amenaza del riesgo moral, mediante la solicitud de aportes de fondos propios por parte del prestatario; significa que limitan el tamaño del préstamo por debajo de la real capacidad de pago del prestatario.

- Las previsiones de los flujos de caja del prestatario y la evaluación del riesgo se sustentan no sólo en resultados históricos promedio, sino en escenarios para el peor de los casos y en pronósticos de posibles situaciones futuras.
- Realizan inversiones para comprender las futuras tendencias macro-económicas/sectoriales y así controlar las amenazas del riesgo sistémico.

En este contexto, González-Vega (2002) presenta un análisis sobre la necesidad de innovación, asistencia técnica y donantes y en ese orden señala que la profundización de las finanzas rurales depende básicamente de la innovación en tecnologías financieras. A su vez, se requiere de inversiones en experimentación, desarrollo, transferencias, adopción, adaptación y aprendizaje de nuevas tecnologías. Las inversiones a realizar son riesgosas y costosas, lo cual limita los incentivos por parte de la inversión privada y, en consecuencia, se hace bastante lento el ritmo de desarrollo y adopción de nuevas tecnologías.

Una vez desarrolladas las nuevas tecnologías, se hacen atractivas y se estimula la imitación por parte de los competidores lo cual merma el rendimiento de la inversión inicial (pues los nuevos competidores no han cancelado los gastos asociados a investigación y desarrollo). Adicionalmente, luego de desplegada la tecnología, los recursos humanos son escasos, por tanto, es necesario realizar inversiones adicionales en formación de capital humano con unas destrezas bien delimitadas. Las situaciones mencionadas relativas a fallas potenciales en el mercado de las innovaciones financieras y en la formación de capital humano, exigen la intervención del Gobierno para tratar estos problemas directamente. Además de los problemas planteados, la implantación de estas tecnologías requiere un marco flexible para la experimentación, debido a que las soluciones adecuadas a problemas particulares no es posible conocerlas con anticipación. En segundo término, el desarrollo financiero es intensivo en formación local y necesita largos procesos de aprendizaje. Según González-Vega (2002), las finanzas están estrechamente relacionadas con la evaluación del riesgo, el manejo de la información y la creación de vínculos prestamista-prestatario, de forma que se generen incentivos en la continuidad de la relación.

Por otra parte, la acumulación de información requerida para minimizar los costos, se produce de forma lenta y gradual, en la medida en que la organización va conociendo a sus clientes. Las IMFs, que han logrado el éxito, lo han conseguido luego de largos procesos de aprendizaje por medio de la práctica. También, es necesaria la innovación en el diseño institucional de las organizaciones financieras rurales, en cuanto a la propiedad, el control y la gobernabilidad. Acontece, entonces, un importante desafío en el desarrollo financiero rural, el cual consiste en rescatar las innovaciones tecnológicas y las ventajas de información que poseen algunas organizaciones, mientras se va mejorando la estructura institucional. Finalmente, el tema de los donantes, las inversiones y el otorgamiento de los préstamos y subsidios para distintos fines, indudablemente, representan los más complejos dilemas y desafíos en el desarrollo de los mercados financieros rurales, tanto para donantes como gobiernos. Sumado a las lecciones para las microfinanzas rurales propuestas por González-Vega (2002), a continuación, se presentan los principios básicos de funcionamiento de cuatro experiencias exitosas de microfinanzas rurales.

11. Evolución de las microfinanzas rurales

En este apartado se describen experiencias que sugieren aspectos clave de éxito, que sirven como marco de referencia en la evaluación del progreso de las microfinanzas rurales en el estado Mérida. Asimismo, esta información, junto con las lecciones de microfinanzas rurales, desarrolladas por González-Vega (2002), sirvió de base para la elaboración del instrumento de recolección de datos utilizado en la presente investigación.

11.1. Experiencias exitosas de microfinanzas rurales

A continuación, se reseñan cuatro experiencias exitosas en microfinanzas rurales, a saber: (1) Grameen Bank documentado por Bornstein (2006); (2) Sistema Unit Desa del Banco Rakyat de Indonesia documentado por Otero y Rhyne (1998); (3) Financiera Calpiá de El Salvador por Navajas y González-Vega (2002) y (4) Fundación Agrocapital de Bolivia, reseñado por Alvarado y Galarza (2002).

Para efectos de comprensión, el estudio resultante de cada caso se resume a través de las Tablas 19, 20, 21 y 22 respectivamente, al homologar la información consultada en términos de origen, objetivos, evolución y características de su metodología microfinanciera:

Tabla 19. Caso Grameen Bank	
Origen	Nació en el año 1976, por iniciativa del profesor Muhammad Yunus, quien estuvo escuchando los problemas económicos de los aldeanos de Bangladesh y estuvo probando con experimentos, antes de dar con el crédito adecuado. A partir del año 1976, desarrolló su sistema de créditos con la ayuda de estudiantes comprometidos, pero inexpertos en el tema. Transcurrieron cinco años antes de la expansión de este banco, en cuyo recorrido el profesor Muhammad debió afrontar diversos problemas. Asimismo, para llevar adelante su misión, se rodeó de personas fiables y conocedoras de la región, dispuestas a trabajar en condiciones difíciles y con sueldos modestos; a cambio, el banco ofrecía trabajo estable al personal, con posibilidades de dirigir a otros compañeros y de generar cambios positivos en sus vidas.
Objetivo	Acabar con la pobreza.
Evolución	Durante el año 1994, el capital del banco había girado más de cinco veces en empréstitos, superando la cifra de dos millones de prestatarios. Sus desembolsos anuales pasaron de 130 millones en 1992 a 385 millones en 1994. En 1992, los créditos mensuales otorgados alcanzaban un total de 12 millones de dólares y, al iniciarse el año 1995, la cifra mensual alcanzó los 40 millones de dólares. Durante el período que tomó el desarrollo de este proceso empresarial, millones de aldeanos empezaron a comer tres veces al día (en lugar de una o dos), a tener hasta cuatro conjuntos de ropa (en lugar de uno o dos) y los usuarios solicitaban dinero con fines diversos, entre los cuales se destacan el pago de estudios de los hijos, compra de medicamentos, construcción de casas, ahorros para la vejez o pago de las bodas de las hijas. En el año 2007, el programa del Grameen estaba activo en más de 100 países y se estimaba que, en total, había prestado cerca de cinco mil millones de dólares. Adicionalmente, para ese momento, se prestaban cerca de 500 millones de dólares al año (entrevista a Yunus; en Yunus, 2008).
Características de la metodología microfinanciera del Grameen Bank	
<ul style="list-style-type: none"> - Los propios aldeanos definen las normas de estructura y funcionamiento. - Préstamos en pequeñas cantidades y en períodos cortos. - Préstamos sin garantías, sin aval y sin historial de crédito. - Los prestatarios deben demostrar que disponen de ingresos bajos (clientes pobres). - Conformación de grupos de cinco personas. - Reuniones semanales obligatorias del grupo. - Evaluación de las solicitudes de crédito por parte del grupo. - Cobro de tasa de interés cuatro puntos por arriba de la comercial. 	

Tabla 19. Caso Grameen Bank

- Disposición de cada prestatario de asumir la responsabilidad del crédito de otros miembros del grupo (fianza solidaria).
- Créditos para fines diversos.
- Otorgamiento de los créditos sin ningún tipo de discriminación.
- No se perdonan préstamos, sólo se reestructuran.
- Ningún servicio del banco es gratuito.
- Seguimiento continuo, por parte del banco, al negocio del prestatario (se verifica en detalle la inversión hecha con el préstamo).
- Todas las transacciones se realizan en el mismo pueblo.
- Todos los pagos se realizan en las reuniones semanales obligatorias.
- El aval social es de vital importancia.
- Se exige un ahorro obligatorio semanal.
- Se siguen rigurosamente las reglas (asistencia a las reuniones, ahorro y pago puntual de los créditos).
- Se descuenta 5% de impuesto en cada préstamo.
- Se crea un fondo de emergencia como una reserva, mediante una contribución hecha al final de cada año.
- Existe un estrecho contacto entre empleados y prestatarios.
- Se hace mucha supervisión sin exceso de formalismo.
- El banco realiza actividad social (organización de talleres, escuelas y oferta de insumos).
- El personal: debe ser fiable y conocedor de la región, tener carácter, imaginación y capacidad para asumir trabajos fuertes, dispuesto a someterse a entrenamientos rigurosos y a ser cambiado cada dos años.
- El banco debe garantizar la cobertura de los gastos administrativos con los ingresos obtenidos.
- El banco da prioridad a los registros y al control de la información generada.
- Cada sucursal del banco es tratada como si fuera un centro de ganancias independiente.
- El banco busca obtener rentabilidad, a la vez que construye un programa social.

Nota. Elaboración propia sobre la base de la información tomada de *El precio de un sueño: La aventura de Muhammad Yunus y el Grameen Bank* por D. Bornstein, 2006

Tabla 20. Caso Sistema Unit Desa del Banco Rakyat de Indonesia (BRI)

Origen

Este sistema tiene su origen en el año 1970, momento cuando al BRI se le asignó la tarea de financiar el programa de intensificación de producción de arroz de Indonesia, BIMAS. En este programa nacional de mejoramiento, debería proveerse de servicios, a cada 600 hectáreas regadas de arroz en Java y Bali y cada 2 mil hectáreas en las islas exteriores; servicios promovidos por un nuevo banco identificado como Unit Desa (unidad local) del BRI con el objeto de canalizar el crédito de forma directa a los agricultores participantes.

Objetivo

Sentar las bases para un sistema de banca rural viable

Evolución

Entre 1970 y 1983, se establecieron más de 3.600 oficinas, localizadas mayormente en las ciudades capitales de los subdistritos indonesios. Cada oficina prestaba sus servicios a un promedio de 18 localidades (Otero y Rhyne, 1998). Los créditos de BIMAS lograron un auge a mediados de los setenta, momento cuando bajó el interés del programa, por problemas enfrentados por los agricultores. Posteriormente, se produjo la transformación del sistema Unir Desa, que significó un importante cambio en la política financiera del Gobierno y en otras iniciativas del BRI orientadas al mercado. El BRI, ante el nuevo ambiente regulador, respondió con la adopción de tres cambios de política importantes, destinados a revitalizar el sistema Unit Desa (Otero y Rhyne, 1998):

1. Transformación del programa dirigido BIMAS del Unit Desa, en bancos rurales con oferta de servicio completo.
2. Los Unit Desa pasaron de ser sucursales del BRI, a unidades semiautónomas.
3. El Unit Desa se evaluó principalmente con base en su rentabilidad, en lugar de ser de acuerdo a las hectáreas cubiertas o la cantidad de dinero dado en préstamo.

Características de la metodología microfinanciera del Unit Desa

- Política de tasa de interés no restrictiva (para garantizar auto sostenibilidad y rentabilidad).
- Fomento de la dualidad entre desarrollo institucional e impacto en el desarrollo de la región.
- Incentivos directos a los prestatarios, ahorradores, empleados y administradores.
- Oferta de salarios justos, beneficios e incentivos a la productividad.
- Oferta de servicios financieros integrales en contraste con los créditos dirigidos.
- Importancia al ahorro.
- Los campesinos de bajos ingresos son considerados clientes buenos y rentables.

Nota. Elaboración propia sobre la base de la información tomada de *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales: Estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres* por M. Otero y E. Rhyne, 1998.

Tabla 21. Caso Financiera Calpiá de EL Salvador

Origen

Sus actividades iniciaron en el año 1988, a partir del servicio de crédito de la ONG AMPES, la cual tenía como misión representar los intereses de las pequeñas y medianas empresas. Desde 1995, el servicio de crédito de AMPES se transformó en la Financiera Calpiá, como intermediaria financiera regulada, previamente la Financiera Calpiá había cumplido con las exigencias de la Superintendencia del Sistema Financiero, además de contar con indicadores de solvencia y rentabilidad satisfactorios (Navajas y González-Vega, 2002).

Objetivo

Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los empresarios de la micro y pequeña empresa.

Evolución

La Financiera Calpiá se ha caracterizado, en su desempeño, por haber obtenido logros positivos en términos de cobertura y sostenibilidad, los cuales son incomparables con casos similares en El Salvador o en América Latina. Esta institución demuestra ser solvente y presenta niveles crecientes de ganancia desde que se dio origen en 1999. De igual forma, muestra señales de profundidad de acuerdo con el tamaño de los préstamos, los cuales han crecido en el tiempo. La cobertura, medida en número de préstamos y en su tamaño, igualmente ha aumentado durante el período comprendido entre 1995 y 1998. El nivel de autosuficiencia incrementó tanto que, de acuerdo con información de la Superintendencia del Sistema Financiero, se redujo la participación de los préstamos dentro de los pasivos de 63,5% en 1999 a 40,3% en el año 2000; de manera simultánea, los depósitos aumentaron su participación de 33,6% a 56,5% en el período indicado. Los logros en su desempeño de cartera y en cuanto al retorno sobre el patrimonio, han sido más óptimos que los del resto del sistema bancario de El Salvador.

Características de la metodología microfinanciera de la Financiera Calpiá

- Análisis profundo de cada cliente.
- Seguimiento del uso de los fondos por parte de los clientes.
- Análisis de hogar-empresa de los clientes como una unidad económica indisoluble, se evalúan como un todo.

Tabla 21. Caso Financiera Calpiá de EL Salvador

Características de la metodología microfinanciera de la Financiera Calpiá

- Importancia de la variedad de opciones de ingresos por parte de los clientes.
- Mantener una relación de largo plazo con los clientes.
- Es indispensable cualquier tipo de garantía, incluso no tradicional, con suficiente valor para el prestatario, aunque tenga bajo valor de mercado.
- Se otorgan préstamos individuales.
- Los oficiales de crédito (en otros casos analistas) son el vínculo fundamental entre la financiera y los clientes.
- El otorgamiento de los préstamos es rápido.
- Los préstamos se cobran independientemente de las circunstancias.
- Se realiza una evaluación rigurosa del cliente, a través del propio cliente, de referencias de otros clientes, de diversas organizaciones financieras y de visitas al negocio o la parcela y el hogar.
- Extenso conocimiento de la actividad agrícola.
- Importancia de determinar claramente la capacidad de pago del agricultor
- El crédito a la cosecha se otorga en los meses pico y con condiciones ajustadas a los ciclos agrícolas.
- Importancia de disponer de acceso al hogar del prestatario.
- Realización de pocos trámites burocráticos durante el proceso de asignación del crédito.
- Los analistas son el pilar humano de la institución.
- Los analistas: son cuidadosamente seleccionados y entrenados, se prioriza a los recién graduados o estudiantes universitarios de carreras como economía, administración o ramas agrícolas, residenciados cerca de la agencia, con licencia para conducir, disponibilidad para trabajar fuera de la oficina, es decir, en el campo, quienes deben mantener buenas relaciones con la comunidad y disponer de conocimientos básicos de computación, contabilidad y análisis financiero. Reciben incentivos monetarios de acuerdo con los resultados de su cartera.
- Se comprende con claridad su nicho de mercado.
- Se realiza un adecuado desarrollo y aplicación de una fuerte tecnología de crédito.
- Se dispone de un eficiente sistema de información como apoyo al trabajo de los analistas.
- Se tienen limitaciones en cuanto a conocer el número total de pobres atendidos.

Nota. Elaboración propia sobre la base de la información tomada de *Innovación en las finanzas rurales: Financiera Calpiá, de El Salvador* por S. Navajas y C. González-Vega, 2002.

Tabla 22. Caso Fundación Agrocapital de Bolivia

Origen
Fundación privada sin fines de lucro, nacida el 23 de enero de 1992. Desde sus inicios, se propuso ofrecer servicios financieros de forma sostenible y eficaz. Su creación fue auspiciada por el Gobierno boliviano y la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID), con el aporte patrimonial de la Secretaría ejecutiva de la <i>Public Law</i> 480 y la asistencia técnica de la ONG <i>Agricultural Cooperative Development International</i> (ACDI) (Alvarado y Galarza, 2002).
Objetivo
Contribuir con el desarrollo rural y periurbano de Bolivia, con el otorgamiento de préstamos de corto, mediano y largo plazo, dirigidos a la comercialización, producción agropecuaria, agroindustria, transporte, y servicios complementarios de microempresas, pequeñas y medianas
Evolución
Agrocapital se desarrolló en menor escala, orientada a financiar capital de trabajo y de inversión en actividades productivas, comerciales y de servicios en áreas rurales y urbanas, otorgando préstamos con rangos entre 544 y 10.000 hasta veinticuatro dólares americanos y plazos de uno hasta 24 meses. En el campo de las microfinanzas ofrece tres productos: microcréditos en dólares, microcréditos en bolivianos y maxicréditos en dólares, esta última opción se ofrece a clientes con mayores ingresos.
Características de la metodología microfinanciera de la Fundación Agrocapital de Bolivia
<ul style="list-style-type: none"> - Financia capital de trabajo, inversión en actividades productivas, comerciales y de servicios, en áreas urbanas y rurales. - Los plazos de los créditos son de veinticuatro meses. - Se le exige al prestatario, experiencia en su negocio. - El prestatario debe disponer de buenas referencias (de vecinos, acreedores, clientes, parientes y la central de riesgos). - El prestatario debe cubrir dos veces el crédito solicitado con su patrimonio disponible. - El patrimonio del prestatario puede estar constituido por cocina, electrodomésticos, televisor, camas y muebles, entre otros. - Se le exige al prestatario un garante solidario. - El prestatario debe demostrar capacidad de pago, mediante el cálculo del ratio de superávit de flujo de caja. - El analista de crédito debe visitar el hogar o negocio del prestatario, para constatar el lugar de residencia y evaluar la solicitud de crédito. - La tecnología individual se adapta a las características y necesidades de los clientes. - Los términos de los contratos son específicos para cada cliente. - Los pagos de los créditos son mensuales, a excepción de los agropecuarios. - Se financia cualquier tipo de actividad económica o técnica, siempre y cuando sea rentable. - Existe un nexo estrecho entre los analistas y los clientes. - Se otorgan créditos a aquellos solicitantes con su vivienda y su negocio cerca de la agencia. - Se diseña el crédito de acuerdo con las características de cada cliente, al tomar en cuenta el flujo de caja familiar y las garantías. - Los analistas deben tener experiencia crediticia y conocimiento del medio, formación profesional, capacidades de negociación y comunicación, idoneidad ética, transparencia, responsabilidad y orden, además de ser oriundo de la zona.
Nota. Elaboración propia sobre información tomada de <i>Fundación Agrocapital de Bolivia: pionera otorgando préstamos individuales en las áreas rurales</i> por J. Alvarado y F. Galarza, 2002.

Tal como se observa en las cuatro tablas precedentes sobre experiencias microfinancieras exitosas, el reto ha sido bastante exigente. En estos escenarios, es difícil apostar al éxito de las IMFs rurales, entre otras razones, por los riesgos asociados a la agricultura como principal actividad desarrollada en el medio rural, así como por la dispersión de la población, los problemas de información asimétrica con la consecuente selección adversa y el riesgo moral.

A pesar de lo anterior, sus adecuadas metodologías microfinancieras les han permitido crecer y ser sustentables en el tiempo. En todos los casos, el denominador común ha sido el mantener contacto continuo y directo con los clientes/prestatarios, otorgar préstamos pequeños en sus inicios, con plazos de pago cortos y mediante trámites sencillos y rápidos.

Asimismo, se considera la seguridad de las transacciones y modelo de negocio a través de la solicitud de garantías, como por ejemplo, la fianza solidaria de uno o más miembros del grupo o del programa. Además se cuenta con una evaluación rigurosa del cliente/prestatario, de su entorno familiar y de su emprendimiento (en caso de tenerlo) realizada por analistas/asesores de crédito y conocedores del medio que están altamente comprometidos con la organización e incentivados para tal fin.

Adicionalmente, se fomenta con fuerza el ahorro para lograr la intermediación financiera, cobran tasa de interés comercial a objeto de cubrir todos sus costos y garantizar la sustentabilidad financiera. Por otra parte, producen información social y financiera de manera confiable y continua, lo cual permite realizar un seguimiento y evaluación permanente a su gestión. En resumen, tales experiencias son dignas de ser consideradas y analizadas cuando se piensa en evaluar el desempeño de propuestas MFs bajo diferentes enfoques.

12. Reseña sobre CRs y las IMFs analizadas

En esta parte del capítulo se presta especial atención al estudio específico de las cajas rurales, instituciones microfinancieras y organizaciones no gubernamentales que desarrollan sus actividades microfinancieras en el territorio nacional. Se recuerda la agrupación de las instituciones públicas y la ONG en la categoría de IMFs a objeto de diferenciar este grupo del representado por las CRs.

12.1. Sobre las cajas rurales (CRs)

De acuerdo con Martínez (2004), PRODECOP, a partir del cual surgen las CRs, inicia sus operaciones a partir del 25 de junio de 1998 y su objetivo plantea el mejoramiento de la calidad de vida y la economía de las familias campesinas pobres y pequeños productores. Este quehacer pasa por su inserción en el progreso local que les permita incrementar los ingresos agropecuarios y las condiciones económicas de dichas familias. El programa es manejado por la Fundación de Capacitación e Innovación para apoyar la Reforma Agraria (CIARA), ente adscrito al Ministerio de Agricultura y Tierras de la República Bolivariana de Venezuela. Para lograr el objetivo general, PRODECOP se fijó los siguientes objetivos específicos:

- Proveer capacitación y asistencia técnica a las comunidades rurales pobres.
- Crear y fortalecer formas de participación y enlaces operativos y financieros entre las comunidades y los gobiernos municipales y estatales.
- Crear y fortalecer organizaciones de participación y acción social, así como de carácter financiero, productivo y económico.
- Mejorar los ingresos de las familias de agricultores mediante la promoción de tecnologías vinculadas al acceso al crédito, al mismo tiempo que apoya la diversificación agrícola y la introducción de cultivos de mejor rentabilidad.
- Ofrecer apoyo a las políticas de descentralización del Gobierno de Venezuela, con miras a fortalecer los gobiernos locales y regionales.
- Apoyar la consolidación de los entes estatales y privados vinculados con el desarrollo del sector campesino.

La creación de PRODECOP surgió a partir de una serie de reformas introducidas en la década de los noventa, orientadas a una economía de mercado que eliminaba subsidios, promovía la participación de agentes privados en servicios tradicionalmente ofrecidos por el Estado y que inició un proceso de descentralización con transferencia de poder político, recursos financieros y programas específicos a los gobiernos estatales y municipales. La implementación del PRODECOP no sólo perseguía aliviar los elevados niveles de pobreza, sino lograr además la ruptura de su ciclo al incorporar a los campesinos pobres en los programas de desarrollo. A través de ofertas de capacitación se les ofrecía a estos trabajadores la posibilidad de obtener las competencias que les permitieran organizar y administrar sus propias instituciones rurales, sean de crédito, ahorro y apoyo a la producción local. Se procura así, generar respuestas a la falta de oportunidades de financiamiento y de creación de microempresas (Martínez, 2004). En el desarrollo del proyecto, se diseñaron dos componentes: (a) Capacitación para el Desarrollo y la Participación Ciudadana y (b) Servicios Financieros y Sistema Financiero Rural.

El objetivo de la Capacitación para el Desarrollo y la Participación Ciudadana es desarrollar, en el medio regional, municipal y local, las capacidades técnicas y sociales de los recursos humanos comprometidos con los proyectos, a objeto de ser sujetos activos del desarrollo económico y social (Martínez, 2004). En ese cometido, se capacitaron a los beneficiarios, a fin de crear organizaciones socio comunitarias como escenarios de acción civil y social, en función del incremento y la eficiencia de la participación de los beneficiarios en la elaboración de diagnósticos, elaboración de propuestas, administración de los programas locales y promoción de vínculos con los gobiernos locales y regionales. Además, se crearon organizaciones económico-productivas en calidad de cooperativas y microempresas, para dar apoyo a la producción agropecuaria local. Finalmente, se instauraron organizaciones financieras que tomaron la figura de CRs para ofrecer servicios financieros de ahorro y acceso crediticio.

La implementación del programa se desarrolla de acuerdo con el siguiente esquema: las comunidades son abordadas por el equipo del extensionista social y los promotores, en la primera fase, identifican los líderes naturales y formales mientras recogen información sobre la comunidad; luego se hace un diagnóstico participativo de dicha comunidad, se capacitan a los miembros para que analicen los problemas y detecten potencialidades en las áreas de salud, educación y producción. De manera simultánea, se promueve la formación de grupos de beneficiarios denominado Grupos de Interés Múltiple, que representan el punto de referencia de las acciones desplegadas por PRODECOP. A partir de estos grupos de interés múltiple se constituyen los grupos de participación social, las cooperativas de producción y las CRs.

Los extensionistas sociales son quienes permiten el vínculo entre PRODECOP con el municipio en función del progreso rural y uso de fondos para el financiamiento. Estos fondos se forman con aportes municipales, del Estado y de PRODECOP. El trabajo se adelanta con la participación inicial de cincuenta promotores sociales, quienes realizan el trabajo de campo a nivel de las comunidades (con trece comunidades cubiertas por cada uno). A nivel estatal, la supervisión del trabajo de los extensionistas sociales y de los promotores, la realizan tres coordinadores y establecen vínculos con el resto del estado.

El componente del programa, identificado como Servicios Financieros y Sistema Financiero Rural, tiene por objetivo promover servicios financieros al pequeño productor para que financie sus inversiones y producción, de esta manera, incrementa sus ingresos y mejora su calidad de vida y la de su familia. Este programa se implementa con la identificación, en primer lugar, de los grupos de interés financiero de la comunidad, ellos reciben la capacitación necesaria para fundar una CR. Son requisitos elaborar los reglamentos, elegir la junta directiva y el comité de crédito; luego de ser elegidos, reciben capacitación adicional en las áreas de procedimientos financieros, contables y administrativos. El deber ser consiste en que las CRs sean participativas, eficientes y sustentables. Una CR, de acuerdo con Lozano (s.f.), es una

organización de desarrollo de carácter financiero, local, propiedad de los usuarios miembros de una comunidad, creada con la finalidad de captar recursos, otorgar préstamos e incentivar el ahorro en los productores rurales, artesanos, comerciantes y prestadores de servicios. Su creación y puesta en marcha orienta sus actividades al fomento del desarrollo local sugerido por los socios y por las organizaciones cooperantes. Este modelo se plantea como objetivos:

- Contribuir con el desarrollo de una cultura local de participación.
- Promover la organización de los miembros de las comunidades.
- Desarrollar el sentido de propiedad.
- Fomentar el conocimiento local acerca de las opciones de financiamiento.
- Procurar los recursos, tanto de origen interno como externo, necesarios para cubrir las necesidades de financiamiento.
- Promover el ahorro de los miembros de la comunidad y de las áreas de influencia de la CR.
- Desarrollar una conciencia de responsabilidad de pago en la población.

Las estrategias tecnológicas financieras de las CRs, de acuerdo con Lozano (s.f.) se definen como:

- *Realización de aportes*: representa la base fundamental en el desarrollo del sentido de propiedad de los miembros de la CR. El monto de los aportes es definido por los propios socios con la fijación del costo de cada Certificado de Contribución Patrimonial (CCP), de acuerdo con las posibilidades económicas de cada socio y con base en la confianza entre los miembros.
- *Captación de ahorro local*: la CR promueve la movilización de ahorros de los habitantes del medio rural, lo cual permite el acceso al servicio de ahorro a estos pobladores, la movilización de fondos que, de otra forma, estarían ociosos y el incremento del monto de la cartera de préstamos para reemplazar los fondos provenientes del Estado.

- *Créditos vinculados al aporte*: con los que se pretende capacitar a los socios en el sentido de aumentar los montos a financiar en proporción a los montos de los aportes, hechos a través de la compra de CCP.
- *Préstamos iniciales pequeños*: con los que se pretende conocer al cliente, a fin de garantizar el retorno del crédito, reducir los costos y crear un adecuado compromiso de pago.
- *Plazos cortos*: otorgados en los préstamos iniciales, con el fin de obtener la capitalización del programa y los flujos de dinero necesarios para seguir creciendo. Los plazos no se asocian necesariamente a la actividad financiada, sino a la capacidad de pago del prestatario.
- *Diversificación de cartera*: a fin de incrementar los ingresos de las CRs y reducir el riesgo al financiar actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales, artesanales, agroindustriales, de servicios, personales como compra de muebles, enseres y libros, entre otros.
- *Periodicidad y regularidad de los pagos*: los cobros se hacen localmente, lo cual garantiza una relación permanente entre la CR/el cliente y se reduce la morosidad en los pagos.
- *Utilización de mecanismos locales para reducir los riesgos, la morosidad y los costos*: los socios deciden acerca de la admisión de nuevos socios, ejercen la presión de cobro, con responsabilidad solidaria colectiva y mantienen el control y supervisión del crédito. Asimismo, ellos reciben el conocimiento necesario para realizar los análisis técnico-financieros de las operaciones de créditos y la gestión total de la CR; de esta forma, se minimizan los riesgos de pérdida, la morosidad y los costos.
- *Tasas de interés reales*: para el sector rural, el aspecto más importante en el financiamiento es la oportunidad del crédito y no las bajas tasas de interés. Se pretende evitar una descapitalización de los recursos disponibles, por lo tanto, se aplica tasa de interés real positiva y así contribuir con el mantenimiento del valor del dinero.

- *Utilización del otorgamiento de crédito con recursos internos:* son provenientes de los aportes de los socios, aunado a la capacitación y a las herramientas necesarias para el desarrollo de las operaciones, lo que permite crear una plataforma para que los potenciales usuarios de los recursos externos (de donantes y del Estado) dispongan de los conocimientos necesarios en el análisis y el debate con los otorgantes y las condiciones de créditos que se pudieran obtener.

La metodología de las CRs exige que se cumplan los siguientes aspectos:

- Debe estar formada por individuos organizados para gestionar recursos tanto internos como externos.
- Los miembros deben vivir en la comunidad donde opera la caja, desarrollar actividades productivas, servicios o comerciales, ser de reconocida solvencia moral, compartir intereses con los asociados y tener confianza mutua.
- La participación de cada socio la decide el grupo de asociados.
- Tal participación se materializa con los aportes realizados, así se desarrolla el sentido de propiedad de cada socio.

Las diversas fuentes de financiamiento que dispone una CR son: fondos provenientes de las acciones (CCP) adquiridos por los socios y los ahorros captados, intereses devengados en las operaciones de crédito, donaciones y préstamos de instituciones públicas y privadas, nacionales e internacionales. En el funcionamiento de las CRs se previó, desde sus inicios, que durante los tres primeros años de vida, sus miembros recibieran capacitación y apoyo por parte de empresas asesoras contratadas por el PRODECOP, a efectos de facilitar su constitución, crecimiento y consolidación. Las empresas contratadas deben propiciar las relaciones entre la banca comercial y las CRs a fin de acceder a los recursos de la banca; además deben promover relaciones con las comercializadoras y la agroindustria en el beneficio del mercadeo de los productos de los asociados. Al concluir los tres primeros años, cada CR está en libertad de decidir si contrata o no los servicios de la empresa asesora.

Adicionalmente, la dirección y coordinación de los Servicios Financieros y Sistema Financiero Rural cuentan con un comité financiero conformado por un representante del Sistema Nacional de Financiamiento Agrícola (SINFA), un representante del Fondo de Crédito Agrícola (FCA) y un representante del PRODECOP (Martínez, 2004).

Según Martínez (2004), PRODECOP, tal como está estructurado, promueve la participación activa de los beneficiarios, pretende lograr su empoderamiento y el de sus organizaciones para que participen activamente en la toma de decisiones a nivel de comunidad, municipal y estatal. Este hecho implica un cambio de paradigma, pues deja de lado la actitud pasiva de los beneficiarios y toma la iniciativa en la lucha por romper con los círculos de pobreza. Con base en estas afirmaciones, Rojas (2011) relaciona los logros más relevantes de las CRs como sistema de microfinanciamiento rural, a partir de lo señalado por la Fundación CIARA en su análisis sobre la aplicación del instrumento (que efectúa periódicamente) denominado: niveles de desarrollo organizacional y específico:

- Más de 500 CRs operativas en todo el país.
- Promoción de la participación local, con niveles de equidad en edad y género.
- Fortalecimiento de la cultura del ahorro, crédito y pago oportuno por parte de los miembros de las cajas rurales.
- Canalización de los recursos a los socios desde diversas fuentes.
- Creación de pequeñas empresas propiedad de los socios de las CRs.
- Contribución con la economía local y creación del efecto sinergia.
- Elevados niveles de cohesión interna con apertura de espacios propicios para la diversidad, tanto de género como de edad.
- Establecimiento de normas claras y efectivas y conocimiento, por parte de los socios, de reglamentos, acuerdos y compromisos.
- Elevados niveles de confianza entre los socios y los miembros de las respectivas juntas directivas.

- Programas de capacitación y aprendizaje constante.

Hernández (2008), por su parte, destaca el funcionamiento administrativo de las CRs con evidencia en su praxis, la cual ha desmontado el mito referido de que *los pobres no pagan*, pues dichas cajas reportan tasas de morosidad bajas.

A este nivel, conviene presentar una breve reseña sobre las siete instituciones seleccionadas en el presente estudio para contrastarlas con el desempeño de las CRs, previamente identificadas. Se aclara que el Banco Agrícola de Venezuela (BAV); Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista (FONDAS), Fondo Merideño para el Desarrollo Económico Sustentable (FOMDES) y el Programa Andes Tropicales (PAT), no se encuentran reseñadas previamente en la Tabla 17 referida a las instituciones que hacen microfinanzas en Venezuela. Sin embargo, fueron seleccionadas por sus objetivos orientados a los pequeños y medianos productores y microempresarios del medio rural, además de haber estado dispuestas a suministrar información.

www.bdigital.ula.ve

12.2. Sobre las instituciones microfinancieras (IMFs) y la organización no gubernamental (ONG)

A. Banco del Pueblo Soberano

Reseña histórica

Se funda el 26 de octubre de 1999, como un ente encargado de luchar contra la pobreza, al facilitar el acceso a las comunidades organizadas, las empresas familiares, las personas naturales, las cooperativas y cualesquiera otras formas de asociación comunitaria para el trabajo, a los servicios financieros y no financieros. Esto lo hace de manera rápida y oportuna con actividades económicas en desarrollo o con iniciativas para desarrollarlas, a fin de integrarlas en la creación de un nuevo modelo económico, sustentado en los principios de participación ciudadana, justicia social, democracia, eficiencia y productividad.

Misión

Institución del sistema microfinanciero, con un enfoque hacia el modelo de desarrollo soberano, social, sostenible, endógeno y humanista, creada para prestar servicios no financieros y financieros oportunos y construir una economía social desde el reconocimiento de los saberes, vocaciones productivas, habilidades, hábitos, potencialidades y necesidades de las comunidades habitantes de las zonas más excluidas (Banco del Pueblo Soberano, 2013).

Visión

Ser la primera institución del sistema microfinanciero venezolano que desarrolle proyectos socio productivos comunitarios, con criterios de equidad y justicia social, al combatir los sistemas y las condiciones que han impuesto la miseria y la pobreza en Venezuela (Banco del Pueblo Soberano, 2013).

Valores

Inclusión social, bondad, solidaridad, conciencia del deber social, corresponsabilidad, igualdad material y cultural, fraternidad, pluralismo, cooperación, honradez, justicia social, conciencia social y ambientalista, tolerancia, bien común, independencia, moral colectiva, sensibilidad social, ética, eficiencia y respeto (Banco del Pueblo Soberano, 2013).

B. Banco de Desarrollo de la Mujer

Reseña histórica

El Banco de Desarrollo de la Mujer es el único de este tipo que a nivel mundial, es financiado por el Estado. Está dedicado a impulsar el desarrollo integral a través de servicios financieros y no financieros. En el país fue creado según Decreto N° 1.243 de fecha 08 de marzo de 2001 y publicado en la Gaceta Oficial N° 37.154 de la misma fecha. Abre sus puertas el 13 de septiembre de 2001, y sus metas no solamente

están en el otorgamiento de créditos, sino en la producción de un cambio radical a nivel de la autopercepción y valoración de las mujeres en condición de exclusión y discriminación. Procura la organización colectiva y solidaria para promover su participación protagónica soberana e igualitaria en la construcción de un sistema socialista feminista.

Misión

Institución microfinanciera pública que facilita a las mujeres, en condiciones de pobreza, la organización solidaria en sus comunidades respecto del trabajo socio-productivo, al darles acceso a los servicios no financieros y al microcrédito de manera oportuna y corresponsable (Banco de Desarrollo de la Mujer, 2015).

Visión

Ser un medio para la consolidación de la economía socialista, popular, solidaria y ambientalmente sustentable, con igualdad y equidad de género, donde las mujeres son parte esencial de la vida socio-económica del país, en una sociedad justa y amante de la paz (Banco de Desarrollo de la Mujer, 2015).

C. Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI)

El FONDEMI fue creado por decreto presidencial publicado en Gaceta Oficial N° 37.164 de fecha 22 de marzo de 2001, adscrito al Ministerio del Poder Popular para las Comunas y Protección Social. Originalmente, este fondo se orientaba a facilitar el acceso a los servicios financieros y no financieros, de manera rápida y oportuna, a las comunidades populares y autogestionarias, tales como las empresas familiares, las personas naturales autoempleadas o desempleadas y cualquier otra forma de asociación comunitaria que tenga iniciativas para llevar adelante una actividad económica. El objetivo es integrarlas a la producción económica y social del país, a través de la figura del *ente de ejecución*, es decir, un intermediario directo entre el Gobierno venezolano y el pueblo organizado.

A partir del año 2006, se le designa la tarea de construir una nueva forma de ver las microfinanzas, en la cual el pueblo asume tareas de Estado, mediante la recepción de aportes para dar créditos. Surge así la Unidad de Gestión Financiera conocida como Banco Comunal, que funciona como un ente de ejecución financiero administrador de los recursos generados, asignados o captados por los consejos comunales. Con esta nueva responsabilidad, FONDEMI concentra sus esfuerzos en la ejecución de tres procesos estratégicos a saber: la formación, el financiamiento y el acompañamiento integral para impulsar el nuevo sistema de economía comunal y, en consecuencia, el fortalecimiento del poder popular.

En la actualidad, FONDEMI desarrolla su gestión basado en las siguientes leyes: Ley Orgánica de las Comunas; Ley Orgánica de Contraloría Social; Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal; Ley Orgánica del Poder Popular; y la Ley Orgánica de Planificación Pública y Popular, promulgadas en el año 2010 (FONDEMI, 2014).

D. Fondo Merideño para el Desarrollo Económico Sustentable (FOMDES)

Origen

Institución creada el 02 de enero de 2001, por iniciativa del Gobierno Bolivariano del estado Mérida, para mejorar la calidad de vida de los merideños a través del otorgamiento de créditos productivos

Misión

Institución pública que promueve el desarrollo de los sectores agrícola, pecuario, turismo, artesanía, pequeña y mediana empresa e industria, microempresas, vivienda, cooperativas y cajas rurales, dirigidos a optimizar su productividad, calidad y competitividad, a través del financiamiento, capacitación, asesoría y asistencia, con el fin de fomentar el empleo (directo e indirecto) permanente y contribuir con el crecimiento sostenido del estado Mérida (FOMDES, 2014).

Visión

Ser una institución pública reconocida por las soluciones de financiamiento oportuno y asistencia técnica especializada a los diferentes sectores productivos del estado, que genera un incremento considerado en sus niveles de productividad y capacidad de empleo, reflejado en el desarrollo sostenido de Mérida. Para ello, se financian actividades de carácter productivo, que transforman una materia prima para obtener un producto terminado con valor agregado, a excepción del sector turismo por corresponder al sector de servicios (FOMDES, 2014).

E. Línea de crédito del Programa Andes Tropicales (PAT)

El Programa Andes Tropicales (PAT) es una fundación privada que opera bajo la modalidad de ONG, el cual se desempeña a favor de la protección del medio ambiente, mediante la identificación y estudio de las causas profundas de los problemas que enfrentan los ecosistemas, a objeto de buscar y promocionar soluciones viables para resolverlos. El objetivo del PAT es facilitar la conservación de escenarios naturales a través de programas de conservación, en los cuales se da prioridad a la participación comunitaria. Sus líneas de acción prioritarias son el turismo rural comunitario, a favor de las comunidades campesinas y la geografía aplicada al desarrollo sostenible (Fundación Programa Andes Tropicales, s.f.).

La línea de crédito (que opera a través del Fondo de Crédito Verde) del PAT se orienta a la atención de necesidades técnicas y financieras para consolidar microempresas comunitarias oferentes de servicios que satisfagan las necesidades de la comunidad y de los visitantes (servicios turísticos, producción y comercio), se ofrece a los beneficiarios un proceso de sensibilización, capacitación y asesoramiento para apoyar y mejorar los servicios en vías de desarrollo de las comunidades rurales (Peña, Araujo y Leal, 2009), específicas de la zona cafetalera del piedemonte andino localizados en los estados Trujillo y Barinas. Asimismo, persigue aumentar los ingresos percibidos por los menos favorecidos del sistema social (individuos y grupos

sin acceso al sistema bancario formal), respecto a sus necesidades microfinancieras familiares y comunitarias. De esta forma se contribuye a mejorar sus condiciones de alimentación, vestido y educación, mientras les garantiza pertenecer a una asociación/cooperativa creada o reconocida por el PAT, en la cual los miembros actúan como fiadores solidarios garantizando los préstamos (Peña, Araujo y Leal, 2009). Esta línea de crédito se financia con recursos provenientes de organismos nacionales e internacionales.

F. Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista (FONDAS)

El FONDAS se propone crear medios que propicien la inclusión social y permitan la participación efectiva del pueblo en la formulación, ejecución y control de sus políticas y resultados, al facilitar el contacto directo entre las comunidades, el agro y los trabajadores del Fondo.

Misión

Crear, promover y consolidar la construcción de un nuevo modelo socio productivo, a fin de contribuir al desarrollo agrario socialista, a través de la asistencia financiera y el acompañamiento integral en el marco de las políticas, planes, programas y proyectos del Ejecutivo Nacional, con la participación activa de las comunidades de pequeños y medianos productores, para alcanzar niveles de crecimiento sostenido que permitan garantizar la seguridad agroalimentaria de la población (FONDAS, p. s/n).

Visión

Ser una institución destinada a consolidar el desarrollo agrario socialista, de forma coordinada con el Poder Popular, para garantizar la inclusión social, el desarrollo y fortalecimiento de las cadenas productivas que garanticen la profundización y consolidación de la seguridad y soberanía alimentaria, desde la perspectiva del modelo socio-productivo de la Nación (p. s/n).

Líneas estratégicas

- El fortalecimiento de las funciones del Estado
- La planificación centralizada
- La ampliación de la participación popular, a través de los consejos consultivos y los comités de seguimiento
- Apoyo preferencial a los pequeños y medianos productores, vinculados a los consejos comunales, consejos campesinos, consejos de pescadores, pueblos y comunidades indígenas y cualquier otra forma de organización comunitaria.
- Responsabilidad social: los beneficiarios de financiamientos deben destinar un porcentaje mínimo de 20% de la producción obtenida para la venta en los mercados locales y al intercambio no monetario con otras unidades de producción. De igual forma, deberán contribuir con la entrega gratuita y directa de 5% de la producción obtenida a los órganos y entes del Estado con competencia en agricultura, tierra y de alimentación. Las empresas que reciban apoyo del Gobierno Nacional, a través de este fondo socialista, deberán destinar hasta 75% de la producción obtenida, hacia los centros de acopio, procesamiento agroindustrial y redes de distribución de alimentos del Estado, a partir de las modalidades establecidas en los contratos de financiamiento.

G. Banco Agrícola de Venezuela (BAV)

El Banco Agrícola de Venezuela (BAV) es una iniciativa revolucionaria, promovida por el Gobierno Bolivariano, a objeto de fomentar el desarrollo social y productivo de la nación, en el contexto de un modelo de gestión social emergente, con fomento de la participación protagónica del pueblo. Para ello, los campesinos, campesinas, productores y productoras obtienen financiamiento agrícola con tasas de interés solidarias, requisitos mínimos y orientación para garantizar el éxito de su plan productivo, así como su impacto social positivo en las comunidades.

Misión

Crear promover y consolidar un sistema de producción de bienes y servicios, para contribuir al desarrollo agrario, a través de la asistencia financiera y el acompañamiento integral; todo ello enmarcado en las políticas gubernamentales y la participación activa de las comunidades, con miras a alcanzar niveles de crecimiento sostenido que promuevan la seguridad y soberanía alimentaria de la población venezolana (Banco Agrícola de Venezuela, 2015).

Visión

Promover el desarrollo agrario del país, con la prestación de servicios financieros y no financieros, de manera eficiente, oportuna y seguro, con una gestión suficiente para mantener un crecimiento sostenible, con valores de identidad, honestidad, transparencia y ética. Para ello, el Banco Agrícola de Venezuela, se constituye en uno de los promotores del modelo Agrario Socialista en Venezuela.

En síntesis, las microfinanzas (MFs), especialmente las rurales, son uno de los temas centrales de la presente investigación, pues constituyen un mecanismo efectivo en la lucha contra la pobreza y precisan entender el fenómeno económico estudiado en el estado Mérida. En el siguiente y último capítulo teórico, se aborda el tema de evaluación de desempeño de las IMFs, el cual, junto los capítulos ya mencionados, sirve de soporte para el posterior desarrollo del trabajo empírico.

REFERENCIAS

- Amaro, Y. (2014). *Riesgo financiero en la gaveta obligatoria de microcréditos*. Trabajo de Grado de Especialización, Universidad Centro Occidental Lizandro Alvarado, Barquisimeto, Venezuela.
- Alvarado, J. y Galarza, F. (2002). Fundación Agrocapital de Bolivia: pionera otorgando préstamos individuales en las áreas rurales. En: M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias en América Latina y El Caribe* (pp. 223-254). Lima: CEPES, Academia de Centroamérica y BID.
- Alves, J. (2011). *Los microcréditos, su funcionamiento en Venezuela, quién los otorga y qué ventajas tienen* [Documento en línea]. Disponible: <http://alvesjuliocesar.blogspot.com/2011/04/los-microcredito-su-funcionamiento-en.html> [Consulta: 2012, marzo 22]
- Banco Agrícola de Venezuela, BAV. (2015). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.bav.com.ve/> [Consulta: 2016, enero 5]
- Banco de Desarrollo de la Mujer. (2015). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.banmujer.gob.ve/> [Consulta: 2016, marzo 30]
- Banco Interamericano de Desarrollo, BID. (1995). *The ID and microenterprise: Promoting growth with equity*. Washington, D.C.: Autor.
- Banco del Pueblo Soberano 2013). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.bancodelpueblo.gob.ve/> [Consulta: 2014, junio 9]
- Benítez, S. (2007). *Análisis comparativo de la gestión de programas crediticios para microempresas, entre instituciones financieras gubernamentales y banca comercial*. Trabajo de Grado de Maestría, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.
- Berger, M. (2000). Las microfinanzas: Un mercado emergente dentro de los mercados emergentes. En: Larry Sawers, Daniel Schydlowsky y David Nickerson, *Emerging financial markets in the global economy*. Washington, DC: World Scientific and Imperial College Press.
- Bornstein, D. (2006). *El precio de un sueño. La aventura de Muhammad Yunus y el Grameen Bank*. Caracas: Melvin.
- Chu, M. (2010). Las microfinanzas: creación simultánea de impacto social y valor comercial. *Debates IESA*, 15 (3), 26-30.

- Clemente, L. (2009). *Microfinanzas y políticas públicas: Desempeño y propuestas para la acción en la República Bolivariana de Venezuela* [Documento en línea]. Disponible: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5195/S0900641_es.pdf?sequence=1 [Consulta: 2016, febrero 5]
- Club de Gestión de Riesgos de España (2014). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.clubgestionriesgos.org/secciones-informacion-riesgos/gestion-de-activos-y-pasivos/> [Consulta: 2016, marzo 30]
- Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Gaceta Oficial N° 37.164 (Decreto N° 1.250). (2001, marzo 14). [Transcripción en línea]. Disponible: <http://www.pgr.gob.ve/dmdocuments/2001/37164.pdf> [Consulta: 2016, enero 5]
- Del Ángel, G. (2011). El estado y los servicios financieros al medio rural. Análisis a través del caso fideicomisos instituidos en relación con la agricultura. *Estudios Agrarios*, 17 (46), 75-109.
- Dugarte, Y. (2011). *Efecto de la información asimétrica en la oferta de microcréditos*. Trabajo de Grado de Maestría, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.
- Eco-Finanzas (s.f.). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/F/FONDEO.htm> [Consulta: 2014, mayo 30]
- Economist Intelligence Unit, EIU (2011). *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2011* [Documento en línea]. Disponible: http://publicaciones.caf.com/media/15066/eiu_microfinance2011_sp_webr1.pdf [Consulta: 2012, enero 20]
- Economist Intelligence Unit, EIU (2014). *Microscopio global 2014: Análisis del entorno para la inclusión financiera*. [Documento en línea]. Disponible: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=39207371> [Consulta: 2015, octubre 17]
- Federación Latinoamericana de Bancos, FELABAN (2005). *Bancarización para la mayoría: Microfinanzas rentables y responsables* [Documento en línea]. Disponible: http://www.felaban.net/archivos_documentos_interes/archivo20140714210743PM.pdf [Consulta: 2015, octubre 17]
- Figueroa, I. (2013). Las microfinanzas en Venezuela (2002-2012). *TEACS*, 6 (13), 49-66.

- Fondo de Desarrollo Microfinanciero, FONDEMI (2014). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.fondemi.gob.ve/> [Consulta: 2014, mayo 30]
- Fondo Merideño para el Desarrollo Económico Sustentable, FOMDES (2014). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.fomdes.gob.ve/> [Consulta: 2014, junio 9]
- Fondo Multilateral de Inversiones, FOMIN (2015). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.fomin.org/> [Consulta: 2015, diciembre 13]
- Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista, FONDAS (s.f.). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://fondas.gob.ve/> [Consulta: 2016, enero 5]
- Fundación Programa Andes Tropicales. (s.f.). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.andestropicales.org/> [Consulta: 2014, junio 15]
- Goncalves, L. y Sawaya, A. (2007). Cómo financiar a los consumidores de bajos ingresos en América Latina. En *Creando una Nueva Agenda para América Latina* (pp. 67-79). New York: The Mckinsey Quarterly.
- González-Vega, C. (2002). Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales. En M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias de América Latina y el Caribe* (pp. 55-68). Lima: CEPES, Academia de Centroamérica y BID.
- González, J. (2011). Pequeños créditos, grandes esperanzas. *Credit Performance: La Revista de la Industria del Crédito*, 1 (2), 18-19.
- Hernández, M. (2008). *Evaluación y medición de la calidad de gestión en las cajas rurales: Alcance y sustentabilidad*. Trabajo de Grado de Maestría, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.
- Hernández, F., Martínez, E. y Lucena, R. (2012). *Base y dinámica de la microfinanza venezolana* [Trabajo en línea], Trabajo de Ascenso, Universidad de Carabobo. Disponible: <http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/1736/fhemrl.pdf?sequence=1> [Consultado: 2015, enero 6]
- Ledgerwood, J. (2000). *Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera* [Documento en línea]. Disponible: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2000/06/16953513/microfinance-handbook-institutional-financial-perspective-manual-de-microfinanzas-una-perspectiva-institucional-y-financiera> [Consultado: 2015, diciembre 16]
- Leyva, W. (2010). Upgrading, downscaling y greenfield. [Página Web en línea]. Disponible: <http://www.elanalista.com/?q=node/102> [Consulta: 2016, marzo 30]

- Lozano, O. (s.f.). *Cajas rurales: Sistema financiero alternativo sector rural*. Caracas: Fundación de Capacitación e Innovación para el Desarrollo Rural.
- Martínez, A. (2004). *Microcréditos y pobreza: Proyecto de desarrollo de comunidades rurales pobres*. Tesis Doctoral, Universidad Simón Bolívar, Venezuela. Disponible: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/amc/index.htm> [Consulta: 2012, marzo 20]
- Martínez, A. (2006). Microcréditos y pobreza en Venezuela: Un caso de estudio. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, XLVIII, 198.
- Martínez, A. (2008). El microcrédito como instrumento de alivio a la pobreza: Ventajas y limitaciones. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 5, 61.
- Marulanda, B. y Otero, M. (2005). *Perfil de la microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años: Visión y características* [Documento en línea]. Disponible: <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-perfil-de-las-microfinanzas-en-latinoamerica-en-10-anos-vision-y-caracteristicas-4-2005.pdf> [Consulta: 2015, octubre 17]
- Mixmarket. (2010). *Microfinance in Latin America and The Caribbean*. [Página Web en línea] Disponible: <http://www.mixmarket.org/es/mfi/region/Latin%20America%20and%20The%20Caribbean> [Consulta: 2012, Marzo 20]
- Navajas, S. y González-Vega, C. (2002). Innovación en las finanzas rurales: Financiera Calpiá de El Salvador. En M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias de América Latina y El Caribe* (pp. 185-222). Lima: CEPES, Academia de Centroamérica y BID.
- Otero, M. y Rhyne, E. (1998). *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales: Estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres*. México: Plaza Valdés Editores.
- Pedroza, P. (2012). *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2012*. [Documento en línea]. Disponible: http://www.fgda.org/dati/ContentManager/files/Documenti_microfinanza/Microfinanzas-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-El-sector-en-cifras-2013.pdf [Consulta: 2015, octubre 17]
- Peña, C., Araujo, I. y Leal, C. (2009). *Manual de crédito de Andes Tropicales*. Documento no publicado.
- Pymex (2009). Crecen microcréditos en Venezuela. [Página Web en línea]. Disponible: <http://pymex.pe/noticias/mundo/crecen-microcreditos-en-venezuela/> [Consulta: 2012, marzo 23]

- Robinson, M. (2001). *The microfinance revolution. Sustainable finance for the poor*. Washington DC: The World Bank, Open Society Institute.
- Rojas, M. (2011). La planificación financiera, estrategia de fortalecimiento en las cajas rurales del municipio Rangel del estado Mérida. Trabajo de Grado de Maestría, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.
- Rosenberg, J. (s.f.). *Diccionario de administración y finanzas*. España: OCEANO.
- Sabaté, A., Muñoz, R. y Ozomek, S. (2005). *Finanzas y economía social: Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. Buenos Aires: Altamira.
- Suárez, M. (2011). Las cajas rurales: alternativa microfinanciera ante el desempleo en el campo venezolano. *COMMERCIMUM*, 1, 87-127
- Terberger, E. (2003). Instituciones de microfinanciación en el desarrollo de mercados financieros. *Revista de la CEPAL*, 81: pp. 195-211.
- Trujillo, V. (2013). *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2013*. [Documento en línea]. Disponible: http://www.fgda.org/dati/ContentManager/files/Documenti_microfinanza/Microfinanzas-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-El-sector-en-cifras-2013.pdf [Consulta: 2015, octubre 17]
- Valverde, R. (2010). *Hacia dónde van las microfinanzas*. [Documento en línea]. Disponible: <http://foladecr.blogspot.com/2010/09/hacia-donde-van-las-microfinanzas.html> [Consulta: 2012, marzo 14]
- Vera, L. y Flores E. (2014). *Las microfinanzas en Venezuela: Rasgos distintivos del microfinanciamiento a la microempresa nacional*. [Documento en línea]. Disponible: http://www.citi.com/latinamerica/es/community/data/2014_Estudio-Microfinanzas-Venezuela-ES.pdf [Consulta: 2016, marzo 30]
- Vera, L., Vivancos, F. y Zambrano, L. (2002). Un marco referencial para el desarrollo de las microfinanzas en Venezuela. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 8 (2), 233-263.
- Virreira, R. (2011). Las microfinanzas no pueden hacerlo todo. *Credit Performance: La Revista de la Industria del Crédito*, 1 (2), 18-19.
- Yunus, M. (2008). El final de la pobreza. *Plexus*, pp. 8-12.

IV

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINACIERAS

C O N T E N I D O

1. Consideraciones generales
2. Sobre el desempeño
3. Estudios previos sobre el desempeño
4. Desempeño institucional
5. Evaluación del desempeño financiero
6. Indicadores financieros
 - 6.1. Liquidez
 - 6.2. Calidad de cartera
 - 6.3. Actividad, productividad y eficiencia
 - 6.4. Solvencia o endeudamiento, apalancamiento y adecuación patrimonial
 - 6.5. Rentabilidad y viabilidad financiera
 - 6.6. Índice de dependencia de subsidios (IDS)
 - 6.7. Indicadores de alcance en el desempeño no financiero
7. Matriz FODA

1. Consideraciones generales

Al hablar de *desempeño*, se hace referencia a las diversas formas en cómo las organizaciones e instituciones gestionan o administran los recursos humanos, materiales y financieros, de los cuales disponen para alcanzar sus objetivos establecidos.

Esta gestión será diferente en cada caso, incluso en organizaciones e instituciones similares y con objetivos comunes, pues, además de las características de los recursos disponibles, en el desempeño influyen los tipos de propiedad, la unidad de dirección que posea, la fuente de capital disponible para operar, las leyes y normas regulatorias (tanto externas como internas), la capacidad de los recursos humanos, los esquemas de estructura y funcionamiento, los tipos de producto y servicio ofertados, su diversidad, así como el perfil de los clientes atendidos, la oferta, entre otros. Estos aspectos se agrupan para destacar la importancia de evaluar el desempeño organizacional e institucional y financiero, en particular el de las CRs e IMFs.

Ahora bien, cuando se alude al *desempeño institucional*, se hace referencia a una serie de aspectos relativos a la institución concebida como un todo. De hecho, esta clase de desempeño se puede abordar de manera parcial, cuando se quiere tratar un aspecto puntual, como por ejemplo: la evaluación del desempeño de alguna institución microfinanciera, en relación con su estructura y funcionamiento. Igualmente, se puede hacer mención al desempeño financiero cuando es entendido como aquél orientado hacia el logro de los resultados netamente financieros de la IMF.

En la literatura es posible encontrar diversos estudios asociados con la evaluación del desempeño de las IMFs, cada uno orientado a un aspecto específico; por ejemplo, Naranjo (2006) se centra en el funcionamiento y la sostenibilidad; Villafani y González (2007), en el comportamiento y el crecimiento; Ramírez (2007) en el arreglo organizacional, los procedimientos y la gobernanza; Marek y Traca (2008), en el impacto del subsidio sobre la eficiencia; Guerrero (2008), Contreras (2009) y Becerra (2010) en el desempeño; Hernández (2008), en la medición y evaluación de la calidad de gestión; Hermes, Lensink y Meesters (2008) en la cobertura y eficiencia; Cull, Demirgüç-Kunt y Morduch (2009) en la rentabilidad y cobertura; Espinoza (2011) en sustentabilidad e institucionalidad y Dimas (2015) en gestión, alcance social y sostenibilidad.

Si bien, el desempeño institucional es de vital importancia para garantizar óptimos resultados de la gestión, en las dos últimas décadas ha cobrado fuerza en las IMFs el tema del desempeño financiero. Responde esta orientación, a la necesidad que tienen las IMFs de avalar la autosuficiencia financiera y la sustentabilidad en el tiempo, así como un desplegar un adecuado manejo de la información financiera, a fin de ser sometida a continuos análisis financieros (Otero y Rhyne, 1998).

Desde este alcance del desempeño, Gutiérrez (2004), establece tres criterios de éxito de las IMFs: (1) la sostenibilidad, entendida como la capacidad de sostenerse con base en una rentabilidad comercial; (2) la cobertura, aspecto que propicia un impacto positivo en el proceso y (3) la necesidad de apuntar hacia los sectores más pobres de la población, para lo cual requiere realizar un continuo monitoreo de eficiencia en la gestión. La evaluación de desempeño financiero permite, entonces, la preparación de informes a distintos actores interesados (donantes, prestamistas, socios, inversionistas y otros). Siendo así, el sector de las MFs podría disponer de normas de aceptación general que posibiliten, a los interesados, la evaluación exacta del desempeño financiero.

En este sentido la Red SEEP y *Alternative Credit Technologies*, LLC (2005) indica que las instituciones que aplican las normas de la industria son más transparentes y no pueden ocultar un mal desempeño. Este trabajo de eficiencia se alcanza con la elaboración de tres de los estados financieros destacados: el estado de resultados, el balance general y el estado de flujo de fondos o flujo de caja, junto a dos informes comunes de las IMFs: informe de cartera y de actividades e informe de datos no financieros. En segundo lugar, plantean la elaboración de ajustes analíticos identificados como: los ajustes por subsidios, los ajustes por inflación y los ajustes por cartera en riesgo.

Con base en los estados financieros y en los informes mencionados, se deben aplicar los indicadores financieros conocidos como ratios, índices, relaciones, razones o cocientes. Estos permiten establecer una relación entre dos valores y representan indicios de una situación determinada (Pérez, 2005), la cual puede ser aclarada al complementar el análisis con el uso de otras herramientas. La cantidad y grupo de indicadores a aplicar no es uniforme en todos los casos; va a depender del tipo de institución, de los objetivos del analista y de la información disponible.

Existen cuatro categorías clásicas de análisis financiero en las empresas, identificadas como: indicadores de liquidez, de actividad, de endeudamiento y de rentabilidad, para los cuales se calculan diversos ratios, tantos como nivel de profundidad se desee alcanzar mediante el análisis. Ahora bien, para el análisis de las IMFs, se incorporan otros grupos de indicadores tales como: calidad de cartera, índices de pago, proporciones de calidad de cartera. Asimismo, para los indicadores de actividad se agregan los de productividad y eficiencia y luego están los de viabilidad financiera y desempeño no financiero. Este conjunto, permite disponer de una visión amplia acerca de la situación económico-financiera de la organización/institución. Por otra parte, el uso de la matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), sirve de complemento en la evaluación de desempeño, pues permite contar con una visión más amplia de cada tipo de institución evaluada (CRs e IMFs) y hacer comparaciones entre ambas.

Este capítulo se enfoca en la evaluación de desempeño, con énfasis en el desempeño financiero. En primer lugar, se hace mención al enfoque de desempeño, en segundo lugar, a algunos estudios sobre desempeño desde diferentes enfoques, en tercer lugar, al desempeño institucional, en cuarto lugar, al desempeño financiero, seguido de los indicadores financieros. Se reseña brevemente el análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), como herramienta de gestión gerencial.

2. Sobre el desempeño

El término *desempeño* se define como la acción de cumplir con las obligaciones asociadas a un cargo, profesión u oficio (Rosenberg, s.f.), aunque se puede asumir como sinónimo de *gestión* (hacer diligencias para el logro de un objetivo), de *administrar* (manejar eficientemente los recursos disponibles en pro del logro de un objetivo) y *gerencia* (ocupación de alta jerarquía que encarna cumplir deberes y responsabilidades atinentes al buen desempeño de una organización, en pro del logro de sus objetivos prioritarios).

Ledgerwood (2000) hace mención a la capacidad institucional, la cual está asociada con el desempeño por cuanto tiene que ver con la adecuación de un proceso formal de planificación, un enfoque hacia las necesidades de los clientes, el mejor desarrollo de productos, el manejo de recursos humanos, productivos y financieros, así como de fuentes alternativas de financiamiento. Significa que el desempeño, gestión, administración o capacidad institucional se asocian con las instituciones, las cuales son definidas como una suma de activos humanos, financieros, entre otros, que desempeña actividades relacionadas con el otorgamiento de préstamos y la recepción de depósitos de ahorro (en el caso de las instituciones financieras). Además, deben poseer una función específica y una permanencia, es decir, no se considera una institución el desarrollo de una actividad puntual, como por ejemplo un proyecto.

Una clasificación del tipo de IFs existentes, se ha presentado en la Tabla 15 del capítulo III, sin embargo, es necesario aclarar que para fines de la evaluación de desempeño e identificación de los sujetos de estudio evaluados en esta tesis doctoral, las instituciones se precisan como aquéllas formalmente constituidas, según la normativa nacional vigente (Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero y Ley General de Bancos y organizaciones Instituciones Microfinancieras) y que operan reguladas por sus propias leyes y reglamentos (en este caso las CRs). Asimismo, al evaluar el desempeño se consideran las CRs como instituciones de acuerdo con la clasificación de Ledgerwood (2000), específicamente por su función y permanencia en el tiempo.

3. Estudios previos sobre el desempeño

Naranjo (2006) caracterizó el funcionamiento de las CRs auspiciadas por el Instituto Autónomo de Desarrollo Económico del Estado Yaracuy (IADEY), en el período 1999–2004 y determinó los rasgos que inciden en su sostenibilidad. Como aspectos relevantes menciona la participación de la mujer (44%), crecimiento patrimonial sostenido (32% interanual promedio), rotación anual del capital de 5,8, tasas activas positivas, créditos diversificados con orientación hacia la producción, con recuperaciones entre 95% y 100%, rentabilidad de 42% y utilidades distribuidas periódicamente y participación de los socios en la toma de decisiones en las CRs, retiros de socios menor a 2% anual. Como limitante, el autor apreció poca formación de una generación de relevo, menos de 20% de las cajas prestan servicios de ahorro y no disponen apalancamiento financiero externo. Observó una elevada respuesta social ante las CRs como modelo organizativo financiero en el cual prevalece el enfoque autogestionario no asistencialista e indicadores económicos sólidos, con garantía de sostenibilidad. Al reflexionar sobre su análisis, afirma que hay la necesidad de un apoyo institucional, a fin de promover los programas de ahorro y capacitación administrativa a los socios.

Villafani y González (2007) señalan que, debido a la inestabilidad social, política y macroeconómica en Bolivia durante la última década, el sistema financiero se ha visto expuesto a sucesivos y acumulativos shocks sistémicos. A pesar de ello, la incidencia de estos riesgos no ha sido uniforme entre las entidades financieras. Asimismo, como contraste con el comportamiento del resto del sistema, las organizaciones microfinancieras (OMFs) muestran una expansión de sus carteras de préstamos, en un entorno macroeconómico recesivo y marcado por incertidumbre política. Tal comportamiento, al igual que el mayor nivel de tasas de interés de sus préstamos, preocupan a las autoridades financieras. Bajo estas premisas, los autores, con base en el teorema de Stiglitz y Weiss, muestran que el crecimiento de las OMF ha sido producto de una adecuada combinación entre las tecnologías financieras aplicadas, mejoradas continuamente, y las características de la clientela atendida.

Ramírez (2007) demuestra que, mediante un adecuado arreglo organizacional y con procedimientos adecuados para la buena gobernanza, a la par de otras estrategias innovadoras, las instituciones microfinancieras podrían ampliar la cobertura de mercado sin seguir dependiendo de aportes y donaciones. Para ello, el autor habla sobre las entidades microfinancieras especialmente las etapas de desarrollo de las microfinanzas, demanda de servicios financieros en las zonas rurales de la región, oferta de servicios financieros para el sector rural (sector privado y público), crecimiento de las IMFs, arquitectura organizacional (cultura y estructura organizacional), talento humano, estructura y gobierno, responsabilidades y composición del directorio y la transformación exitosa. Señala, además, que actualmente las IMFs han adoptado estrategias adecuadas de precios y productos financieros, cobran intereses que les permiten cubrir sus costos y diseñan productos ajustados a las demandas de los clientes, a pesar de que aún falta desarrollar enfoques y metodologías de crecimiento. Las IMFs serán exitosas si siguen enfoques organizacionales basados en la sustentabilidad y en una mayor clientela meta; su buen desempeño se lograría mediante las innovaciones y estrategias mencionadas, con un adecuado diseño organizacional y con tecnología y políticas de crédito adecuadas.

Guerrero (2008) evaluó el desempeño de un programa microfinanciero identificado como Apoyo a las Unidades de Gestión Económica (AUGE) de UNIANDES-CESAP, en el estado Mérida, durante el período 2002-2006. Se evidenció que el programa posee debilidades para lograr el alcance y la sostenibilidad financiera, por cuanto posee elevados niveles de dependencia del subsidio, lo cual pone en riesgo la permanencia del programa en el tiempo. Sobre el alcance o cobertura, determinó que el programa obtuvo una tasa promedio de crecimiento positiva (10,95% aproximadamente), mientras que la tasa promedio del número de clientes activos pareciera incrementarse en 11,53% anualmente. Por otra parte, los montos otorgados, medidos en términos reales, demuestran una tasa de crecimiento positiva promedio anual de 4,97%, sin embargo, el número de préstamos otorgados muestran una tasa de crecimiento negativa cercana a 3,4%. El mayor porcentaje de la cartera de créditos está representada por mujeres y grupos solidarios; por ello, se focaliza la atención en microempresarios del sector comercio con necesidades de financiamiento para capital de trabajo.

Hernández (2008) realizó una investigación sobre las CRs del municipio Sucre del estado Mérida, con el fin de construir un modelo (sistema) de medición y evaluación de la calidad de gestión de las CRs (MEMCR), mediante el cual revisó distintos aspectos que abarcaron desde su comportamiento cultural hasta los rudimentos de su economía. Con el análisis multivariante y la inteligencia artificial precisó las variables y factores determinantes para contribuir a medir el alcance y sustentabilidad de las CRs, mientras que las redes neuronales se ven favorecidas sobre la técnica de análisis discriminante, pues las redes pueden reconocer patrones de comportamiento no lineal. Adicionalmente, en este trabajo se destaca el funcionamiento administrativo con evidencia de excelentes resultados de las CRs, cuya praxis reporta tasas de morosidad bajas, tal como se evidencia en los resultados de la presente investigación doctoral.

Hermes, Lensink y Meesters (2008), mediante el análisis de frontera estocástica, examinaron si existe *trade-off* entre cobertura para los pobres y la eficiencia de las IMFs. Encontraron evidencia sobre la relación negativa entre ambos aspectos, concretamente detectaron que las IMFs con un balance de bajo promedio de préstamos (como medida de profundidad de cobertura) son igualmente menos eficientes. Encontraron, además, que aquellas IMFs con más mujeres prestatarias (igualmente una medida de profundidad de la cobertura) son menos eficientes. Tales resultados continuaron siendo significativamente sólidos luego de adicionar algunas variables de control.

Contreras (2009) evaluó el desempeño de IMFs no bancarias del estado Mérida, bajo la perspectiva de un modelo de IMF ideal, en relación con su orientación hacia la atención de los sectores excluidos del sistema bancario tradicional, mediante la oferta de un servicio de calidad, con la expectativa de lograr la autosuficiencia operativa y financiera, sustentabilidad en el tiempo y posibilidades de atender al mayor número posible de demandantes del servicio. Trabajó con catorce IMFs, diferenciadas por casas comerciales, una asociación civil y seis instituciones públicas de carácter nacional y estatal. A partir de su análisis concluye que todas las IMFs públicas siguen otorgando crédito bajo el enfoque de crédito dirigido o crédito a la pobreza y no a través de formas de intermediación financiera, lo cual las aleja del modelo de una IMF ideal; de este grupo se excluyen las casas comerciales, por sus características particulares de negocio privado cuyo modelo de gestión se visualiza sustentable en el tiempo y a las CRs como modelo eficiente de microfinanciamiento rural.

Cull, Demirgüç-Kunt y Morduch (2009) examinan las implicaciones en la rentabilidad de las instituciones y su cobertura de prestatarios en menor escala y de mujeres. Este análisis se realiza sobre la base de que la regulación permite a las instituciones financieras aceptar depósitos y expandir las funciones bancarias, a pesar de que esta regulación puede resultar costosa. Usaron una serie de datos de 245 instituciones destacadas mediante el control de asignación no aleatoria de supervisión

considerando el tratamiento de los efectos y regresiones de variables instrumentales. En este caso se encuentran evidencias consistentes con la hipótesis planteada en cuanto a que las IMF con fines de lucro responden a la supervisión, obtienen tasas de rentabilidad y restringen la cobertura de las mujeres y de los clientes difíciles de alcanzar. Contrariamente, las instituciones, con un enfoque comercial más débil, tienden a reducir la rentabilidad y mantienen la cobertura.

Becerra (2010) analizó el desempeño financiero de las IMF ubicadas en la ciudad de Barquisimeto, durante el período 2005-2008. Diagnosticó la situación del sector, en términos de eficiencia, analizó los indicadores de gestión de las microfinancieras participantes y evaluó la eficiencia de las instituciones conformadas en la muestra de manera comparativa. Destaca las características del microcrédito ofrecido en la región, su elevada demanda, el bajo desarrollo en la prestación de servicios no financieros, los múltiples desempeños financieros institucionales y sectoriales, la necesidad de adecuación de los instrumentos legales que regulan las microfinancieras públicas y los sistemas de información central de riesgos, de carácter local.

Espinoza (2011) analizó el impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural (desde la sustentabilidad e institucionalidad) en cinco comunidades del municipio Cuá-Bocay en Nicaragua. Estudió seis variables: microfinanzas rurales, transformaciones territoriales rurales e institucionales, sustentabilidad del sistema de producción, desempeño social y financiero de las instituciones de microfinanzas e impacto socioeconómico de las microfinanzas. Para ello, construyó un índice de sustentabilidad, constatado con las políticas institucionales de las entidades de microfinanzas. Como resultados se obtuvo que el diseño de los productos y servicios financieros y la tecnología de entrega no se adecúan a las necesidades o características productivas y sociodemográficas de los pequeños agricultores y campesinos. La limitada provisión financiera de estas instituciones se asocia a los efectos negativos en cobertura, sostenibilidad, impacto y marco legal de las instituciones. La sustentabilidad no se incorpora en los productos financieros, pero

influye en el acceso al crédito, directamente y negativamente. Los productos y servicios microfinancieros tienen un impacto negativo en la calidad de los recursos naturales de los agricultores. Finalmente, los resultados de las microfinanzas influyen moderadamente sobre el crecimiento de la renta *per cápita*, rentabilidad agrícola y diversificación de actividades, a la par de contribuir con la mejora de la calidad de vida, en tanto a cambios en la nutrición, alimentación y vivienda de los prestatarios.

Dimas (2015) evaluó la gestión de la caja rural Taguay, desde la perspectiva de su alcance social y sostenibilidad. Reporta como resultados significativos el hecho de que esta caja, en su funcionamiento, no se apega a las normas legales internas, son pocos los socios que han solicitado créditos, los montos de los créditos son elevados, la tasa de interés es alta, no existe una sistematización de los depósitos de los ahorristas y las condiciones del ahorro no son óptimas. En relación con los índices de alcance social analizados, determinaron que la caja tiene profundidad, amplitud, alcance geográfico y calidad en el servicio. Por otra parte, los índices calculados con base en la metodología PERLAS, permiten visualizar que la caja no está protegida financieramente, no dispone de un crecimiento real, ni rendimientos extraordinarios y reales. Adicionalmente, tiene liquidez inactiva con lo que compromete su solvencia y rentabilidad. Mediante la matriz FODA, el investigador propone algunas estrategias en mejorar la situación de esta caja para alcanzar una gestión sustentable.

4. Desempeño institucional

El desempeño institucional se asocia con la estructura, organización y funciones, que contribuyen con el logro de sus objetivos. Otero y Rhyne (1998) exponen siete características clave que deben poseer las IMFs, para considerarse intermediarias financieras auténticas o estar encaminadas hacia ello. Dentro de tales características se consideran:

- *Gobierno y junta directiva*: capaz de asumir riesgos y de promover el acceso a nuevas fuentes de fondos e inversiones para la organización.

- *Población/clientes*: para tratar de aumentar, gradualmente, el tamaño del programa y alcanzar miles de microempresarios y definirlos como clientes.
- *Fuentes de capital*: para combinar la obtención de fondos de donantes, a través de préstamos blandos, con la obtención de préstamos sólo de los bancos.
- *Metodología en la prestación de servicios financieros*: para refinar las metodologías, con especialización en servicios financieros, operar grandes cantidades de transacciones al mes y desarrollar instrumentos de ahorros.
- *Autosuficiencia/posición financiera*: para destacar los aspectos claves para crecer, lograr la autosuficiencia operativa y financiera, una mayor eficiencia y escala, así como una disminución de los costos de transacción.
- *Manejo financiero*: para disponer de un adecuado sistema de información y así realizar regularmente el respectivo análisis financiero.
- *Desarrollo de funcionarios/personal*: para aumentarla experiencia técnica del personal, mediante la capacitación, el fortalecimiento de las destrezas en el manejo de la cartera y en la planeación.

Las características mencionadas en conjunto con las puestas en práctica en las experiencias microfinancieras exitosas, así como las detalladas en las lecciones para las MFs rurales (González-Vega, 2002) y documentadas en el capítulo III (ver Tablas 19 a la 22), sirvieron de referencia para definir las variables consideradas (con excepción de las variables financieras) en la evaluación del desempeño institucional de los sujetos de estudio (CRs e IMFs). La identificación de estas variables, su caracterización y examen permitieron, mediante el trabajo empírico, lograr los objetivos previstos. Las variables financieras se asocian con el desempeño financiero, cuya evaluación se realiza mediante indicadores diseñados para tal fin. Por ello se desarrollan ampliamente los aspectos relativos a dicho desempeño, los cuales sirvieron de soporte para realizar el examen de los estados financieros de las CRs.

5. Evaluación del desempeño financiero

La evaluación del desempeño financiero consiste en determinar si se ha realizado un manejo eficaz de las finanzas de la IMF; su importancia se acentúa en la necesidad de un manejo transparente de la información financiera. Se debe garantizar, además, una gestión oportuna y disponible en todo momento para los usuarios interesados en la misma (JD, socios y/o accionistas, usuarios, donantes, entidades públicas y privadas relacionadas, tanto públicas como privadas). Adicionalmente, esta evaluación debe permitir hacer un continuo seguimiento a los indicadores que permiten verificar, entre otros, si la IMF ha alcanzado o está en proceso de lograr la sustentabilidad financiera como objetivo prioritario de este tipo de instituciones.

Cada vez cobra fuerza la importancia de la transparencia en el sector de las microfinanzas. De hecho, Becerra (2010) señala que, durante el año 2008, en una encuesta realizada desde el portal de servicios para las microfinanzas en el territorio latinoamericano, se consultó entre varios tópicos, ¿cuál le parece que es el que debe atenderse con urgencia en la industria de microfinanzas de Latinoamérica? La alternativa escogida, con 22% del total de los participantes, fue el tema de la transparencia financiera.

El sector de las microfinanzas, al igual que cualquier otro sector, debe disponer de normas de aceptación general que permitan a los gerentes y demás actores interesados, evaluar con mayor exactitud el desempeño de su respectiva institución. De acuerdo con la Red SEEP y *Alternative Credit Technologies, LLC* (2005), aquellas instituciones que aplican las normas de la industria son más transparentes, pues resulta difícil ocultar un mal desempeño. Por otra parte, es fácil identificar parámetros referenciales para determinar un buen desempeño, se agiliza la preparación de informes de distintas instancias, incluyendo donantes, prestamistas e inversionistas. Las normas comunes suministran un lenguaje que da la posibilidad a las IMFs de comunicarse con el resto de miembros de la industria, a nivel local, nacional e internacional.

En un esfuerzo conjunto con base en la importancia que reviste la evaluación del desempeño de las IMFs, la Red SEEP y *Alternative Credit Technologies*, LLC (2005), junto a las agencias calificadoras y las agencias de donantes, elaboraron un documento titulado *Lineamientos para las definiciones financieras en microfinanzas: definiciones de términos, ratios y ajustes financieros seleccionados para las microfinanzas*. En este texto, especifican que estos lineamientos son producto de intensas discusiones, negociaciones y compromisos para generar propuestas teóricas generalmente aceptadas para el sector; su principal objetivo consiste en suministrar definiciones de términos financieros escogidos y proponer un método estándar en el cálculo de los ratios financieros.

En la evaluación del desempeño financiero de las IMFs, el documento previamente señalado, propone la elaboración de tres de los estados financieros más relevantes del proceso: el estado de resultados, el balance general y el estado de flujo de fondos o flujo de caja, junto a dos informes comunes de las IMFs como: el informe de cartera y de actividades e informe de datos no financieros. En segundo lugar, se propone la elaboración de ajustes analíticos identificados como: los ajustes por subsidios, los ajustes por inflación y los ajustes por cartera en riesgo.

En la Tabla 23, se presenta un resumen de los instrumentos propuestos para evaluar el desempeño de las IMFs. No obstante, en virtud de la limitada información obtenida en este sentido, estos instrumentos no pudieron ser considerados estrictamente en el análisis de las IMFs analizadas en la esta tesis doctoral. Para más detalles al respecto se recomienda revisar el documento de la Red SEEP y *Alternative Credit Technologies*, LLC (2005).

Tabla 23. Propuesta para la evaluación de desempeño de las IMF

<p>Estados financieros (E.F.)</p>	<p>Estos estados son expresión cuantitativa de la situación económico-financiera de cualquier empresa, además, son consecuencia del procesamiento de los hechos económicos, ocurridos en la empresa durante cierto período económico, a través del uso de sistemas contables y la aplicación de las normas vigentes para tal fin:</p> <p>Estado de resultados (E de R): presenta el resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un período determinado, mediante la cuantificación de los ingresos, los costos y los gastos, para reportar la utilidad o pérdida obtenida en dicho período.</p> <p>Balance general (BG): presenta la posición financiera de la empresa en un momento determinado, reporta la existencia de activos, pasivos y patrimonio,</p> <p>Estado de flujo de fondos (E de F.F.): presenta un resumen de los movimientos de efectivo ocurridos en la empresa a lo largo de un período económico, de acuerdo con su estructura; para ello, se detallan los flujos de entrada y salida de efectivo por actividades operacionales, de inversión y de financiamiento.</p>
<p>Informe de cartera y de actividades</p>	<p>El informe de cartera y de actividades, permite vincular la información de la cartera de préstamos de los tres estados financieros, E. de R., B.G y E. de F.F. Su objetivo consiste en representar detalladamente las diversas actividades de microcrédito de una IMF, además de reportar la calidad de la cartera de préstamos y mostrar el detalle de las provisiones de la IMF y, con ello, enfrentar las potenciales pérdidas.</p> <p>El informe debe incluir, como mínimo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Movimientos en la reserva para incobrables. 2. Calendario de vencimientos de la cartera.
<p>Informe de datos no financieros</p>	<p>En el informe de datos no financieros, se incorporan datos operativos y macroeconómicos necesarios para calcular las razones financieras, con el propósito de obtener una visión completa de la situación financiera de la IMF. En este informe, asimismo, se incluye información relativa sobre los clientes receptores de los servicios de la IMF, de los productos ofrecidos y de los recursos utilizados.</p>
<p>Ajustes analíticos</p>	<p>Permiten cuantificar la porción subsidiada de las operaciones y el monto de los ingresos adicionales o el nivel de eficiencia para compensar los subsidios.</p>
<p>Ajustes por subsidios</p>	<p>Cada IMF debe reconocer el valor de los subsidios y precisar su dependencia, a fin de determinar si en el futuro es capaz de operar y ser auto-sostenibles sin ellos. La IMF debe evaluar su verdadero desempeño como si no contase con subsidios de ninguna índole. Adicionalmente, el ajuste por subsidios da la posibilidad de hacer comparaciones de desempeño con otras IMF, mientras demuestra interés, por parte de la gerencia, de ser transparente y así poder obtener fuentes de financiamiento de otros donantes, comerciales.</p>
<p>Ajustes por subsidios</p>	<p>Cada IMF debe reconocer el valor de los subsidios y precisar su dependencia, a fin de determinar si en el futuro es capaz de operar y ser auto-sostenibles sin ellos. La IMF debe evaluar su verdadero desempeño como si no contase con subsidios de ninguna índole. Adicionalmente, el ajuste por subsidios da la posibilidad de hacer comparaciones de desempeño con otras IMF, mientras demuestra interés, por parte de la gerencia, de ser transparente y así poder obtener fuentes de financiamiento de otros donantes, comerciales.</p>

Tabla 23. Propuesta para la evaluación de desempeño de las IMFs	
Ajuste por inflación	Cada IMF debe realizar el ajuste por inflación propuesto, con el fin de fijar parámetros referenciales y asegurar que se aplique una norma mínima a las IMFs. El ajuste por inflación no es equivalente a la contabilidad por inflación. Los métodos utilizados, para reflejar el efecto de la inflación en la contabilidad, también varían de un país a otro, por ello surgen inconsistencias y limitaciones para realizar comparaciones entre una y otra IMF.
Ajuste de la cartera en riesgo	El ajuste de la cartera en riesgo permite hacerle seguimiento al desempeño de la IMFs y garantizar que se cumplan unas normas mínimas para la cartera en riesgo, independientemente de los requisitos regulatorios. La realización de los ajustes evita la presentación engañosa de la real situación de la IMFs en cuanto a sus niveles de morosidad.
Elaboración de estados financieros ajustados	Al concluir la realización de los ajustes, se deben crear E.F. ajustados, con base en los cuales sea posible calcular las razones financieras. Los ajustes más comunes dan como resultado un aumento del gasto o reducción de los activos. Estos ajustes se compensan con una cuenta incluida en el balance general ajustado, la cual queda identificada como <i>ajustes del patrimonio</i> .
Nota. Tabla elaborada con datos tomados de <i>Cómo medir el desempeño de las instituciones de microfinanzas: Un marco para la elaboración de informes, análisis y monitoreo</i> por la Red SEEP y Alternative Credit Technologies, LLC, 2005.	

A efectos del trabajo empírico, se consideraron las propuestas presentadas en el documento antes mencionado (ver Tabla 23), más los indicadores que se analizan en el siguiente apartado. Asimismo, la investigación se limitó a las CRs y de éstas sólo catorce (debido a que las demás no pudieron ofrecer información al no disponer de la misma de forma sistematizada, en otros casos, el contador externo manifestó no tener al día la contabilidad o no estaba autorizado para suministrar la información financiera, sin previa autorización de la asamblea en pleno de la CR). Adicionalmente, sólo se dispuso del balance general y del estado de resultados para calcular ciertos indicadores financieros. En relación con la evaluación del desempeño financiero de las IMFs, los indicadores financieros son un aspecto clave como base para elaborar un diagnóstico de la situación económica-financiera de las IMFs.

6. Indicadores financieros

El análisis mediante indicadores financieros (razones o ratios), consiste en tratar características del desempeño (gestión o funcionamiento) de las organizaciones, a través del estudio de razones o cocientes entre dos cuentas o agrupaciones de cuentas, sea del balance general, del estado de resultados o ambos (Vives, 1984).

Esta relación pretende identificar algún significado entre ambas, en términos de la situación financiera de la organización. El análisis mediante indicadores financieros es necesario para evaluar la situación actual y perspectivas de las organizaciones y, con base en ello, tomar las decisiones adecuadas en la concreción de los objetivos (Amat, 2009). Este análisis no sólo es relevante para los usuarios internos de la organización, es decir, aquéllos con fines de planificación, control y toma de decisiones, sino además, para los acreedores, potenciales socios, inversionistas, el Gobierno y público en general.

Cada categoría de análisis da una visión específica sobre la situación económica-financiera de la organización/institución; por ello, se efectúa el siguiente registro de siete categorías a saber: (1) liquidez, (2) calidad de cartera, (3) actividad, productividad y eficiencia, (4) endeudamiento, apalancamiento y adecuación patrimonial, (5) rentabilidad y viabilidad financiera, (6) dependencia de subsidios y (7) evaluación de desempeño no financiero.

6.1. Liquidez

La *liquidez* permite cumplir con los compromisos de pago inmediatos y refleja la capacidad de pago de la IMF. Estos pagos inmediatos están representados por el desembolso de los préstamos exigidos por los clientes, el pago de los gastos de funcionamiento y financieros, y el pago de las deudas. El *riesgo de liquidez* es la generación de gastos superiores a lo previsto en el préstamo; fondos costosos a corto plazo, con el fin de solventar una situación de falta de liquidez. Para su adecuada administración se debe contar con los fondos necesarios en el momento en que se requieran, sin necesidad de recurrir a fuentes adicionales excesivamente costosas, pero a su vez no mantener excedentes improductivos de liquidez que impidan perder ingresos, pues el efectivo inactivo no genera ingresos (Contreras, 2008). La *razón liquidez* se puede medir a través de diversos indicadores y para fines de la presente investigación, en la Tabla 24 se delimitan tres de estos: razón corriente o circulante (RC), proporción de fondos inactivos (PFI) y proporción de liquidez (PL).

Tabla 24. Indicadores de liquidez

Indicador	Proporción	Descripción
Razón corriente RC	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Evalúa la capacidad de cubrir los pasivos circulantes con el total de activos circulantes. Tradicionalmente es bueno este indicador a partir de la relación 2 a 1; sin embargo, en inflación puede ser de 1 a 1 y hasta de menos de uno, si se dispone de una adecuada gestión de los activos y pasivos circulantes.
Proporción de fondos inactivos PFI	$\frac{(\text{Efectivo} + \text{Casi efectivo})}{\text{Total Cartera Pendiente}}$	Conoce los fondos sin generar ingresos o los produce en menor cantidad de los que podrían si se dieran en préstamo.
Proporción de liquidez PL	$\frac{\text{Efectivo} + \text{Ingresos de efectivo esperados}}{\text{Egresos de efectivo esperados}}$	Determina si existe suficiente efectivo disponible para desembolsos y si existe demasiado efectivo inactivo.
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera</i> por J. Ledgerwood, 2000 y <i>Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF</i> por I. Contreras, 2008.		

6.2. Calidad de cartera

La *cartera de préstamos* representa el principal activo de una IMF, por lo tanto, su análisis sobre la calidad es esencial al realizar la evaluación del desempeño financiero de la organización. La cartera de una IMF consiste en el total de créditos otorgados a los prestatarios por dicha institución, la cual puede ser pública o privada, constituida como un banco, una organización no gubernamental (ONG), una empresa, una asociación de productores o comerciantes, una cooperativa u otras.

A fin de contar con una clara visión de la situación de cada IMF, la *calidad de cartera* se debe examinar desde varias perspectivas, pues el éxito financiero de estas entidades depende, en gran parte, de la gestión eficiente de su cartera de préstamos. Las *proporciones de cartera*, por su parte, suministran información referida al activo improductivo, el cual disminuye la posición de ingresos y liquidez de una IMF. Las proporciones de cartera se presentan divididas en tres áreas (Ledgerwood, 2000):

- a. Índices de pago (IP).
- b. Proporciones de calidad de la cartera (PCC).
- c. Proporciones para pérdida y provisión de pérdida de préstamos.

A. Índices de pago (IP)

En este grupo, Ledgerwood (2000) sugiere la aplicación de las siguientes fórmulas. La primera, para calcular el índice de pago puntual (IPP), la segunda es la tasa de recuperación (TR) y la tercera el índice de pago, la cual incluye los montos vencidos (IPMV). La Tabla 25 muestra los respectivos cálculos y definición asociados.

Tabla 25. Calidad de cartera-índice de pago		
Indicador	Proporción	Descripción
Índice de pago puntual	$\text{IPP} = \frac{\text{Cobro de montos adeudados} - \text{pagos anticipados}}{\text{Cartera pendiente sin montos vencidos}}$	<p>Determina el índice histórico de recuperación de los préstamos, al relacionar el monto de los pagos recibidos y el monto de los pagos vencidos.</p> <p>No se debería usar como indicador de la calidad actual de la cartera pendiente, ni como indicador externo de éxito ni medida de comparación con otras instituciones, sólo para realizar comparaciones si se conoce que el mismo ha sido calculado exactamente de la misma manera y para el mismo período.</p>
Tasa de recuperación	$\text{TR} = \frac{\text{Reembolsos hechos}}{\text{Reembolsos adeudados (Cartera pendiente incluyendo montos vencidos)}}$	<p>Se denomina también tasa de pagos oportunos. Esta tasa debe medir de manera precisa los pagos realizados del total de pagos programados para un determinado período. Deberá ser calculada regularmente. Si está programado que los clientes realicen pagos mensuales, entonces la tasa de recuperación se deberá calcular mensualmente.</p>

Tabla 25. Calidad de cartera-índice de pago

Índice de pago incluyendo montos vencidos	IPMV	$\frac{(\text{Cobro de montos adeudados} + \text{Montos vencidos} - \text{Pagos Anticipados})}{\text{Cartera pendiente incluye montos vencidos}}$	Se elimina el efecto de los pagos anticipados y se presenta el verdadero porcentaje de pagos recibidos, respecto a los pagos esperados, sea puntualmente o tomando en consideración los pagos vencidos.
<p><i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera</i> por J. Ledgerwood, 2000 y <i>Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF</i> por I. Contreras, 2008.</p>			

B. Proporciones de calidad de cartera (PCC)

En este grupo, Ledgerwood (2000) sugiere el cálculo de tres proporciones: el índice de atraso (IA), la cartera de riesgo (CR) y la proporción de prestatarios morosos (PPM). La Tabla 26 muestra los respectivos cálculos y definición de asociados.

Tabla 26. Proporciones de calidad de cartera (PCC)

Indicador		Proporción	Descripción
Índice de Atraso	IA	$\frac{\text{Montos de atraso}}{\text{Cartera pendiente incluyendo montos vencidos}}$	Es el indicador cuando un préstamo no es pagado. Muestra el porcentaje de préstamo vencido que no ha sido pagado. No obstante, este índice no indica claramente el riesgo para la cartera ni la severidad potencial de un problema de mora, en razón de que sólo considera los pagos cuando se vencen y no contempla el monto total del préstamo pendiente que efectivamente está en riesgo.
Cartera de riesgo	CR	$\frac{\text{Saldo pendiente de los préstamos con pagos vencidos}}{\text{Cartera pendiente incluyendo montos vencidos}}$	Representa el saldo pendiente de los préstamos con un monto vencido. Esta cartera se diferencia de los atrasos, en el sentido de que contempla el monto atrasado más el saldo pendiente restante del préstamo. Es un indicador que muestra el verdadero riesgo de un problema de mora al contemplar el monto total del préstamo; aspecto de mucha importancia cuando los pagos del préstamo son pequeños y los plazos son bastante largos.

Tabla 26. Proporciones de calidad de cartera (PCC)

Proporción de prestatarios morosos	PPM	$\frac{\text{Número de prestatarios morosos}}{\text{Número total de prestatarios}}$	Representa el número de prestatarios morosos en relación al volumen total de préstamos. “Si la proporción de prestatarios morosos (PM) es inferior a la cartera en riesgo o al índice de atrasos, los préstamos mayores probablemente sean más problemáticos que los menores” (Ledgerwood, 2000, p.239).
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera</i> por J. Ledgerwood, 2000 y <i>Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF</i> por I. Contreras, 2008.			

C. Proporciones para pérdida y provisión de pérdida de préstamos

Las proporciones de pérdidas y provisión de pérdida de préstamos se calculan para disponer de un indicador de las pérdidas de préstamos esperadas y de las pérdidas de préstamos reales para una IMF. En este grupo, se proponen dos indicadores: proporción de provisión de pérdidas de préstamo (PPPP) y proporción de pérdidas de préstamo (PPP). La Tabla 27 muestra los respectivos cálculos y definición asociados.

Tabla 27. Proporciones para pérdida y provisión de pérdida de préstamos

Indicador	Proporción	Descripción
Proporción de provisión de pérdidas de préstamo	PPPP $\frac{\text{Pérdidas por cuentas incobrables}}{\text{Cartera Pendiente}}$	Muestra el porcentaje de la cartera de préstamos reservados para posibles pérdidas de préstamos en el futuro. La comparación de los valores reportados por esta razón, en el tiempo (análisis horizontal), permitirán a la IMF conocer la forma en cómo está administrada la morosidad, es decir, si está estableciendo reservas adecuadas o no para pérdidas de préstamos. Se espera que esta proporción disminuya a medida que la IMF vaya mejorando la administración de la morosidad.

Tabla 27. Proporciones para pérdida y provisión de pérdida de préstamos

Proporción de pérdidas de préstamo	PPP	$\frac{\text{Monto catalogado como incobrable durante el período}}{\text{Cartera promedio pendiente para el período}}$	<p>Proyecta únicamente los montos considerados como cuentas incobrables en un período de tiempo. Representa un indicador del volumen de pérdidas de préstamos durante un período económico en relación a la cartera promedio pendiente. Esta razón deberá compararse con las PPP de los períodos anteriores para así determinar si las pérdidas de préstamos, como porcentaje de la cartera promedio pendiente, están aumentando o disminuyendo. Es posible compararla también con el monto de la reserva de pérdidas de préstamos con el fin de determinar si la reserva para pérdida de préstamos es suficiente, con base al monto de las pérdidas que efectivamente se han producido en el pasado.</p>
------------------------------------	------------	--	---

Nota. Tabla elaborada con datos tomados de *Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera* por J. Ledgerwood, 2000 y *Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF* por I. Contreras, 2008.

6.3. Actividad, productividad y eficiencia

A. Índices de actividad

Los indicadores de actividad pretenden medir la eficiencia en la utilización de los activos. Se identifican como sinónimos de rotación. Sin embargo, para una IMF, no se justifica el cálculo de rotaciones de inventario, cuentas por cobrar o por pagar, porque no se corresponden con el tipo de transacciones realizadas comúnmente por estas organizaciones.

Conviene, entonces, calcular la rotación de activos circulantes (RAC) y totales (RAT), para determinar si la IMF hace un uso eficiente de los mismos. La Tabla 28 muestra los respectivos cálculos y definición asociados.

Tabla 28. Índices de actividad

Indicador	Proporción	Descripción
Rotación de los activos circulantes RAC	$RAC = \frac{\text{Ingresos totales}}{\text{Activos Circulantes}}$	Señala las veces que los activos circulantes rotaron durante un período determinado; en otras palabras, cuánto se generó en ingresos por cada bolívar de activo circulante (AC) disponible ²³ .
Rotación de los activos totales RAT	$RAT = \frac{\text{Total Ingresos de Operación}}{\text{Activo Total}}$	Señala las veces que los activos rotaron durante un período determinado; en otras palabras, cuánto se generó en ingresos por cada bolívar de activo total (AT) invertido ²⁴ .
Nota. Tomado de <i>Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera</i> por J. Ledgerwood, 2000 y <i>Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF</i> por I. Contreras, 2008. Tabla elaborada por la autora.		

B. Proporciones de productividad

Las razones de productividad y eficiencia dan la posibilidad de obtener información relativa al índice, en el cual las IMFs generan los ingresos necesarios para cubrir sus gastos. Ledgerwood (2000) plantea como definición de productividad, al volumen de negocios generados (producción) para un recurso o activo determinado (recurso) y como definición de eficiencia, al costo unitario de la producción. Estas razones permiten comparar el rendimiento en el transcurso del tiempo y evaluar las mejoras en las operaciones de la IMF.

Ledgerwood (2000), asimismo, propone el cálculo de tres proporciones para los oficiales de crédito, como principales generadores de los ingresos, entre estas proporciones están:

- Número de prestatarios activos por un oficial de crédito (NPA)
- Cartera pendiente por oficial de crédito (CP)
- Monto total desembolsado en el período por oficial de crédito (MTD)

²³ Se recomienda trabajar con AC promedio por ser una partida de balance.

²⁴ Se recomienda trabajar con AT promedio por ser una partida de balance.

Aunado a ello, establece tres proporciones adicionales para aquellas IMFs que movilizan ahorros:

- Número de depositantes activos por oficial de crédito.
- Depósitos pendientes por oficial de crédito.
- Monto total de ahorros recolectados en el período por oficial de crédito.

Estas últimas tres proporciones se calculan de igual forma que las mencionadas para los programas de crédito, cuando hacen referencia al programa de ahorro. Ahora bien, para calcular las proporciones mencionadas se requiere disponer de los estados financieros, de un reporte de cartera y de un reporte de ahorros, en caso de que sea aplicable. La Tabla 29 muestra los respectivos cálculos y definición asociados.

Tabla 29. Proporciones de productividad

Indicador	Proporción	Descripción
Número de prestatarios activos por un oficial de crédito NPA	$\frac{\text{Número promedio de prestatarios activos}}{\text{Número promedio de oficiales de crédito}}$	El número de prestatarios activos por oficial de crédito (NPA) puede variar de acuerdo con el método de crédito utilizado y según si los préstamos otorgados son individuales o grupales ²⁵ .
Cartera pendiente por oficial de crédito CP	$\frac{\text{Valor promedio de la cartera pendiente}}{\text{Número promedio de oficiales de crédito}}$	Evalúa el manejo interno de la productividad de la IMF. Debe tenerse cuidado cuando se compare con la de otras IMF, pues el volumen promedio pendiente por oficial de crédito va a variar, según los montos de los préstamos, las fechas de vencimiento de los clientes de la IMF y el número óptimo de préstamos activos por oficial de crédito.

²⁵ Cada IMF debe determinar el número óptimo de clientes que el oficial de crédito puede atender satisfactoriamente, pues un número excesivo de créditos, en manos de un oficial, podría generar mayores pérdidas en préstamos. Asimismo, es necesario tomar en cuenta los plazos de los créditos, pues si son cortos, el oficial debe dedicar suficiente tiempo a las renovaciones y demás aspectos relativos a la administración de cada crédito. Es conveniente utilizar promedios, tanto en el numerador como en el denominador.

Tabla 29. Proporciones de productividad

Monto total desembolsado por oficial de crédito	MTD	$\frac{\text{Monto total desembolsado}}{\text{Número promedio de oficiales de crédito}}$	Permite evaluar el flujo de desembolsos de préstamos. En la medida que los clientes solicitan préstamos adicionales, debería aumentar la cartera pendiente y el monto total desembolsado por el oficial de crédito, bajo el supuesto de que los clientes requieran montos de préstamos mayores o que la IMF opere en un ambiente inflacionario.
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera</i> por J. Ledgerwood, 2000 y <i>Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF</i> por I. Contreras, 2008.			

C. Proporciones de eficiencia

Las proporciones de eficiencia permiten conocer la capacidad de uso adecuado de los recursos por parte de la IMF, en particular, el uso de los activos y del personal. Adicionalmente, dan la posibilidad de medir el costo de la prestación de servicios para lograr la generación de ingresos. En la evaluación de la eficiencia de la IMF, se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- En el grupo de costos se deben incluir sólo los de operación, y no los de financiamiento ni las estimaciones para pérdida de préstamos.
- Si la IMF solamente proporciona servicios de crédito, los costos de operación deben relacionarse con la administración de cartera de préstamos (promedio de cartera pendiente).
- Para las IMFs, que además administran depósitos de ahorro, es posible que las proporciones de eficiencia sean un poco más bajas, debido a que se incurre en elevados costos de operación, necesarios para aceptar depósitos.

En la evaluación de eficiencia, se deben considerar los métodos de otorgamiento de créditos, las condiciones macroeconómicas y los costos locales de la mano de obra, porque tienen un impacto sobre la interpretación de los ratios a calcular.

Asimismo, hay que examinar los ratios en su conjunto para obtener una visión significativa acerca de lo adecuada o no de la gestión de la IMF, para ello también es importante comprender en su totalidad los componentes usados para calcular cada indicador. Para evaluar la eficiencia, se propone el cálculo de cinco razones financieras listadas a continuación (sus cálculos y definición en la Tabla 30):

- Proporción de costos de operación (PCO)
- Proporción entre salarios y prestaciones junto al promedio de cartera pendiente (PSP)
- Salario promedio del oficial de crédito, múltiplo del PIB per cápita (SP)
- Costo por unidad de moneda otorgada en préstamo (CUM)
- Costo por préstamo otorgado (CPO)

Tabla 30. Proporciones de eficiencia		
Indicador	Proporción	Descripción
Proporción de costos de operación PCO	$\frac{\text{Costos de operación}}{\text{Promedio de cartera pendiente}}$	Suministra un indicador de eficiencia de las operaciones crediticias, es decir, del promedio de la cartera pendiente que está representada en parte por los gastos de operación.
Proporción entre salarios y prestaciones con promedio de cartera pendiente PSP	$\frac{\text{Salario y prestaciones}}{\text{Promedio de cartera pendiente}}$	Permite conocer la proporción de los salarios y prestaciones sobre el promedio de la cartera pendiente ²⁶ .
Salario promedio del oficial de crédito como un múltiplo del PIB per cápita SP	$SP = \frac{\text{PIB per cápita}}{\text{Salario promedio del oficial de crédito}}$	Permite determinar si son o no apropiados los niveles de salarios del oficial de crédito, con relación al nivel económico del país.
Costo por unidad de moneda otorgada en préstamo CUM	$\frac{\text{Costos operativos para el período}}{\text{Total monto otorgado en créditos}}$	Destaca el impacto de la rotación de la cartera de préstamos sobre los costos de operación, es decir, qué porcentaje representan los costos operativos para el período de la cantidad total desembolsada en el período.

²⁶El valor adecuado de PSP variará de acuerdo con el modelo aplicado por cada IMF, con la densidad de población y el nivel de salarios de cada país.

Tabla 30. Proporciones de eficiencia			
Costo por préstamo otorgado	CPO	$\frac{\text{Costos de operación durante el período}}{\text{Número total de préstamo concedido en el período}}$	Permite determinar el costo por otorgar los préstamos con base en el número de préstamos concedidos ²⁷ .
Cientes activos por miembro del personal	=	$\frac{\text{Número de Cientes Activos}}{\text{Número de Miembros del Personal}}$	Es una razón de productividad primaria para el personal y es más significativa que la relación entre prestatarios por oficial (analista) de crédito. Esta relación es cada vez más importante en la medida en que la IMF ofrezca mayor cantidad de productos y servicios a sus clientes, sean éstos prestatarios, ahorristas, voluntarios u otros ²⁸ .
Rotación de clientes		$\frac{\text{Número de Clientes Activos, Principio del Período} + \text{Número de Clientes Nuevos Durante el Período} + \text{Número de Clientes Activos, Final del Período}}{\text{Número Promedio de Clientes Activos}}$	Ayuda a la gerencia a comprender cuándo los clientes abandonan la IMF, por cuanto el costo de retener los clientes es significativamente menor que el costo de reclutar clientes nuevos. Los inactivos pueden ser captados de nuevo y reactivarse, los créditos a ser otorgados a estos clientes tenderán a ser menos riesgosos y requerirán menos esfuerzo del personal, no obstante la IMF tendrá algunos costos adicionales producto de la rotación de los clientes, aun cuando éstos regresen.
Tamaño promedio de los préstamos vigentes		$\frac{\text{Cartera Bruta de Préstamos}}{\text{Número de Préstamos Vigentes}}$	Esta razón se considera gran impulsor de la rentabilidad, lo usan los administradores para hacer proyecciones del crecimiento de la cartera ²⁹ .

²⁷ Esta relación, junto con el costo unitario de la moneda prestada, es necesario evaluarla en el tiempo con el fin de determinar si los costos de operación están aumentando o disminuyendo con relación al número de créditos otorgados. Es de esperarse que a medida que la IMF vaya madurando, estas proporciones disminuyan.

²⁸ Esta razón debería reportar una tendencia positiva, aunque un valor bajo no necesariamente se traduce en una baja capacidad de trabajo del personal, sino que puede ser producto de una excesiva cantidad de trámites, papeleos y procedimientos a ejecutar con cada cliente o a extensas distancias hacia los lugares de prestación del servicio. Cada IMF debe disponer de un número óptimo de clientes a ser atendidos por cada miembro del personal. Si la IMF cuenta con una definición estándar de cliente activo, entonces esta razón podría servir para hacer comparaciones entre distintas IMFs.

²⁹ Este indicador es un sustituto para que una IMF mida la forma en cómo llega a los clientes más pobres. Existen diversidad de factores, aparte del nivel de ingresos de los clientes, que contribuyen con el tamaño de los préstamos vigentes, según la Red SEEP y Alternative Credit Technologies, LLC

Tabla 30. Proporciones de eficiencia

Préstamo promedio desembolsado	$\frac{\text{Valor de los Préstamos Desembolsados}}{\text{Número de Préstamos Desembolsados}}$	<p>Impulsa la rentabilidad e informa acerca del incremento en la demanda de préstamos y la capacidad de los clientes de gestionar su deuda. Indica que el tamaño promedio de los préstamos está aumentando o disminuyendo, mientras que el valor de este ratio no debe fluctuar significativamente de un período a otro.</p>
<p><i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera</i> por J. Ledgerwood, 2000 y <i>Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF</i> por I. Contreras, 2008.</p>		

6.4. Solvencia o endeudamiento, apalancamiento y adecuación patrimonial

Los indicadores de endeudamiento se calculan con el fin de medir el grado y la forma en que participan los acreedores dentro del financiamiento de la organización. Pretenden determinar el riesgo que corren los acreedores y los socios, así como la conveniencia de un determinado nivel de endeudamiento. De acuerdo con Ledgerwood (2000) y Contreras (2008) esta materia se puede evaluar mediante el cálculo de las siguientes cuatro proporciones:

- Apalancamiento (A)
- Adecuación patrimonial (AP)
- Nivel de endeudamiento (NE)
- Endeudamiento a corto plazo (ECP)

El apalancamiento permite determinar qué parte de los activos totales de la IMF han sido financiados con patrimonio o capital propio y qué parte han sido financiados con deuda. Hablar de apalancamiento, significa determinar cuántos bolívars de deuda o de préstamos tiene por cada bolívar que posee la IMF en patrimonio.

(2005), existe una correlación entre este ratio y el nivel de ingresos promedio de las áreas a las que se le presta el servicio. Los administradores de las IMFs deben monitorear este ratio en relación con el ingreso nacional bruto per cápita y el costo por cliente.

Las IMFs puede tener acceso a financiamiento para aumentar su capacidad de otorgar préstamos; pero, para acceder a dicho financiamiento debe demostrar que posee suficiente capital. Esto le permite a los prestamistas y a los depositantes tener confianza de que la IMF está en capacidad de cubrir sus posibles pérdidas y de crecer en el futuro, es decir, puede demostrar viabilidad financiera. La Tabla 31 muestra los respectivos cálculos y definición asociados.

Tabla 31. Solvencia o endeudamiento, apalancamiento y adecuación patrimonial

Indicador		Proporción	Descripción
Apalancamiento	A	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	Relación que existe entre la deuda y el patrimonio, indica qué tanta cantidad de deuda se posee en relación con el patrimonio.
Adecuación patrimonial	AP	$\frac{\text{Patrimonio Total}}{\text{Activo Total}}$	Monto de capital disponible de una IMF en relación con el activo que posee. Está relacionada con el apalancamiento, cuando define qué tan adecuada es la estructura de financiamiento de la IMF ³⁰ .
Nivel de endeudamiento	NE	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	El complemento de la razón de adecuación patrimonial (patrimonio/activo) es la razón del <i>nivel de endeudamiento (NE)</i> , mientras reporta el porcentaje del activo total financiado por el pasivo.
Endeudamiento a corto plazo	ECP	$\frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Pasivo Total}}$	Permite conocer si existe una adecuada sincronización entre las inversiones y el endeudamiento en el tiempo, así como una correcta planificación financiera, adecuados, en lo posible, los vencimientos con las entradas de efectivo.

Nota. Tabla elaborada con datos tomados de *Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera* por J. Ledgerwood, 2000 y *Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF* por I. Contreras, 2008.

³⁰ “La adecuación patrimonial significa que hay un nivel suficiente de capital requerido para absorber pérdidas potenciales, el cual a su vez brinda sostenibilidad financiera” (Ledgerwood, 2000, p. 258).

6.5. Rentabilidad y viabilidad financiera

A. Rentabilidad

La *rentabilidad* surge por el uso de los activos circulantes y fijos de la empresa, mientras establece la relación entre ingresos y costos. Gitman (2003) plantea que existen medidas de rentabilidad que facilitan a los analistas, la evaluación de las utilidades de la empresa respecto a cierto nivel de ingresos obtenidos con activos financiados por los socios y por terceros. Las proporciones de rentabilidad permiten a los inversionistas y administradores conocer si los fondos invertidos en una IMF generan un rendimiento adecuado. Para fines de evaluar sus niveles de rentabilidad, se presentan tres razones de rentabilidad propuestas por Ledgerwood (2000):

- Rentabilidad sobre el activo (RSA)
- Proporción del rendimiento empresarial (PRE)
- Rentabilidad sobre el patrimonio (RSP)

En este contexto, la Tabla 32 muestra los cálculos y definición asociados.

Tabla 32. Índices de rentabilidad		
Indicador	Proporción	Descripción
Rentabilidad sobre el activo RSA	$\frac{Utilidad\ Neta}{Activos\ totales\ promedio}$	Permite conocer el rendimiento global sobre la inversión realizada en la organización y medir la efectividad total de la administración en la obtención de utilidades con sus activos disponibles
Proporción de rendimiento empresarial PRE	$PRE = \frac{Ingresos\ netos\ ajustados}{Promedio\ de\ base\ empresarial}$	Representa la actividad doble (recolectar ahorros y préstamos) de la IMF y está afectada por su estructura de capital. Si los activos son financiados por el patrimonio, la PRE puede no ser real y conviene no calcularla. El promedio de base empresarial representa la actividad doble de recibir ahorros y otorgar préstamos, por ello, se calcula al sumar el activo y el pasivo dividido entre dos.

Tabla 32. Índices de rentabilidad			
Proporción de rendimiento patrimonial o rendimiento sobre el patrimonio	RSP	$\frac{\text{Utilidad Neta ajustada}}{\text{Patrimonio Promedio}}$	Permite medir el rendimiento obtenido sobre la inversión de los accionistas de la empresa. “En general, cuanto más alto es este rendimiento, es mejor para los propietarios” (Gitman, 2003)
<p><i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera</i> por J. Ledgerwood, 2000 y <i>Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF</i> por I. Contreras, 2008.</p>			

B. Viabilidad financiera

De acuerdo con Ledgerwood (2000), *la viabilidad financiera* es la habilidad de una IMF para cubrir sus costos con los ingresos percibidos. Para ser financieramente viable, estas entidades no pueden depender de fondos de donantes para subsidiar sus operaciones.

A objeto de conocer la viabilidad financiera, se calculan indicadores de autosuficiencia propuestos por Ledgerwood (2000), para aquellas instituciones que han optado por no realizar el ajuste de sus estados financieros por inflación y subsidios. Estas razones permiten demostrar la autosuficiencia operativa y financiera de las IMFs junto al desarrollo de una fórmula para imputar el costo de capital. En el caso de ajustarse a los estados financieros de la IMF, no se requerirá imputar un costo de capital, mientras que las fórmulas de autosuficiencia operativa y financiera se calcularán al usar las cifras ajustadas. En este subgrupo, expuesto en la Tabla 33, se determinarán las siguientes razones:

- Diferencial financiero (DF)
- Autosuficiencia operativa (AO)
- Autosuficiencia financiera (AF)
- Índice de sustentabilidad (IS)
- Índice de dependencia de subsidios (IDS)

Tabla 33. Viabilidad financiera

Indicador	Proporción	Descripción
Diferencial Financiero	DF $\frac{\text{Ingresos por intereses y cargos} - \text{Gastos de financiamiento}}{\text{Promedio de la cartera pendiente}}$	Es lo que hay disponible para cubrir los costos de operación, los de provisión para pérdidas de préstamos y el costo de capital. Se declara como porcentaje de la cartera pendiente o como promedio de activos productivos (Ledgerwood, 2000).
Auto-suficiencia operativa	AO $\frac{\text{Ingresos operativos}}{\text{Costos operativos} + \text{Pérdida para préstamos incobrables}}$	Capacidad de una institución de generar, con sus operaciones ordinarias, cierto nivel de ingresos que le permitirán cubrir los costos de funcionamiento sin considerar los costos financieros de la cartera (Carpintero, 1998).
Auto-suficiencia operativa modificada	AOm $\frac{\text{Ingresos operativos}}{\text{Costos operativos} + \text{Gastos de fomento} + \text{Pérdida por incobrables}}$	Distinta de la AO al incluir gastos de financiamiento en el denominador, además de los costos operativos y la pérdida para préstamos incobrables
Costo de capital ^a	CC $\text{CC} = (\text{TI} \times (\text{PP} - \text{AFP})) + (\text{POF} \times \text{TMD}) - \text{CFR}$	Estimación del costo de capital de la IMF para calcular luego la AF. Este cálculo es necesario sólo cuando la IMF optó por no realizar el ajuste de sus estados financieros por inflación y subsidios
Índice de sustentabilidad	IS $\frac{\text{Ingresos totales del año}}{\text{Costos totales durante el año}}$	Proporción de ingresos (intereses y cuotas de los préstamos) que cubre los costos totales (personal, oficina, operación, aun aquellos en los cuales no se hayan realizado pagos directos, sino que se hayan obtenido gratuitamente) además, deja un margen de dichos ingresos ³¹ .

Nota. Tabla elaborada con datos tomados de *Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera* por J. Ledgerwood, 2000 y *Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF* por I. Contreras, 2008.

^a CC = Costo de capital; TI = Tasa de inflación; PP = Patrimonio promedio; AFP = Activos fijos Promedio; POF = Promedio de obligaciones de financiamiento; TMD = Tasa de mercado de deuda; CFR = Costos de financiamiento reales. La ecuación $\text{TI} \times (\text{PP} - \text{AFP})$ representa la cuantificación del impacto de la inflación sobre el patrimonio. Se resta el promedio de activos fijos porque están ajustados a su valor real en inflación. A su vez, $(\text{POF} \times \text{TMD})$ representa la cuantificación del costo de las IMFs si incurrieran en deuda a una tasa comercial, en lugar de un préstamo concesional

³¹ Existe una manera directa de calcular la sustentabilidad financiera de la operación de ahorro y de crédito, al comparar sus ingresos con sus gastos, donde el índice de sustentabilidad (IS) es igual al porcentaje de costos totales cubiertos por los ingresos (Johnson y Rogaly, 1997).

C. Autosuficiencia financiera (AF)

La AF constituye la obtención de ingresos suficientes para cubrir los costos directos, los costos de financiamiento, las estimaciones para pérdidas de préstamos, los gastos de operaciones, los costos indirectos y el costo ajustado de capital.

Tabla 34. Autosuficiencia financiera (AF)

Indicador	Proporción	Descripción
Auto-suficiencia financiera ^a	AF $\frac{\text{Ingresos operativos}}{CO + GF + PPI + CC} \times 100$	Capacidad de una institución de cubrir los costos financieros asociados a la cartera, tales como: intereses de fondos tomados en préstamo, depreciación de los activos monetarios de la institución, etc. (Carpintero, 1998).

Nota. Tabla elaborada con datos tomados de Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera por J. Ledgerwood, 2000 y Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF por I. Contreras, 2008.

^aCO = Costos operativos; GF = Gastos de financiamiento; PPI = Pérdida para préstamos incobrables; CC = Costo de capital.

Cualquier aumento producido en alguno de los valores contemplados en el denominador hará que merme la AF, por tanto, la IMF debe tener cuidado en mantener un control adecuado sobre los mismos, si aspira lograr en el mediano plazo la referida autosuficiencia.

Carpintero (1998) identifica cuatro niveles de AF para las IMFs:

- *Nivel 1:* nivel más bajo, referido a IMFs que dependen de donaciones continuas o créditos blandos; en otros términos, IMFs tradicionales, enormemente subvencionadas.
- *Nivel 2:* IMFs que disponen de fondos prestados, pero a tasas inferiores a las del mercado. Las donaciones cubren una parte importante de los costos de operación, por cuanto los intereses sólo cubren el costo de los fondos y el resto de los costos de operación.

- *Nivel 3:* se cubre la totalidad de los costos de operación con los ingresos generados por la IMF. Aún se depende de los donantes, a pesar de que han desaparecido la mayor parte de los subsidios.
- *Nivel 4:* los ingresos obtenidos por comisiones y por intereses cubren los costos operativos y financieros. Las IMFs son totalmente financiadas por los ahorros de los clientes y por fondos conseguidos a precios de mercado.

En algunos casos, resulta incompatible lograr la AF total (Nivel 4) y atender simultáneamente a los sectores desfavorecidos —sector poblacional de bajos recursos— especialmente cuando los programas de crédito ofrecen capacitación y asesoría. No obstante, conviene que las IMFs se encaminen hacia niveles satisfactorios de autosuficiencia. De esta forma, será posible alcanzar la sustentabilidad en el tiempo, independientemente de si se dispone o no de subsidios y donaciones.

6.6. Índice de dependencia de subsidios (IDS)

El monto del subsidio anual obtenido por una IMF se define como *Índice de dependencia de subsidios (IDS)*, el cual se encarga de medir el grado en que una IMF depende de los subsidios para mantener sus operaciones continuas (Ledgerwood, 2000). Esto se calcula para conocer el grado hasta dónde una IMF necesita de subsidios para alcanzar un rendimiento igual al costo de oportunidad de capital. El IDS utiliza la tasa de interés de mercado y no la de inflación cuando se ajusta el patrimonio. Al respecto, Ledgerwood (2000:251) establece que: “La metodología del índice de dependencia de subsidios sugiere evitar la dependencia excesiva en las proporciones de rentabilidad financiera de los procedimientos contables convencionales en el análisis financiero de las IMFs”. La Tabla 35 muestra el cálculo y definición de este indicador.

Tabla 35. Índice de dependencia de subsidios

Indicador	Proporción	Descripción
Índice de dependencia de subsidios IDS	$IDS = \frac{\text{Total de subsidios anuales recibidos (S)}}{\text{Promedio anual de ingresos financieros (LP} \times i \text{)}}$ $\frac{A*(m-c) + [(E*m) - p] + K}{(LP*i)}$	Permite medir el grado en que una IMF depende de subsidios para mantener sus operaciones continuas.
<p><i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera</i> por J. Ledgerwood, 2000 y Manual de indicadores para instituciones microfinancieras IMF por I. Contreras, 2008.</p>		

A. Variables del IDS

- A = Fondos concesionales prestados de una IMF (promedio anual).
- m = Tasa de interés que la IMF pagaría por fondos obtenidos en préstamos si se eliminara el acceso a los fondos concesionales.
- c = Media ponderada de tasa interés concesional anual que pagó la IMF sobre su promedio de fondos concesionales anuales pendientes.
- E = Patrimonio anual promedio.
- p = Ganancias anuales reportadas (antes de su fiscalización y ajustadas, por provisiones para pérdidas de préstamos, inflación, etc.).
- K = La suma de los demás subsidios anuales recibidos por la IMF (como el reintegro total o parcial de los costos de operación de la IMF por parte del Estado).
- LP = Promedio de la cartera de préstamos anual pendiente de la IMF.
- i = Media ponderada de la tasa de interés de los préstamos otorgados, devengada en la cartera de préstamos de la IMF. Se calcula como:

$$i = \frac{\text{Intereses anuales devengados}}{\text{Promedio de cartera de préstamos anuales}}$$

Fuente: (Ledgerwood, 2000).

Situaciones posibles en relación con el IDS:

- Un IDS igual a cero significa que una IMF ha logrado la autosuficiencia financiera.
- Un IDS de 100% significa que se necesita doblar la tasa de interés promedio sobre préstamos, si se desea eliminar el subsidio.
- Un IDS de 200% significa que se necesita triplicar la tasa de interés promedio sobre préstamos, para compensar la eliminación del subsidio.
- Un IDS negativo significa que la IMF pudo haber bajado su tasa de interés promedio sobre los préstamos, a la vez que eliminó cualquier subsidio recibido durante el mismo año.

Ahora bien, para lograr reducir o eliminar la dependencia de los subsidios, es importante considerar los siguientes cuatro factores:

1. Tasas de préstamos adecuadas
2. Altas tasas de cobro de préstamos
3. Movilización de ahorros
4. Control de los costos administrativos

6.7. Indicadores de alcance en el desempeño no financiero

Los indicadores de alcance permiten evaluar cómo una IMF suministra servicios financieros de alta calidad a un amplio número de clientes pequeños. Estos indicadores poseen una dimensión horizontal de cobertura, con la que se mide el número de clientes atendidos, y una dimensión vertical de profundidad, la cual está referida al perfil de ingreso de los clientes (Klein, Meyer, Hanning, Burnett y Fiebig, 2001). Los indicadores de alcance tratan de evaluar la medida en que una IMF cubre la demanda efectiva de servicios financieros de la clientela demandante; entonces, el concepto de alcance contempla una dimensión cuantitativa y cualitativa.

En la evaluación de alcance se deben responder preguntas clave como: ¿cuántas personas se benefician del programa?, ¿cuántos son hombres, mujeres y niños?, ¿cuáles son las características de los beneficiarios?, ¿cuáles son sus ingresos?, ¿cuál es su actividad económica?, ¿cuáles son sus condiciones de vida?, ¿cuáles son los servicios que se ofrecen?, ¿cuántos son los costos de transacción?, ¿qué opinión tienen los clientes?, ¿han salido de la pobreza?

De acuerdo con Otero y Rhyne (1998), las evaluaciones deben dar paso a que las IMFs mejoren su desempeño al desplegarse a nuevos clientes, ofrecer mejores servicios y funcionar eficientemente; para lograr este objetivo es necesario disponer de información detallada sobre los clientes y sobre las operaciones internas, con investigación de mercados. Para evaluar el alcance, se establecen los siguientes indicadores: (a) número de clientes, es decir, indicadores de penetración de mercado y (b) características de los clientes, en cuanto a género, ubicación, nivel de ingresos y sector de empresa.

En cuanto al nivel de clientes, la investigación de mercados es lo más apropiado pues interesa conocer las necesidades, preferencias y alternativas de los clientes de acuerdo con el uso de servicios financieros. Las autoras mencionadas recomiendan la realización de dos tipos de análisis a fin de producir indicadores de desempeño; en primer lugar, se debe ordenar la información sobre las personas para conocer las categorías de clientes que usan tipos específicos de servicios y las categorías que producen *buenos clientes* en términos de pagos puntuales de sus créditos y de realización de ahorros regularmente. En segundo lugar, debe compararse la información de los clientes con la información de la población general del área geográfica atendida por el programa, así es posible evaluarse la función del programa dentro del contexto en donde se desempeña. Con base en los porcentajes de penetración en el mercado, se conoce el nivel de aceptación del servicio y el potencial de crecimiento disponible, entre otros aspectos.

Con lo propuesto por Yaron, Benjamin y Charitonenko (1998), en la evaluación de alcance se deben contemplar tres aspectos a saber: cobertura, profundidad y calidad:

A. Cobertura (escala y amplitud)

Al responder a las interrogantes de ¿a cuántas personas se llega?, ¿en qué sectores trabajan?, ¿con qué fin piden préstamos los clientes?, ¿dónde viven?, se proponen los siguientes indicadores:

- Número de créditos (clientes, socios o grupos)
- Número de ahorristas (clientes, socios o grupos)
- Número de clientes, socios o grupos nuevos y con recréditos
- Monto total de la cartera de créditos
- Monto total de ahorros
- Distribución porcentual de clientes o socios, según sexo y edad
- Distribución porcentual de clientes o socios, según actividad económica
- Número de empleados
- Número de sucursales

B. Profundidad

Se responden a las interrogantes acerca de ¿cuán pobres son los clientes?, ¿quién tiene acceso?, ¿cuál es la eficiencia en la operación?, ¿cómo afecta el nivel de vida? Para ello, se proponen los siguientes indicadores:

- Monto promedio de los créditos por cliente/socio o grupo
- Monto promedio de los ahorros por cliente/socio o grupo
- Número de cliente/socio o grupo por empleado
- Número de cliente/socio o grupo por sucursal
- Distribución porcentual de créditos, según nivel educativo
- Distribución porcentual de créditos, según ubicación geográfica

- Distribución porcentual de créditos, según nivel de pobreza (necesidades básicas insatisfechas o nivel de ingresos)
- Distribución porcentual de niños escolarizados por familias

C. Calidad (satisfacción)

Las interrogantes a responder son; ¿cuáles son los servicios?, ¿cuáles son las condiciones?, ¿de qué forma amplían las opciones de los pobres con respecto a las decisiones que deben tomar? Se proponen los siguientes indicadores:

- Cantidad y tipos de los productos financieros
- Condiciones y características de los productos financieros
- Nivel de satisfacción de los clientes/socios o grupos
- Prueba de mercado: disponibilidad de pago
- Costos de transacción de los clientes, conveniencia y oportunidad de los servicios financieros
- Términos del servicio: precio, tamaño del préstamo, vencimiento, garantías colaterales, acceso a depósitos y requerimientos de elegibilidad

La evaluación de alcance trata de responder a las necesidades de los donadores, patrocinadores e instituciones financieras y pretende comprender a los clientes de las IMFs y sus necesidades. De esta forma pueden enfocarse en grupos objetivos con la idea de mejorar la gestión, ofrecer servicios atractivos y con ventajas competitivas.

La información recopilada sobre los clientes debe ser ordenada en función de las categorías (tipo específico de servicios utilizados por los clientes), que generan clientes considerados buenos ahorradores y buenos pagadores. Se debe comparar la información general de los clientes con la de la población general del área cubierta por el programa, para evaluar el funcionamiento del programa en su contexto. Hay que precisar de datos clave de porcentajes de penetración en el mercado, niveles de aceptación y potencial de crecimiento de los servicios ofrecidos y porcentajes de clientes atendidos diferenciados por género (Contreras, 2008).

7. Matriz FODA

De acuerdo con Baptista, León y Contreras (2014), la matriz FODA fue concebida por Weihrich en 1982, con el fin de mostrar las fortalezas y debilidades internas de una organización, así como las oportunidades y amenazas externas. Su utilidad se basa en definir estrategias basadas en la capacidad de cualquier organización, para aprovechar las oportunidades o enfrentar las amenazas disponibles en el entorno, al considerar sus fortalezas y debilidades. Los elementos de cada variable de la herramienta Matriz FODA, se exponen en la Tabla 36:

Tabla 36. Elementos de la Matriz FODA

Elemento	Definición
Fortalezas	Características y atributos de la organización que es posible utilizarlos para aprovechar las oportunidades o contrarrestar las amenazas.
Oportunidades	Factores externos que afectan favorablemente a la organización y al sector. Son situaciones externas que favorecen la visión y misión de la organización.
Debilidades	Características desfavorables de la organización que impiden aprovechar las oportunidades o contrarrestar las amenazas.
Amenazas	Factores externos que afectan de forma negativa a la organización y al sector. Son situaciones externas que dificultan la visión y misión de la organización.
<i>Nota.</i> Tabla elaborada con datos tomados de <i>La planificación estratégica en las organizaciones modernas. Un enfoque orientado a la generación de valor</i> por M. Baptista, F. León y C. Contreras, 2014.	

Esta herramienta es utilizada para el análisis del diagnóstico estratégico arrojado por el sector e instituciones en estudio. Asimismo, con este apartado se completa el último capítulo del desarrollo teórico de la presente investigación. Se hizo mención, a nivel general, sobre el tema de desempeño, el desempeño institucional y el desempeño financiero, al señalar aspectos esenciales para una adecuada evaluación sobre desempeño, para luego desarrollar en detalle los indicadores financieros como parte de dicha evaluación. Finalmente, se trató brevemente la matriz FODA, como herramienta complementaria en tal evaluación de desempeño. A continuación, en el capítulo V, se presenta el marco metodológico, con base en el cual se desarrolló la investigación.

REFERENCIAS

- Amat, O. (2009). *Análisis integral de empresas. Clave para un chequeo completo: Desde el análisis cualitativo al análisis de balances*. México: Alfaomega Grupo Editor.
- Becerra R. (2010). *Análisis del desempeño financiero de las instituciones microfinancieras en Barquisimeto, estado Lara, para el período 2005-2008*. Trabajo de Grado de Maestría, Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado, Barquisimeto.
- Baptista, M., León, F. y Contreras C. (2014). *La planificación estratégica en las organizaciones modernas. Un enfoque orientado a la generación de valor*. Mérida, Venezuela: Ediciones del Vicerrectorado Administrativo de la Universidad de Los Andes.
- Carpintero, S. (1998). *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*. Bilbao: Ediciones Deusto.
- Contreras, I. (2008). *Manual de indicadores para instituciones microfinancieras*. Mérida, Venezuela: Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.
- Contreras, I. (2009). Desempeño de instituciones microfinancieras del estado Mérida. *Fermentum*, 19 (55), 287-307.
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. y Morduch, J. (2009). Does regulatory supervision curtail microfinance profitability and outreach? [Documento en línea]. Disponible: https://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/articles/20_09-06-Does-Regulatory-Supervision-Curtail-MF.pdf [Consulta: 2012, marzo 15]
- Dimas, E. (2015). *Las microfinanzas rurales: evaluación social y financiera orientada a la sustentabilidad de la gestión. Caso: Caja rural Taguay, municipio Urdaneta Parroquia Taguay del estado Aragua*. Trabajo de Grado de Maestría, Universidad Central de Venezuela, Caracas, Venezuela.
- Espinoza, E. (2011). *Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural desde la sustentabilidad y la institucionalidad en el municipio del Cuá, 2010*. Trabajo de Grado para optar al Grado de Maestro Tecnólogo, Colegio de Postgraduados, Matagalpa, Nicaragua.
- González-Vega, C. (2002). Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales. En M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias de América Latina y el Caribe* (pp. 55-68). Lima: CEPES, Academia de Centroamérica y BID.

- Guerrero, C. (2008). *Evaluación de desempeño de un programa microfinanciero Apoyo a las unidades económicas (AUGE) de UNIANDES CESAP, en el estado Mérida (Venezuela)*. Trabajo de Grado de Maestría, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.
- Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.
- Gutiérrez, A. (2004). *Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina* [Documento en línea]. Disponible: <https://books.google.co.ve/books?id=KNHdGOv6SXYC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false> [Consulta: 2015, abril 10]
- Hermes, N. y Lensink, R. (2011). Microfinance: Its impact, outreach, and sustainability. *World Development* [Revista en línea], 39 (6). Disponible: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X11000581> [Consulta: 2012, marzo 15]
- Hernández, M. (2008). *Evaluación y medición de la calidad de gestión en las cajas rurales. Alcance y sustentabilidad*. Trabajo de Grado de Maestría, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.
- Johnson, S. y Rogaly, B. (1997). *Microfinanciamiento y reducción de la pobreza: Alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares* [Documento en línea]. Disponible: <http://www.entremundos.org/databases/bk-microfinance-poverty-reduction-010197-es.pdf> [Consulta: 2015, diciembre 14]
- Klein, B., Meyer, R., Hanning, A., Burnett, J. y Fiebig, M. (2001). *Mejores prácticas del financiamiento agrícola: Replanteamiento de las finanzas agrícolas* [Documento en línea]. Disponible: <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-mejores-practicas-del-financiamiento-agricola-2001.pdf> [Consulta: 2015, diciembre 14]
- Ledgerwood, J. (2000). *Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera* [Documento en línea]. Disponible: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2000/06/16953513/microfinance-handbook-institutional-financial-perspective-manual-de-microfinanzas-una-perspectiva-institucional-y-financiera> [Consultado: 2015, diciembre 16]
- Marek, H. y Traca, D. (2008). On the Efficiency Effects of Subsidies in Microfinance: An Empirical Inquiry. *World Development* [Revista en línea], 39 (6). Disponible: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X11000520> [Consulta: 2012, marzo 15]

- Naranjo, N. (2006). Desempeño institucional y financiero de las cajas rurales en el estado Yaracuy. Ponencia presentada en las VI Jornadas de Investigación del Decanato de Administración y Contaduría (DAC-UCLA). Barquisimeto, Venezuela, Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado”. (UCLA).
- Otero, M. y Rhyne, E. (1998). *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales: Estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres*. México: Plaza Valdés Editores.
- Pérez, J. (2005). *Análisis de estados contables*. Córdoba, Argentina: Editorial de la Universidad Católica de Córdoba.
- Ramírez, D. (2007). El mercado financiero rural: Arquitectura organizacional y gobernanza de instituciones micro-financieras en etapa de crecimiento. *Visión Gerencial*, 6 (1), 130-139.
- Red SEEP y Alternative Credit Technologies, LLC (2005). *Cómo medir el desempeño de las instituciones de microfinanzas: Un marco para la elaboración de informes, análisis y monitoreo* [Documento en línea]. Disponible: http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/como_medir_el_desempeno_seep_framework.pdf [Consulta: 2015, diciembre 14]
- Rosenberg, J. (s.f.). *Diccionario de administración y finanzas*. España: OCEANO.
- Villafani, M. y González, C. (2007). Tasa de interés y desempeño diferenciado de cartera de las entidades de microfinanzas ante múltiples shocks sistémicos. ¿Se cumple el teorema de Stiglitz y Weiss en las microfinanzas bolivianas? *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, 8, 11-52.
- Vives, A. (1984). *Evaluación financiera de empresas: El impacto de la devaluación y la inflación*. México: Editorial Trillas.
- Yaron, J., Benjamin, M. y Charitonenko, S. (1998). Promoting efficient rural financial intermediation. *The World Bank Research Observer*. 13 (2), 147-170

V

MARCO METODOLÓGICO

CONTENIDO

1. Consideraciones generales
2. Tipo de investigación
3. Método o proceso a seguir
4. Fuentes de información
5. Población y muestra de la investigación
6. Técnicas de recolección de información
7. Descripción de las variables
8. Sistematización de las variables
9. Validación de los instrumentos
10. Procesamiento de la información

1. Consideraciones generales

En el presente capítulo, se presenta el marco metodológico que orientó la realización del estudio. Es necesario especificar que este marco pretende describir, de la forma más clara posible, todo el proceso que fue ejecutado en el desarrollo de la investigación con el fin de darle coherencia y continuidad al trabajo y lograr los objetivos propuestos. Este proceso hace referencia a una serie de métodos, técnicas, tácticas y estrategias usadas por la investigadora durante la ejecución práctica del trabajo indagatorio (Hurtado, 2000).

Sobre esta base, el marco metodológico de esta investigación se configuró de esta manera:

- Tipo de investigación
- Método o proceso a seguir
- Determinación de las fuentes de información
- Determinación de la población y la muestra de investigación
- Identificación de las técnicas de recolección de información
- Validación de los instrumentos a ser utilizados
- Procesamiento de la información
- Análisis e interpretación de los resultados

Con la finalidad de comprender apropiadamente los aspectos metodológicos relacionados con la investigación, a continuación, se presentan algunas breves aclaratorias acerca de la necesidad de desarrollar la investigación. Se considera tanto el enfoque cualitativo, como el enfoque cuantitativo; para conocer en qué consisten estos enfoques y en qué se diferencian, se realiza un contraste según lo propuesto por Cook y Reichardt (citados por Hurtado, 2000) que se expone en la Tabla 37:

Tabla 37. Enfoque cuantitativo y cualitativo

Enfoque cualitativo	Enfoque cuantitativo
Las técnicas de recolección de datos son cualitativas	Las técnicas de recolección de datos son cuantitativas
Le interesa conocer el marco de referencia de quien actúa (es fenomenológico)	Limitada atención a los estados subjetivos de quien actúa (es positivista)
Realiza observación naturalista ilimitada.	Realiza medición controlada y, en algunos casos, realiza intervención.
Se propone como subjetivo	Se propone como objetivo
Se orienta a los descubrimientos, exploratorios, descriptivo e inductivo	Se orienta a la comprobación, confirmatorio e hipotético deductivo.
Énfasis en el proceso	Énfasis en el resultado
Prioridad en la validación de los datos: ajustados a la realidad y profundos	Prioridad en la confiabilidad de los datos: replicabilidad
No plantea interés en generalizar: estudios en contextos particulares	Pretende generalizar: estudios de muchos casos
Asume la realidad como dinámica.	Asume la realidad como estable.
Fuente: Tabla elaborada con datos tomados de <i>Metodología de la investigación holística</i> (p.6) por Hurtado, 2000, Caracas: Fundación SYPAL.	

Los enfoques cuantitativo y cualitativo son complementarios, porque ninguno de los dos permite abordar en su totalidad una investigación sin dejar espacio para el otro; ambos aportan lo necesario, por medio de las distintas técnicas de las cuales se valen para permitir llegar a conclusiones adecuadas, en especial, en el campo de las ciencias sociales. Valles (2000) señala cómo los enfoques cualitativo y cuantitativo se han desarrollado bajo un proceso convergente y de reconocimiento mutuo. La perspectiva cuantitativa refleja, en cierta manera, el énfasis en la construcción de teorías, mediante la modelización y simulación. La cualitativa mantiene su énfasis en la construcción y generación de teorías, de esta forma, aumenta el aspecto verificativo y confirmativo.

En la presente tesis doctoral, enmarcada dentro del campo de las ciencias sociales, se emplearon ambos enfoques, los cuales contribuyen significativamente con el logro de los objetivos propuestos. El *enfoque cualitativo* se enfatiza en el uso de la técnica de la observación, de la revisión documental, de las conversaciones informales, de las entrevistas estructuradas y no estructuradas, mientras que *el enfoque cuantitativo* se plasma en la técnica de la encuesta y cualquier herramienta de cuantificación de la información recopilada.

2. Tipo de investigación

El tipo de investigación se define de acuerdo con sus características propias, de esta manera es posible enmarcarla en el contexto adecuado, respecto a su nivel de profundidad y alcance. Se considera que esta investigación *es confirmatoria*, por cuanto su propósito consiste en comparar e indagar las posibles relaciones entre eventos, con el control de ciertas variables. Se requiere, entonces, relacionar los programas microfinancieros existentes en dos sujetos de estudio (CRS e IMFs) que hacen vida en el sector rural merideño y revisar las variables que intervienen en su desempeño, a partir de un conocimiento y análisis profundo de cada una de ellas.

3. Método o proceso a seguir

El método o proceso posibilita adquirir, organizar, sistematizar y exponer el conocimiento adquirido, tanto teóricamente como en su fase experimental; debe seguirse de manera rigurosa y lógica, porque “el método permite organizar el procedimiento lógico general por seguir en el conocimiento y llegar a la observación, descripción y explicación de la realidad. El objeto de investigación determina el tipo de método que se va a emplear” (Méndez, 1995, p. 133).

Dadas las características de la presente investigación, los procesos a seguir son: la observación, la deducción, el análisis y la comparación. A continuación, se hace una breve referencia de cada proceso, para comprender por qué se fueron considerados.

- *La observación:* al observar, se toman los hechos como se presentan en la realidad y se consignan por escrito. En la presente investigación, es necesario utilizar esta técnica para recoger información que se piensa no será obtenida por otras vías; hay aspectos que la gente se niega a revelar mediante una entrevista o encuesta, o sencillamente les parecen obvios y, por tanto, no los mencionan. Según Hurtado (2000, p. 449), este método constituye un proceso de atención, recopilación, selección y registro de información, para el cual el investigador se apoya en sus sentidos (vista, oído, sentidos kinestésicos y cenestésicos, olfato, tacto).
- *La deducción:* se parte de situaciones generales para dar explicación a situaciones particulares, las cuales se encuentran contenidas explícitamente en la situación general. De una teoría genérica referida a un fenómeno o situación, se logran explicar hechos particulares. Es pertinente utilizar la deducción pues, a partir del conocimiento de la teoría general sobre microfinanzas, se pretende conocer el desempeño de las IMFs, en realidades específicas. Con base en las generalidades del sector agrícola se llega a conocer las particularidades del sector rural merideño y sobre las necesidades generales de los sectores de la población excluida del sistema bancario nacional, se pueden identificar sus prioridades.
- *El análisis:* permite descomponer el todo en sus partes, al identificarlas. Con este proceso se establecen relaciones causa-efecto entre los elementos que componen el objeto de investigación (Hurtado, 2000).
- *La comparación:* de acuerdo con Hurtado (2000), se pretende identificar diferencias y semejanzas con relación a la aparición de un evento en diferentes contextos. Se pudo hacer comparación debido a que existe una relación de analogía entre diversas realidades.

4. Fuentes de información

Se definen las fuentes como hechos o documentos a los que se acude a lo largo de la investigación para obtener la información necesaria. Se trata de “información oral o escrita que es recopilada directamente por el investigador a través de relatos o escritos transmitidos por los participantes en un suceso o acontecimiento” (Méndez, 1995, p. 142). En este sentido, se utilizaron *fuentes primarias* recogidas directamente de la realidad mediante diferentes técnicas, a fin de conocer el desempeño de las IMFs. De igual forma se recogen datos sobre las diferentes perspectivas del entorno donde operan: agrícola, ambiental, social, cultural, tradicional, económica. Al no estar documentada en su totalidad, se recogió la data para su comprensión y análisis en el contexto de las variables mencionadas, de los objetivos planteados y de los temas objeto de estudio.

Por otra parte, se utilizaron *fuentes secundarias*, contenidas en libros, revistas, periódicos, enciclopedias, diccionarios, anuarios, trabajos de grado, tesinas, tesis doctorales y demás material impreso. Según Méndez (1995, p. 142), éstas son: “información escrita que ha sido recopilada y transcrita por personas que han recibido tal información a través de otras fuentes escritas o por un participante en un suceso o acontecimiento”. Estas fuentes se utilizaron para alcanzar distintos fines:

1. *El marco referencial*: incluye lo que otros han escrito sobre el tema objeto de estudio y en este caso, se obtuvo a través de una revisión minuciosa de la documentación disponible sobre caracterización del medio rural, desarrollo y financiamiento rural, teoría microfinanciera y evaluación de desempeño de IMFs .
2. *El marco teórico*: fundamentado en la teoría existente sobre los temas y variables abordadas: desarrollo, financiamiento rural, microfinanzas y evaluación del desempeño de las IMFs. En esta revisión documental, se hizo necesario revisar la literatura sobre experiencias en microfinanzas rurales de otras latitudes.

5. Población y muestra de la investigación

La población se define como el conjunto de elementos, seres o eventos, que forman parte del contexto donde se desea indagar (Hurtado, 2000). Este conjunto comparte características comunes, como criterios de inclusión. A los fines de realizar comparaciones sobre el desempeño de los diferentes programas microfinancieros e IMFs rurales, se delimitan tres grupos de población, a saber:

- Las cajas rurales, como programa microfinanciero autónomo, desarrollado por los miembros de las distintas comunidades en donde funcionan sin participación de entes públicos o privados.
- Las instituciones públicas (cinco nacionales y una regional), destinadas a ofrecer programas microfinancieros al medio rural en el estado Mérida.
- El Programa Andes Tropicales, dirigido como ONG y responsable de promover programas de microcrédito en el ámbito rural con énfasis en el sector turismo de algunos municipios del estado Mérida.

La población, en cada estrato, está conformada de acuerdo con lo siguiente:

- Con base en los registros de la Fundación CIARA, hay sesenta y seis cajas rurales, repartidas en diecisiete municipios del estado Mérida (Anexo 1).
- En el estado Mérida, funcionan cinco instituciones de carácter nacional, que ofertan programas microfinancieros con orientación hacia el medio rural. Estas se identifican como: Banco del Pueblo Soberano, Banco de la Mujer, el Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI), El Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista (FONDAS), el Banco Agrícola de Venezuela (BAV) y una Institución de carácter estatal, con oferta de microcréditos, identificada como Fondo Merideño para el Desarrollo Sustentable (FOMDES).
- El Programa Andes Tropicales que dispone de cinco programas de microcrédito bajo la responsabilidad de cinco cooperativas diferentes y otros seis programas bajo la responsabilidad directa del propio Programa.

Por su parte, *la muestra* representa una porción de la población seleccionada para adelantar el estudio y se considera representativa de la población. Se realiza muestreo en aquellos casos en los cuales el estudio no se puede realizar con la totalidad de la población, aunque el propósito siga siendo generalizar los resultados. Una muestra es representativa cuando sus hallazgos son generalizables a los integrantes de la población (Hurtado, 2000).

Con respecto al *cálculo del tamaño de la muestra* se aclara, por un lado, que en el caso las CRs (las cuales se hallan repartidas en diecisiete entidades municipales de las veintitrés pertenecientes al estado Mérida), los municipios se tomaron como estratos, con lo cual se llevó a cabo un muestreo aleatorio estratificado, en razón de no contar con la varianza (S^2) y/o la media (\bar{X}) de los créditos otorgados por dichas cajas y demás entes. Por otro lado, en cuanto a las instituciones que ofrecen programas microfinancieros (incluida la ONG), se trabajó con toda la población de estudio.

En cuanto a las CRs, se realizó un muestreo estratificado por asignación proporcional, con lo cual se supone que el costo y la variabilidad son constantes en cada estrato. En este sentido, las unidades a seleccionar, en cada uno de ellos, serán proporcionales al tamaño del mismo.

A partir de los datos recopilados de las CRs e IMFs nacionales y estatales que estuvieron dispuestas a participar (incluyendo la ONG del Programa Andes Tropicales), se levanta la base de datos. Los resultados y diagnóstico obtenidos en ambos grupos sirven para su caracterización y posterior comparación.

A continuación, en la Tabla 38, se presenta la organización municipal de las CRs estudiadas.

Tabla 38. Distribución de las cajas rurales por municipio	
Municipio	Nro. de cajas rurales
Alberto Adriani	3
Antonio Pinto Salinas	10
Aricagua	4
Arzobispo Chacón	5
Campo Elías	2
Caracciolo Parra y Olmedo	4
Cardenal Quintero	2
Guaraque	1
Julio Cesar Salas	2
Justo Briceño	2
Miranda	3
Obispo Ramos de Lora	4
Pueblo Llano	1
Rangel	3
Rivas Dávila	3
Sucre	13
Zea	4
Total:	66
Nota. Tabla elaborada con datos tomados del <i>Registro de cajas rurales ubicadas en el Estado Mérida</i> por la Fundación de Capacitación e Innovación para Apoyar la Revolución Agraria (CIARA), 2015, Mérida	

El tamaño de la muestra se determinó a partir de una población de CRs existentes en el estado Mérida, la cual abarca un total de sesenta y seis. Sobre este hecho, se procedió a estimar el tamaño de la muestra, la cual es entendida como una población finita < 10.000 y se procedió a aplicar la fórmula de poblaciones finitas:

$$n = \frac{N * p * q * Z^2}{e^2 * (N - 1) + p * q * Z^2}$$

N = Tamaño de la población

p = Proporción esperada que cumple con la característica deseada

q = Proporción esperada que no cumple con la característica deseada

e = Error muestral

Z = Valor normal estandarizado

Como se desconocen las proporciones esperadas y no esperadas (p y q), se decidió utilizar $p = 0,5$ y $q = 0,5$, a fin de estimar el error muestral (e) deseado de 6,8%, y con $Z = 1,645$. Con lo que se obtuvo un tamaño de muestra total de:

$$n = 46 \text{ cajas rurales}$$

Debido a que las cajas están distribuidas a lo largo del estado Mérida, y se eligió efectuar un muestreo estratificado, la muestra queda repartida en quince de los veintitrés municipios. La Tabla 39 muestra la respectiva distribución.

Tabla 39. Distribución del tamaño de muestra por municipio	
Municipio	Nº de Cajas Rurales
Antonio Pinto Salinas	8
Aricagua	4
Arzobispo Chacón	2
Campo Elías	2
Caracciolo Parra y Olmedo	4
Cardenal Quintero	1
Guaraque	1
Julio Cesar Salas	1
Miranda	3
Obispo Ramos de Lora	3
Pueblo Llano	1
Rangel	2
Rivas Dávila	3
Sucre	9
Zea	2
Total (n):	46
Nota. Tabla elaborada con datos tomados del <i>Registro de cajas rurales ubicadas en el Estado Mérida</i> por la Fundación de Capacitación e Innovación para Apoyar la Revolución Agraria (CIARA), 2015, Mérida	

Ahora bien, no todas las instituciones micro-financieras estuvieron dispuestas a suministrar información. En total, incluyendo a la ONG, se contó con el apoyo de:

$$n = 7 \text{ Instituciones micro-financieras}$$

6. Técnicas de recolección de información

Las técnicas de investigación propician recolectar la información necesaria para llevar a cabo el proceso investigativo. En términos de Hurtado (2000, p. 427):

...comprenden procedimientos y actividades que permiten al investigador obtener la información necesaria para dar respuesta a su pregunta de investigación. Se pueden mencionar como técnicas de recolección de información la observación (ver o experimentar), la encuesta (preguntar), la entrevista (dialogar), la revisión documental (leer), las sesiones en profundidad (hacer o participar).

A los fines del presente trabajo, se utilizaron la técnica de la observación, la encuesta y la entrevista. A continuación se presenta una breve descripción y una explicación acerca de la forma como fueron utilizadas estas técnicas:

- *La observación*: como técnica de recolección de datos, permite conocer la realidad y determinar los datos más importantes, por tener relación directa con el problema de investigación. Puede ser *participante*, cuando el investigador pasa a ser parte de la situación estudiada, y *no participante*, cuando el observador permanece ajeno a la situación a estudiar, no participa ni lo modifica y trata de mantener su propio marco de referencia intacto sin que le afecten las percepciones de las personas a quienes está observando (Hurtado, 2000).

En esta investigación, se utilizó la técnica de la observación, para obtener la información reportada en los estados financieros de las catorce CRs, que estuvieron dispuestas a suministrarla, la cual fue recogida en una matriz de registro, cuya data permitió calcular los indicadores financieros propuestos en el Capítulo IV, sobre evaluación de desempeño de las IMFs, basados en la metodología propuesta por la Red SEEP y Alternative Credit Technologies, LLC (2005) y complementada con la de Ledgerwood. (2000), además de los indicadores financieros sugeridos por Gitman (2003) y los sistematizados por Contreras (2008).

- *La encuesta:* da la posibilidad de conocer las motivaciones, actitudes y opiniones de las personas, en relación con el objeto de investigación. Su utilización va acompañada de la subjetividad, en cuanto a la presunción de hechos y situaciones por parte de quien responde; este aspecto debe tenerlo en cuenta quien recoge la información (Méndez, 1995). Ésta se realiza con un cuestionario, el cual, según Hurtado (2000, p. 469), “es un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática particular, sobre el cual el investigador desea obtener información”.

En la presente investigación, se levantaron dos encuestas, una para las CRs (Anexo 3) y otra para las IMFs (Anexo 4), desarrolladas ambas con base en las propuestas de González-Vega (2002), como lecciones de microfinanzas rurales. Esta decisión se toma luego de haber realizado las pruebas piloto, en las que se detectó que las IMFs atienden al estado Mérida, mientras que cada CR se circunscribe a su comunidad. Se decidió, por tanto, diferenciar la encuesta dirigida a ambas entidades. Por otra parte, las CRs no disponen de personal con remuneración ni de analistas de crédito, mientras que, en las IMFs, sí los hay. En este contexto, se incluyeron las variables consideradas como características propias de las cuatro experiencias exitosas en las microfinanzas. Estas experiencias fueron documentadas por Borstein (2006), en el caso del Grameen Bank; por Otero y Rhyne (1998), en el caso del Sistema Unit Desa del Banco Rakyat de Indonesia; por Navajas y González-Vega (2002), en el caso de la Financiera Calpiá de El Salvador y por Alvarado y Galarza (2002) en el caso de la Fundación Agrocapital de Bolivia.

- *La entrevista:* técnica aplicada a grupos no homogéneos en sus características y con posibilidad de acceso diferente (Méndez, 1995). Actividad en la que dos o más personas se ubican una frente a la otra, para que una de ellas haga preguntas y la otra responda para proveer información (Hurtado, 2000). Durante la entrevista, se produce una conversación, intercambio de opiniones, de actitudes, de informaciones y se puede, además, influir al entrevistado.

Existen dos tipos de entrevista, la *estructurada, formal o estandarizada*, referida a un interrogatorio en el cual se formulan las preguntas a distintas personas, en el mismo orden y en los mismos términos y, en la *inestructurada*, se formulan libremente las preguntas apoyadas en las respuestas recibidas del interrogado, no se produce estandarización y se pueden modificar las preguntas de un interrogado a otro (Hurtado, 2000).

- *La revisión documental*: técnica utilizada para obtener y apropiarse de la información escrita relacionada con el tema de investigación y las variables consideradas: Esta técnica se describió previamente, al hacerse mención de las fuentes secundarias, es decir, a lo escrito por otros acerca del tema de investigación seleccionado.

Como se observa, de acuerdo con la caracterización de cada una de las técnicas mencionadas, no se utilizó una en particular, sino una combinación de todas estas, según las exigencias de cada objetivo y las posibilidades reales de lograrlos mediante diferentes vías.

Referido a las variables consideradas e incluidas en el cuestionario utilizado, se presenta en la Tabla 40, la descripción de cada una de éstas. De igual forma, su sistematización u operatividad se explica en las Tabla 41-44.

7. Descripción de las variables

Tabla 40. Descripción de las variables de investigación

Objetivo 1. Caracterizar las CRs y las IMFs rurales, seleccionadas y en funcionamiento en el estado Mérida, durante el período 2010-2014.	
Identificar cuándo nació la IMF, cuáles objetivos persigue, quién o quiénes la dirigen y bajo cuáles leyes y normas funciona	
Número de socios tipo A	Se identifica la cantidad de socio tipo A que tiene cada CR, son los socios poseedores de certificados de contribución patrimonial (CCP).
Número de socios tipo B	Se identifica la cantidad de socio tipo B que tiene cada CR, son los socios que participan en el programa de ahorros.
Número total de CCP	Representa la cantidad de CCP, como participación accionaria de los socios tipo A, que tiene cada CR
Costo de cada CCP	Indica el costo de los CCP en cada CR
Fecha de creación de la institución	Identifica los años de antigüedad de la CR o de la IMF, según sea el caso.
Inicio del programa de microcréditos	Determina si el programa se inició a la par de la IMF o con posterioridad. Se conoce la antigüedad del mismo.
Tipo de IMF	Identifica si la IMF es pública, privada, mixta, ONG, CR, banco comunal, cooperativa; además, si es internacional, nacional, regional o local.
Objetivos de la IMF	Objetivos planteados de acuerdo con las siguientes opciones: acceso a servicios públicos y financieros, desarrollo del sector agrícola, de empresas y mercados rurales, mejora de la vivienda, del local comercial y la calidad de vida, generación de empleos, inclusión financiera, reducción de la pobreza, incremento de la renta básica.
Junta Directiva (JD)	Conformación de la JD de la IMF, de acuerdo con el número total de miembros en la JD, en la IMF, en otras instituciones y periodicidad de las reuniones
Nivel de instrucción de la JD	Este nivel señala las capacidades y potencialidades de sus miembros y se agrupan de acuerdo al nivel educativo que posean: analfabetas, educación primaria, secundaria, bachiller, técnico medio, universitario, agricultor, comerciante u otros.

Tabla 40. Descripción de las variables de investigación

Aportes de capital	Define la propiedad de la IMF de acuerdo con el origen de los fondos disponibles provenientes de los propios miembros de la IMF, de instituciones públicas o privadas, de donativos de instancias nacionales e internacionales o de préstamos preferenciales y comerciales.
Fijación de políticas y procedimientos	La políticas y procedimientos de la IMF pueden ser fijados por instituciones públicas o privadas, por la propia junta directiva o por otras instancias
Marco legal y operativo	Cada IMF puede estar regulada por la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras, por la Ley de Microfinanzas, Ley de cooperativas o por otras leyes.
Identificar la forma en cómo está estructurada la IMF y cómo es su funcionamiento en cuanto al personal, los procesos que se siguen y los registros llevados en cada IMF	
Instancias tomadoras de decisiones	En cada IMF es posible encontrar que las decisiones sean tomadas por: instituciones públicas o privadas, los miembros de la JD, el personal gerencial, el personal administrativo, los donantes, el comité de crédito u otras instancias.
Normas internas disponibles	La IMF puede disponer entre sus normas internas de funcionamiento, las siguientes: normas de permanencia, de sistemas y procedimientos, de recursos humanos, administrativas, de ahorro, de crédito, contables, otras.
Número y perfil de los empleados	Dependerá del tipo y tamaño de cada IMF, pueden ser: graduados universitarios, técnico superior o medio, bachiller, estudiante u otro. En cuanto al área de especialidad, pueden ser: economistas, contadores, administradores, abogados, agrónomos, trabajadores sociales, agricultores, comerciantes u otros.
Condición de los empleados	Los empleados de la IMF pueden ser nativos y vivir en la comunidad atendida, no nativo y vivir en la comunidad atendida y no nativo y no vivir en la comunidad atendida.
Identificar los pasos seguidos en cada etapa del proceso	
Lugar de relación	La IMF puede establecer relación con los clientes/beneficiarios/prestatarios, en los siguientes espacios: agencia, caserío o comunidad, su lugar de trabajo, consejo comunal, caja rural u otros.
Recepción de las solicitudes de crédito	Las solicitudes de crédito pueden ser recibidas por el analista de crédito, el comité de crédito, el consejo comunal, la CR, la oficina central de la IMF, la agencia u otros.
Requisitos generales para obtener el crédito	Pueden existir unos requisitos generales y otros particulares para obtener el crédito. En cuanto a los generales, en el caso de las CR deben ser socio tipo A, tener en CCP la totalidad del monto solicitado en crédito o la mitad, disponer de un bien mueble o inmueble para dar en garantía.

Tabla 40. Descripción de las variables de investigación

Proceso de solicitud del crédito	Este proceso puede consistir en una entrevista, llenado de planilla, consignación de documentos, fianza solidaria, firma de fiadores, firma de compromiso de pago y presentación de proyecto
Aprobación del crédito	El crédito puede ser aprobado por: el analista de crédito, el comité de crédito, la JD o varias de estas instancias
Lapsos de aprobación	Número de días transcurridos, desde la solicitud hasta obtener el crédito
Forma de liquidación	El crédito puede ser liquidado mediante entrega en efectivo, depósito en cuenta del beneficiario, entrega de cheque u otras
Control de pagos y atrasos	Se presentan como opciones para realizarlo de forma diaria, semanal, quincenal, mensual, trimestral, semestral u otros
Instancia responsable del control de pagos y atrasos	Este control puede ser realizado por el comité de crédito, el analista de crédito, la agencia, la oficina central, un miembro de la comunidad, el cobrador u otra instancia
Modalidad de seguimiento de los pagos y atrasos	Este control puede ser llevado mediante informes, reuniones de trabajo, llenado de planillas de seguimiento, grabaciones, llamadas telefónicas, fotografías u otros.
Recuperación del crédito	Las opciones para recuperar el crédito pueden ser en la agencia u oficina principal, en el banco, a través del analista de crédito, del comité de crédito, del responsable de la comunidad, del cobrador u otro.
Evaluación del uso del crédito	Puede ser realizada por: el analista de crédito, el comité de crédito, el responsable de la comunidad, la agencia u oficina central.
Reportes de evaluación del uso del crédito	El uso del crédito se puede reportar mediante planillas de inspección, registro de compras y pagos, reportes fotográficos, informes detallados u otros
Registros llevados por la IMF	Cada IMF utiliza diferentes tipos de registro entre las que se encuentran: las planillas de solicitud, aprobación, desembolso, liquidación, seguimiento y cancelación del crédito. Desde el punto de vista contable, debe reportar el balance general, el estado de resultados, el estado de movimiento de efectivo, todos ajustados por inflación y auditados, el informe de cartera, entre otros.

Tabla 40. Descripción de las variables de investigación

Objetivo N° 2. Analizar las metodologías microfinancieras de las CRs y de las IMF's seleccionadas y en funcionamiento en el sector rural del estado Mérida.	
Metodologías microfinancieras Conjunto de métodos y técnicas que ofrecen servicios financieros (ahorro, crédito, seguros y otros no financieros) a la población excluida del sistema financiero formal. Se destacan los grupos solidarios, los bancos comunales, las cooperativas de ahorro y crédito, las uniones de crédito, los microbancos públicos y privados. En el diseño y evaluación de los entes que aplican estas metodologías, se toman como criterios la sostenibilidad, la autosuficiencia financiera, el alcance y el impacto en los sectores excluidos del sistema financiero formal (Fuentes y Gutiérrez, 2006).	
Metodología implementada	Distingue el tipo de metodología implementada por cada IMF, si es préstamo individual, grupo solidario, banco comunal u otra.
Número máximo y mínimo de miembros	En casos de los grupos solidarios, identifica el número máximo de miembros por grupo.
Número máximo de crédito por año	Se distingue el número máximo de crédito por año, tanto para grupos solidarios como para préstamos individuales
Monto máximo y mínimo del préstamo otorgado	De acuerdo con la metodología implementada, se determina el monto máximo y mínimo de cada préstamo, ya sea individual o grupal.
Montos otorgados durante el último año fiscal	Se trata de conocer el monto promedio de los créditos otorgados durante el último período, de acuerdo con la metodología implementada y con el principio de microfinanzas para otorgar montos pequeños.
Lapsos de vigencia de los créditos	Se indica el número de días de vigencia del crédito. La metodología microfinanciera deberá establecer plazos cortos e ir aumentándolos a medida que se cumplan cabalmente los pagos.
Proceso de selección de los prestatarios	Las opciones para seleccionar los prestatarios pueden ser a través de reuniones de motivación, programas de capacitación, organizaciones comunitarias, promoción directa u otros.
Programas de incentivos para el pago puntual	La IMF debe implantar programas de incentivos para el pago puntual de cada crédito e identificarlos claramente
Nivel de pobreza que atiende la IMF	Se distingue el nivel de pobreza de los clientes entre: prestatarios no pobres, económicamente activos, pobres o muy pobres.
Tipo de empresa rural que apoya la IMF	La IMF puede financiar a la microempresa, pequeña empresa rural, mediana empresa rural o gran empresa rural.
Productor agrícola financiado	La IMF puede financiar a pequeños productores (menos de cinco hectáreas), mediano productor (entre cinco y veinte hectáreas) y gran productor (más de veinte hectáreas).

Tabla 40. Descripción de las variables de investigación

Requisitos si es microempresario o productor agrícola	Además de los requisitos generales, la IMF puede exigir varios de los siguientes requisitos: tener experiencia en la actividad realizada, pertenecer a un consejo comunal, a una cooperativa, a una asociación o a una CR, iniciar un emprendimiento, destinar el crédito a un proceso productivo o comercial en marcha, disponer de bienes inmuebles, muebles o artefactos para dar en garantía y vivir en la comunidad donde opera la IMF.
Tasa de interés aplicada a los préstamos	De acuerdo con la metodología implementada, es fundamental conocer si la tasa de interés aplicada a los préstamos es la adecuada para garantizar la sustentabilidad de la IMF.
Deducciones de los préstamos	La IMF puede realizar deducciones, ya sea para cubrir costos operativos propios del programa o para ofrecer otros servicios, tales como seguros de los préstamos, de los ahorros, fondos para emergencias entre otros. Estas deducciones se reflejan en: gastos legales y administrativos, seguros, fondos de emergencia, entre otros.
Garantías solicitadas para obtener el préstamo	Dentro de los requisitos se plantan las garantías y entre éstas se distinguen: bienes inmuebles y muebles, artefactos eléctricos (electrodomésticos), implementos de trabajo, flujo de caja, fianza solidaria, prenda comercial o agraria, hipoteca, proyectos o ninguna.
Sectores rurales atendidos por la IMF	La IMF puede orientarse hacia los siguientes sectores rurales: agrícola, industrial, comercial, servicios y otros
Ahorro como condición del préstamo	La IMF puede exigir ahorro obligatorio como condición del préstamo, ofrecer un programa aparte de ahorro o no disponer de ninguno
Costos de transacción en la solicitud del crédito	Los costos de transacción, por parte del prestatario para solicitar el crédito, se expresan en: días dedicados al proceso hasta obtener el crédito, número de veces que el prestatario debe acudir a la oficina, número de reuniones, talleres o charlas a las que debe asistir, costos incurridos por el prestatario hasta obtener el crédito.
Lugar de las charlas o reuniones	De acuerdo con la metodología empleada, la IMF fija el lugar de reuniones obligatorias en la agencia, en la oficina central, en el consejo comunal, en la comunidad, en la CR, en la cooperativa, otras.
Periodicidad del pago de los créditos	Según la metodología empleada, cada IMF fija el pago de los créditos semanal, quincenal, mensual, trimestral, semestral, al vender la cosecha, en temporada turística u otra.
Programa de ahorros	En las IMFs, el programa de ahorro es fundamental para garantizar su sustentabilidad financiera, por ello, se debe conocer el número de ahorristas, el monto mínimo exigido para ahorrar y el monto promedio de ahorro anual por cliente
Requisitos exigidos para abrir una cuenta de ahorros	Entre los requisitos exigidos están: constancia de residencia, referencia personal, referencia bancaria, referencia comercial, constancia de pertenecer a alguna asociación u otros.
Tipos de cuenta de ahorros	El tipo de cuenta puede ser libreta o certificado a plazo fijo.

Tabla 40. Descripción de las variables de investigación

Tasa de interés pagada por la cuenta de ahorros	De acuerdo con la metodología implementada, la tasa pagada por los ahorros debiera ser atractiva para estimular el mismo.
Objetivo 3. Examinar el desempeño de las CRs y de las IMFs seleccionadas en el sector rural del estado Mérida, en términos de alcance (cobertura y profundidad), calidad del servicio, liquidez, actividad, productividad, eficiencia, endeudamiento, rentabilidad y viabilidad económico-financiera.	
Alcance Los indicadores de alcance permiten evaluar cómo una IMF suministra servicios financieros de alta calidad a un gran número de clientes pequeños. Estos indicadores poseen una dimensión horizontal de <i>cobertura</i> (para medir el número de clientes atendidos) y una dimensión vertical de <i>profundidad</i> (referida al perfil de ingreso de los clientes) (Klein, Meyer, Hanning, Burnett y Fiebig, 2001).	
Cobertura Permite medir el número, monto, actividad económica, sexo, edad, composición familiar, generación de empleo y destino del crédito de los clientes que son atendidos	
Número total de clientes de crédito	Se desea conocer cuántos clientes han sido beneficiarios de crédito durante el último período fiscal.
Número total de clientes de ahorro	Se desea conocer cuántos clientes han participado en los programas de ahorro durante el último período fiscal.
Monto total de la cartera de crédito	Muestra el monto total de la cartera de crédito durante el último año fiscal.
Monto total de la cartera de ahorro	Muestra el monto total de la cartera de ahorro durante el último año fiscal.
Distribución porcentual de los clientes, según actividad económica	Qué proporción de los créditos corresponde a cada una de las siguientes categorías: agricultores, artesanos, pequeños y medianos comerciantes, microempresarios, comerciantes informales, pecuarios y otros
Distribución porcentual de los clientes, según sexo	Identifica la proporción de hombres y mujeres miembros de la IMF.
Distribución porcentual de los clientes, según edad	Se clasifican los prestatarios según si están en la categoría de menores de quince años, entre quince y treinta años, entre treinta y cuarenta y cinco años, entre cuarenta y cinco y sesenta años y más de sesenta años.
Distribución porcentual de los clientes, según grupo familiar	Se determina la distribución de los prestatarios de acuerdo a si su grupo familiar lo conforman tres miembros o menos, de cuatro a seis miembros, de siete a nueve miembros, más de nueve miembros.
Distribución porcentual de los créditos, según destino	Se distribuyen los créditos si se destinaron a: compra de inventario, capital de trabajo, siembra y cosecha, ampliaciones del local, compra de bienes muebles o inmuebles, mejoras a la propiedad, compra de implementos de trabajo, reparaciones, entre otros.
Familiares de los clientes que trabajan en su actividad agrícola	Indica el número de empleados miembros de la familia, que tiene cada prestatario en su emprendimiento y/o parcela, sin necesidad de contratar a un tercero.
Empleados de los clientes en su actividad agrícola	Indica el número de empleados que tiene cada prestatario en su emprendimiento y/o parcela, a fin de conocer su capacidad de generación de empleo, apoyado en el microcrédito.

Tabla 40. Descripción de las variables de investigación

Profundidad	
Se orienta a responder las siguientes interrogantes ¿cuán pobres son los clientes?, ¿quién tiene acceso?, ¿cuál es la eficiencia en la operación?, ¿cómo afecta el nivel de vida?	
Número de clientes y grupos por analistas	Se desea conocer el nivel de eficiencia en las operaciones, por parte de los analistas.
Número de clientes y grupos por agencia u oficina	Permite determinar qué tan profunda es la agencia u oficina en el otorgamiento de créditos.
Número de créditos por municipio y parroquia	Este indicador, comparado con el total de la población por municipio o parroquia, permite conocer cuál es la cobertura del programa de créditos en cada una de estas instancias.
Distribución de los clientes, según nivel de instrucción	Agrupar los prestatarios de acuerdo a si tienen educación primaria, secundaria, técnica, universitaria u otra
Distribución de los clientes, según nivel de ingresos	Los identifica según su nivel de ingresos: 1.500,00 Bs, mensuales o menos, entre 1.500,00 y 3.000,00; entre 3.000,00 y 5.000,00; entre 5.000,00 y 10.000,00 y más de 10.000,00 Bs. al mes.
Calidad	
Las interrogantes a responder son; ¿cuáles son los servicios?, ¿cuáles son las condiciones?, ¿de qué forma amplían las opciones de los pobres con respecto a las decisiones que deben tomar?	
Productos financieros ofrecidos por la IMF	Distingue los diferentes productos y servicios ofrecidos por la IMF, según sean créditos, ahorro, seguros, asistencia técnica y legal, capacitación, remesas u otros.
Características de los productos y servicios ofertados	Para cada tipo de producto o servicio, determina sus características. En asistencia técnica, si la misma es individual, grupal, comercial, agrícola, de gestión. En capacitación, si se dan cursos cortos, largos, talleres, charlas u otros. En seguro, si el mismo es para los créditos o el ahorro.
Evaluación de los productos y servicios ofertados	Se precisa si la IMF evalúa los productos y servicios prestados y la periodicidad con la cual lo hace
Desempeño financiero	
Determinar si se ha realizado un manejo eficaz de las finanzas de la IMF, su importancia se acentúa en la necesidad de un manejo transparente de la información financiera producida. Se debe garantizar además una gestión oportuna y disponible a los usuarios interesados (JD, socios, accionistas, usuarios, donantes, entidades públicas y privadas relacionadas, tanto públicas como privadas). Adicionalmente, debe permitir hacer un continuo seguimiento a los indicadores, a fin de verificar si la IMF ha alcanzado o está en proceso de lograr la sustentabilidad financiera.	
Liquidez	Mide la capacidad de cumplir con los compromisos de pago inmediatos y refleja la capacidad de pago de la IMF. Estos pagos están representados por: el desembolso de los préstamos exigidos por los clientes, el pago de los gastos de funcionamiento y financieros y el pago de las deudas.
Actividad	Permiten medir la eficiencia en la utilización de los activos, se identifican como sinónimos de rotación, para lo cual se calculó la rotación de los activos totales (RAT).
Endeudamiento	Los indicadores de endeudamiento permiten medir el grado y la forma en cómo participan los acreedores dentro del financiamiento de una IMF. Para tal fin, se calcularon dos indicadores, la razón de apalancamiento (A) y el endeudamiento a corto plazo (ECP).

Tabla 40. Descripción de las variables de investigación

Productividad y eficiencia	Estas razones permiten obtener información acerca del índice en el cual las IMFs generan los ingresos necesarios para cubrir sus costos y gastos. Se calculó la proporción de los costos de operación (PCO).
Rentabilidad	Los indicadores de rentabilidad permiten a los inversionistas y gerentes saber si los fondos invertidos en una IMF están reportando el rendimiento adecuado. Se calcularon dos razones, la rentabilidad sobre el activo (RSA) y la rentabilidad sobre el patrimonio (RSP).
Viabilidad económico-financiera	Permite conocer si una IMF es financieramente viable, es decir si tiene capacidad de cubrir sus costos con los ingresos percibidos sin necesidad de recibir subsidios públicos o privados. Se calcularon tres indicadores, el diferencial financiero (DF), la autosuficiencia operativa (AO) y el índice de sustentabilidad
Objetivo 4. Comparar el desempeño de las CRs y de las IMFs	
Mediante el uso de tablas comparativas se determinaron las diferencias y similitudes de cada una de las variables identificadas y su comportamiento en ambos tipos de institución (CRs e IMFs).	
Matriz FODA	
Su utilidad se basa en la contribución para definir estrategias basadas en la capacidad de cualquier organización de aprovechar las oportunidades o enfrentar las amenazas disponibles en el entorno, considerando sus fortalezas y debilidades (Baptista, León y Contreras, 2014).	
Fortalezas	Características y atributos de la organización que es posible utilizar para aprovechar las oportunidades o contrarrestar las amenazas
Oportunidades	Factores externos que afectan de manera favorable a la organización y al sector. Son situaciones externas que favorecen la visión y misión de la organización
Debilidades	Características desfavorables de la organización que impiden aprovechar las oportunidades o contrarrestar las amenazas
Amenazas	Factores externos que afectan de forma negativa a la organización y al sector. Son situaciones externas que dificultan la visión y misión de la organización
Nota. Tabla elaborada por la autora	

8. Sistematización de las variables

Tabla 41. Sistematización de la variable del objetivo específico n° 1

Caracterizar las CRs y las IMFs rurales seleccionadas y en funcionamiento en el estado Mérida, durante el período 2010-2014						
Variable principal	Variables secundarias	Indicador	Fuente	Instrumento	Ítems	Técnica de análisis
Características de las CRs y las IMFs rurales	Creación, objetivos, estructura de propiedad, leyes y normas	- Número de socios tipo A y B	Primaria (encuesta)	Cuestionario	3-14	Descriptiva
		- Número total de CCP y costo de cada CCP				
		- Fecha de creación de la institución				
		- Año de inicio del programa de microcréditos				
		- Tipo de IMF				
		- Objetivos de la IMF				
		- Junta Directiva (JD)				
		- Nivel de instrucción de la JD				
		- Aportes de capital				
	- Instancia de fijación de políticas y procedimientos					
	- Marco legal y operativo					
	Estructura y funcionamiento	- Instancias tomadoras de decisiones	Primaria (encuesta)	Cuestionario	15-17	Descriptiva
		- Normas internas disponibles				
		- Número y perfil de los empleados				
		- Condición de los empleados				
Procedimientos generales	- Lugar de relación con los clientes/beneficiarios/prestatarios	Primaria (encuesta)	Cuestionario	18-29	Descriptiva	
	- Recepción de las solicitudes de crédito					
	- Requisitos generales para obtener el crédito					
	- Proceso de solicitud del crédito					
	- Aprobación del crédito					
	- Forma de liquidación del crédito					
	- Control de pagos y atrasos					
	- Recuperación del crédito					
	- Evaluación del uso del crédito					
	- Registros llevados por la IMF					
Nota. Tabla elaborada por la autora						

Tabla 42. Sistematización de la variable del objetivo específico n° 2

Analizar las metodologías microfinancieras de las CRs y de las IMFs seleccionadas y en funcionamiento en el sector rural del estado Mérida						
Variable principal	Variable secundaria	Indicador	Fuente	Instrumento	Ítems	Técnica de análisis
Metodologías microfinancieras de las CRs y de las IMFs	Metodologías implementadas	- Tipo de metodología implementada	Primaria (encuesta)	Cuestionario	30-54	Descriptiva
		- Número máximo y mínimo de miembros por grupo				
		- Número máximo de crédito por prestatario por año				
		- Monto máximo y mínimo de cada préstamo otorgado				
		- Montos promedios otorgados durante el último año fiscal				
		- Lapsos de vigencia de los créditos				
		- Proceso de selección de los prestatarios				
		- Programas de incentivos para el pago puntual de los créditos				
		- Nivel de pobreza a los cuales atiende la IMF				
		- Tipo de empresa rural que apoya la IMF				
		- Productor agrícola financiado por la IMF				
		- Requisitos si es microempresario				
		- Requisitos si es productor agrícola				
		- Tasa de interés aplicada a los préstamos				
		- Deducciones de los préstamos				
		- Garantías solicitadas para obtener el préstamo				
		- Ahorro como condición del préstamo				
		- Sectores rurales atendidos por la IMF				
		- Costos de transacción en el proceso de solicitud del crédito				
		- Lugar de las charlas y/o reuniones obligatorias				
		- Periodicidad del pago de los créditos				
		- Programa de ahorros				
		- Requisitos exigidos para la apertura de una cuenta de ahorros				
		- Tipos de cuenta de ahorros				
		- Tasa de interés pagada por la cuenta de ahorros				
Nota. Tabla elaborada por la autora						

Tabla 43. Sistematización de la variable del objetivo específico n° 3

Examinar el desempeño de las CRs y de las IMFs seleccionadas en el sector rural del Estado Mérida, en términos de alcance (escala, amplitud y profundidad), calidad del servicio, liquidez, actividad, productividad, eficiencia, endeudamiento, rentabilidad y viabilidad económico-financiera						
Variable principal	Variable secundaria	Indicador	Fuente	Instrumento	Ítems	Técnica de análisis
Desempeño de las CRs y de las IMFs	Alcance del programa (cobertura)	<ul style="list-style-type: none"> - Número total de clientes de crédito - Número total de clientes de ahorro - Monto total de la cartera de crédito - Monto total de la cartera de ahorro - Distribución porcentual de los clientes, según actividad económica - Distribución porcentual de los clientes, según sexo - Distribución porcentual de los clientes, según edad - Distribución porcentual de los clientes, según composición familiar - Distribución porcentual de los créditos, según destino - Empleados de los clientes en su emprendimiento y/o actividad agrícola - Familiares de los clientes que trabajan en su emprendimiento y/o actividad agrícola 	Primaria (encuesta)	Cuestionario	55-67	Descriptiva
	Alcance del programa (profundidad)	<ul style="list-style-type: none"> - Número total de clientes y grupos por analistas - Número total de clientes y grupos por agencia u oficina - Número promedio de créditos por municipio y por parroquia. - Distribución porcentual de los clientes, según nivel de instrucción - Distribución porcentual de los clientes, según nivel de ingresos 	Primaria (encuesta)	Cuestionario	68-72	Descriptiva
	Calidad	<ul style="list-style-type: none"> - Cantidad y tipos de productos financieros ofrecidos por la IMF. - Características de los productos y servicios ofertados - Evaluación de los productos y servicios ofertados 	Primaria (encuesta)	Cuestionario	73-80	Descriptiva
	Liquidez productividad y eficiencia rentabilidad viabilidad económico-financiera	<ul style="list-style-type: none"> - Razón circulante y proporción fondos inactivos - Rotación de activos circulantes y totales y proporción de costos de operación - Apalancamiento y endeudamiento a corto plazo - Rentabilidad sobre el activo y sobre el patrimonio - Diferencial financiero, autosuficiencia operativa e índice de sustentabilidad 	Primaria	Matriz de registro de los estados financieros básicos		Cuantitativa
Nota. Tabla elaborada por la autora						

Tabla 44. Sistematización de la variable del objetivo específico n° 4

Comparar el desempeño de las CRs en comparación con el de las IMFs seleccionadas y en funcionamiento en el estado Mérida						
Variable principal	Variable secundaria	Indicador	Fuente	Instrumento	Ítems	Técnica de análisis
Desempeño de las CRs y de las IMFs	Desempeño	- Variables de los objetivos específicos 1, 2 y 3	Secundaria (Datos procesados de las variables contenidas en los objetivos 1, 2 y 3)	Tablas comparativas y matriz FODA		Comparativa
<i>Nota.</i> Tabla elaborada por la autora						

www.bdigital.ula.ve

9. Validación de los instrumentos

La validación de los instrumentos es una etapa fundamental para garantizar que la investigación se dirija por buen camino y propicie lograr los objetivos propuestos en concordancia con el conocimiento de los antecedentes, teoría sobre el tema, variables identificadas, población y muestra seleccionados y método y técnicas adecuadas. Un instrumento es válido o no, si permite lograr total o parcialmente los objetivos.

Se aplica un análisis de fiabilidad al instrumento de medida, con el coeficiente Alfa de Cronbach (modelo de consistencia interna, basado en la correlación entre elementos promedio). Cabe resaltar que dicho modelo fue sólo utilizado en los datos obtenidos del instrumento aplicado a las CRs. No se usó el modelo para los datos de las IMFs, debido al tamaño reducido de dicha muestra.

Los coeficientes de confiabilidad Alfa de Cronbach, tanto el normal ($\alpha = 0,698$) como el estandarizado ($\alpha = 0,738$), resultaron ser aceptables índices de confiabilidad para este instrumento. Es importante aclarar que sólo fueron tomados ochenta y cinco ítems (elementos) del total de ciento diecisiete, debido a que la diferencia de ítems representa variables constantes, es decir, todos eligieron la misma respuesta.

$$\text{Alfa de Cronbach} = 0,698$$

$$\text{Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados:} = 0,738$$

$$\text{N}^\circ \text{ de elementos} = 85$$

10. Procesamiento de la información

De acuerdo con Méndez (1995), el tratamiento de la información consiste en determinar los procedimientos de su codificación, tabulación, recuento, clasificación y ordenación, sea en tablas, gráficos, figuras, relatos detallados y descripciones esquemáticas o pormenorizadas. La información tabulada se somete a técnicas estadísticas, que son definidas por el investigador y sus asesores.

El análisis estadístico de la información se realizó en cinco fases a saber:

- *Primera Fase.* Determinación del tamaño de muestra para la aplicación del instrumento de medida contemplada en el apartado correspondiente a la definición de la muestra.
- *Segunda Fase.* Cálculo del índice de confiabilidad, a través del modelo Alfa de Cronbach del instrumento de medida (cuestionario) aplicado a las CRs. Este índice se incluyó en el apartado correspondiente a la validación de los instrumentos.
- *Tercera Fase.* Elaboración de las base de datos en Excel para las CRs y de las IMFs, con la debida identificación de los ítems y estructurados por variable. Finalmente, se construye la base de datos a partir del instrumento de medida en formato SPSS, para proceder a desarrollar los análisis estadísticos propuestos.
- *Cuarta Fase.* Estimación de las estadísticas descriptivas de cada grupo de ítems de cada variable de las bases de datos de las CRs y de las IMFs.
- *Quinta Fase.* Desarrollo de una variable llamada municipio, en la cual fueron agrupadas cada CR. En dicha fase, se estimaron las estadísticas descriptivas por cada variable y, en casos especiales, se hace versus la variable municipio.

Por último, en el estudio del desempeño y específicamente para el análisis financiero, se utilizó el análisis documental mediante la técnica de la observación y como instrumento de recolección de datos la matriz de registro de los estados financieros. Esta información contable fue suministrada solamente por catorce CRs (de las cuarenta y seis) y se presenta agrupada de acuerdo con los indicadores financieros que pudieron calcularse con los datos consultados.

Antes de continuar, conviene incorporar una serie de definiciones básicas que permiten entender mejor el procesamiento estadístico de la información:

- *Análisis de confiabilidad*: permite estudiar las propiedades de las escalas de medición y sus elementos. Este procedimiento calcula un número de medidas de confiabilidad utilizadas normalmente y proporciona información sobre las relaciones entre elementos individuales. Se pueden utilizar los coeficientes de correlación intraclase, para calcular estimaciones de la confiabilidad inter-evaluadores. Este procedimiento se apoya esencialmente en el Modelo Alfa de Cronbach y otros.
- *Conjuntos de respuestas múltiples*: procedimiento para definir conjuntos de respuestas múltiples, mientras agrupa variables elementales en conjuntos de categorías múltiples y de dicotomías múltiples, para los que se pueden obtener tablas de frecuencias y tabulaciones cruzadas. Se pueden definir hasta veinte conjuntos de respuestas múltiples, con un nombre exclusivo.

El análisis estadístico se realiza con la ayuda del software estadístico IBM SPSS Statistics 22 y Microsoft Excel 2010. La base de datos original en Excel se exporta a SPSS y se estructura una base operable y manejable en formato SPSS. Para ello, se agruparon las variables cuantitativas para categorizarlas, es decir, obtener variables dicotómicas y policotómicas. Todo esto con el objetivo de desarrollar una base de datos estructurada que permitiera la aplicación de las diferentes metodologías y herramientas estadísticas a los datos del presente estudio.

Se debe tener presente que, debido al tamaño de la muestra de las IMFs bastante pequeño ($n = 7$), sólo se pudo desarrollar análisis estadísticos primordialmente descriptivos. Posteriormente, a los datos de las CRs se les estimaron las estadísticas descriptivas por cada variable. La mayoría de éstas se encuentran representadas como un conjunto de respuestas múltiples, las cuales pueden ser medidas a través de frecuencias y tabulación cruzada.

REFERENCIAS

- Alvarado, J. y Galarza, F. (2002). Fundación Agrocapital de Bolivia: pionera otorgando préstamos individuales en las áreas rurales. En: M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias en América Latina y El Caribe* (pp. 223-254). Lima: CEPES, Academia de Centroamérica y BID.
- Contreras, I. (2008). *Manual de indicadores para instituciones microfinancieras*. Mérida, Venezuela: Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.
- Fundación de Capacitación e Innovación para Apoyar la Revolución Agraria (CIARA), (2015). *Registro de cajas rurales ubicadas en el estado Mérida*. Mérida
- Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.
- González-Vega, C. (2002). Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales. En M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias de América Latina y el Caribe* (pp. 55-68). Lima: CEPES, Academia de Centroamérica y BID.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación holística*. Caracas: Fundación SYPAL.
- Ledgerwood, J. (2000). *Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera* [Documento en línea]. Disponible: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2000/06/16953513/microfinance-handbook-institutional-financial-perspective-manual-de-microfinanzas-una-perspectiva-institucional-y-financiera> [Consultado: 2015, diciembre 16]
- Méndez, C. (1995). *Metodología guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas*. Santa Fe de Bogotá: Editorial McGraw-Hill.
- Otero, M. y Rhyne, E. (1998). *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales: Estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres*. México: Plaza Valdés Editores.

Red SEEP y Alternative Credit Technologies, LLC (2005). *Cómo medir el desempeño de las instituciones de microfinanzas: Un marco para la elaboración de informes, análisis y monitoreo* [Documento en línea]. Disponible: http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/como_medir_el_desempeno_seep_framework.pdf [Consulta: 2015, diciembre 14]

Valles, M. S. (2000). *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid: Proyecto Editorial Síntesis.

www.bdigital.ula.ve

VI

RESULTADOS

CONTENIDO

1. Consideraciones generales
2. Caracterización de las cajas rurales (CRs) estudiadas
3. Metodologías microfinancieras utilizadas por las CRs en funcionamiento en el estado Mérida
4. Desempeño de las CRs en el sector rural del estado Mérida
5. Caracterización de las IMFs rurales estudiadas
6. Metodologías microfinancieras de las IMFs seleccionadas
7. Desempeño de las IMFs, en el sector rural del estado Mérida
8. Comparación del desempeño de las CRs e IMFs

1. Consideraciones generales

A continuación, se exponen los resultados, producto del trabajo empírico, mediante el levantamiento de información en la encuesta realizada a dos sujetos de estudio: las cuarenta y seis CRs seleccionadas en las muestras distribuidas en diecisiete municipios del estado Mérida, las seis IMFs y una ONG, todas en funcionamiento.

En este apartado se reporta, en primer lugar, el resumen de los resultados de la estadística descriptiva que permite caracterizar a las cuarenta y seis CRs (objetivo 1). Asimismo se estudia la metodología microfinanciera utilizada por estos entes (objetivo 2), para luego profundizar en el análisis de su desempeño (objetivo 3).

En segundo lugar, siguiendo la misma lógica del análisis de las CRs, se muestran los resultados de las IMFs estudiadas y la ONG (siete instituciones en conjunto), es decir, su caracterización (objetivo 1) y metodología microfinanciera (objetivo 2) y desempeño (objetivo 4).

Seguidamente, se desarrolla el análisis comparativo, en términos de caracterización, metodología microfinanciera implementada, calidad de servicio y cobertura por municipio, entre ambos tipos de instituciones (CRs e IFMs). Finalmente se expone el análisis FODA de los dos grupos de estudio, a fin de completar la evaluación de desempeño de ambos tipos de organizaciones microfinancieras y su comparación (objetivo 5).

2. Caracterización de las cajas rurales (CRs) estudiadas

Todas las cajas rurales encuestadas son privadas, de carácter local y algunas tienen cobertura y operación entre varias comunidades aledañas. La Tabla 45 resume los objetivos de las CRs estudiadas, entre los que se cuentan:

- Mejorar la calidad de vida, en la cual 97,8 % de estas CRs apuestan por dicho objetivo.
- En el desarrollo del sector agrícola y reducción de la pobreza, 95,7% de estas cajas rurales eligieron esta opción.
- En la mejora de la vivienda, 84,8% de las CRs apuntan por este objetivo.
- En el acceso a los servicios básicos e incremento de la renta básica, sólo 65,2% de las cajas rurales asumen este objetivo como primordial.
- En cuanto al resto de objetivos (desarrollo del mercado rural, mejora del local comercial, inclusión financiera, desarrollo de empresas rurales, acceso a servicios financieros y generación de empleos), estas CRs hicieron elecciones o apuntaron en porcentajes comprendidos desde 63,0% hasta 37,0% respectivamente.

Tabla 45. Frecuencias de los objetivos de desarrollo de las CRs		
Objetivos de las CRs^a	Porcentaje	Porcentaje de casos
Acceso a servicios básicos	8,2%	65,2%
Acceso a servicios financieros	4,9%	39,1%
Desarrollo de empresas rurales	5,5%	43,5%
Desarrollo del mercado rural	8,0%	63,0%
Desarrollo del sector agrícola	12,1%	95,7%
Generación de empleos	4,7%	37,0%
Inclusión financiera	5,8%	45,7%
Incremento de la renta básica	8,2%	65,2%
Mejora de la vivienda	10,7%	84,8%
Mejora del local comercial	7,4%	58,7%
Reducción de la pobreza	12,1%	95,7%
Mejorar la calidad de vida	12,4%	97,8%
Total:	100,0%	791,3%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo		

2.1. Distribución de las CRs por municipio

Según se observa, en la Tabla 46, los municipios, con mayor número de CR, son Sucre, con 19,6 % (nueve cajas rurales), y Antonio Pinto Salinas, con 17,4% (ocho cajas rurales). En los trece municipios restantes, se encuentran entre una y cuatro CRs.

Tabla 46. Distribución de las CRs por municipios del estado Mérida

Municipio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Antonio Pinto salinas	8	17,4	17,4	17,4
Aricagua	4	8,7	8,7	26,1
Arzobispo Chacón	3	6,5	6,5	32,6
Campo Elías	2	4,3	4,3	37,0
Caracciolo Parra y Olmedo	4	8,7	8,7	45,7
Cardenal Quintero	1	2,2	2,2	47,8
Julio Cesar Salas	1	2,2	2,2	50,0
Miranda	3	6,5	6,5	56,5
Obispo Ramos de Lora	3	6,5	6,5	63,0
Pueblo Llano	1	2,2	2,2	65,2
Rangel	2	4,3	4,3	69,6
Rivas Dávila	2	4,3	4,3	73,9
Sucre	9	19,6	19,6	93,5
Tovar	1	2,2	2,2	95,7
Zea	2	4,3	4,3	100,0
Total:	46	100,0	100,0	
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.				

2.2. Tipos y total de socios en las CRs

La Tabla 47 muestra los tipos de socios que prevalecen en las CRs, los cuales responden a:

- *Socios tipo A:* según se determinó, las CRs cuentan con 2.536 socios tipo A, con un promedio de 56,36; el mínimo son 12 socios por CR y el máximo 200 socios. Este tipo hace referencia a los poseedores de certificados de contribución patrimonial, que representan la participación accionaria de este tipo de socios en el capital de las CRs.

- *Socios tipo B:* las CRs cuentan con 3.405 socios; el máximo es 500 en este tipo de socio y algunas no tienen socios tipo B. El promedio estimado de estos socios es de 83,05 por CR. Este tipo hace referencia a los que participan en el programa de ahorro de cada CR, de acuerdo con sus posibilidades de hacerlo.
- *Total general de socios.* El total de socios estimados es de 5.618, en todas las CR; el máximo es 565 socios por CR y el mínimo de 13 socios. El promedio general por CR es de 122,13 socios.

Tabla 47. Estadísticos descriptivos de tipos de socios (A y B) y total de socios de las CRs

Descripción	Nº	Mínimo	Máximo	Suma	Media	Desviación estándar
Tipo de Socio A	45	12	200	2536	56,36	35,937
Tipo de Socio B	41	1	500	3405	83,05	103,536
Total general	46	13	565	5618	122,13	111,890
N válido (por lista)	41					

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

www.bdigital.ula.ve

2.3. Total de certificados de contribución patrimonial de las CRs

El total de certificados de contribución patrimonial estimados dentro de las CRs, según se observa en la Tabla 48, es de 1.541.498; el mínimo es de 260 y el máximo de 680.000 de estas participaciones. El promedio estimado de certificados por CR es de 39.525,59. Vale recordar que certificados de contribución patrimonial representan la participación accionaria de los socios tipo A en cada CR.

Tabla 48. Estadísticos descriptivos del total de certificados de contribución patrimonial (CCP) de las CRs

Descripción	Nº	Mínimo	Máximo	Suma	Media	Desviación estándar
Total CCP	39	260	680.000	1.541.498	39.525,59	110.322,062
Nº válido (por lista)	39					

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

2.4. Costos de cada certificado de contribución patrimonial de las CRs

Según se puede observar en la Tabla 49, el costo promedio de cada certificado de contribución patrimonial en las CRs, es de 11,79 Bs. El máximo es de 100 Bs y el mínimo de 5 Bs.

Tabla 49. Estadísticos descriptivos del costo de cada CCP de las CRs

Descripción	Nº	Mínimo	Máximo	Suma	Media	Desviación estándar
Costo de cada CCP	45	5	100	530	11,79	15,669
Nº válido (por lista)	45					

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

2.5. Periodicidad de las reuniones de las CRs

En cuanto al número de reuniones en el mes, la Tabla 50 muestra que se realiza mínimo una y máximo cinco. El número promedio de reuniones en las CRs es de 1,33 reuniones. La periodicidad mínima es de una reunión mensual, mientras la máxima es de cuatro veces al mes. El promedio de la periodicidad en cada una de estas cajas es de 1,43 veces al mes.

Tabla 50. Estadísticos descriptivos de nº de reuniones y periodicidad de las reuniones en las CRs

Descripción	Nº	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Nº de reuniones al mes	45	1	5	1,33	0,879
Periodicidad de las reuniones	44	1	4	1,43	0,900
Nº válido (por lista)	44				

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

2.6. Fecha de creación de las CRs

En la Tabla 51, se demuestra que la primera CR creada en el estado Mérida fue el 26 de julio de 1998, mientras que la más reciente fue el 17 de marzo de 2013.

Tabla 51. Estadísticos descriptivos de fechas de creación de las CRs

Descripción	Nº	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Fecha de Creación	46	26-JUL-98	17-MAR-13	07-JUL-03	1081 06:08:24,412
Nº válido (por lista)	46				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

2.7. Fecha de inicio de los programas de créditos de las CRs

De acuerdo a lo expuesto en la Tabla 52, la primera CR inició su programa de créditos el tercer trimestre del año 98, mientras que la última en realizarlo fue el primer trimestre del año 2013. El trimestre del año promedio en que una de las CRs inició su programa de créditos fue el tercer trimestre del año 2003.

Tabla 52. Estadísticos descriptivos de fechas de inicio de programas de créditos de las CRs

Descripción	Nº	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Año de inicio PC	46	3 T 1998	1 T 2013	3 T 2003	1082 19:29:27,331
Nº válido (por lista)	46				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

2.8. Estructura de propiedad de las CRs

A. Número total de miembros de la Junta Directiva (JD) de cada CR

La Tabla 53, da muestra del número mínimo de miembros que conforman la junta directiva de estas CRs, el cual es de un miembro y el máximo de dieciocho. El promedio de miembros por CR es de 11,25 por JD. La desviación estándar registrada es de 3,642 miembros por JD. El caso de un miembro, corresponde a una CR registrada en la base de datos del CIARA, la cual no funciona como tal en la actualidad sino como un prestamista informal con un solo socio.

Tabla 53. Estadísticos descriptivos, total de miembros de la junta directiva (JD) de las CRs					
Descripción	Nº	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Total de miembros JD	44	1	18	11,25	3,642
Nº válido (por lista)	44				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B. Periodicidad de las reuniones de las JD de las CRs

Para estimar la periodicidad de las reuniones de las JD de la CR, se optó por utilizar el porcentaje válido, ya que ocho de estas CRs no indicaron ningún tipo de periodicidad en sus reuniones. Según se observa en la Tabla 54, el 39,5% de las JD lo hacen tres veces o más al mes; 34,2% lo hacen una vez al mes y 26,3% restante lo hace dos veces al mes.

Tabla 54. Periodicidad de reuniones de la junta directiva de cada CR					
	Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 vez al mes	13	28,3	34,2	34,2
	2 veces al mes	10	21,7	26,3	60,5
	3 veces o más al mes	15	32,6	39,5	100,0
	Total:	38	82,6	100,0	
Perdidos	Sistema	8	17,4		
	Total:	46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

Cabe destacar que, aparte de la asamblea mensual de cada CR, es fundamental que la JD se reúna periódicamente a objeto de cumplir con las responsabilidades que le son encomendadas en asamblea de socios, según reglamentos internos.

C. Nivel de instrucción y cargos de los miembros de la JD de las CRs

Con la finalidad de estimar las variables: cargo y nivel instrucción (que representan un conjunto de variables múltiples), se optó por realizar una tabulación cruzada. Así, en la Tabla 55, se aprecia cada tipo de cargo y nivel de instrucción. Al observar la línea de totales, se observa que 50,5% de los miembros de las JD sólo tienen educación primaria, 27,9% alcanzaron la educación secundaria, 15,6% el nivel universitario, 5,1% estudió a nivel técnico medio y 0,8% es analfabeta.

Tabla 55. Cargo versus nivel de instrucción (tabulación cruzada)

Cargo ^a	Data	Nivel de Instrucción					Total
		Analfabeta	Primaria	Bachiller	Técnico Medio	Universitario	
Presidente	Recuento	0	24	6	4	11	45
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	12,2%	5,5%	20,0%	18,0%	
	% del total	0,0%	6,2%	1,5%	1,0%	2,8%	11,5%
Vice Presidente	Recuento	1	18	11	1	1	32
	% dentro de Nivel Instrucción	33,3%	9,1%	10,1%	5,0%	1,6%	
	% del total	0,3%	4,6%	2,8%	0,3%	0,3%	8,2%
Secretario	Recuento	0	12	11	3	19	45
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	6,1%	10,1%	15,0%	31,1%	
	% del total	0,0%	3,1%	2,8%	0,8%	4,9%	11,5%
Tesorero	Recuento	0	15	19	6	5	45
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	7,6%	17,4%	30,0%	8,2%	
	% del total	0,0%	3,8%	4,9%	1,5%	1,3%	11,5%
Fiscal 1	Recuento	0	21	14	0	3	38
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	10,7%	12,8%	0,0%	4,9%	
	% del total	0,0%	5,4%	3,6%	0,0%	0,8%	9,7%
Fiscal 2	Recuento	0	7	2	0	0	9
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	3,6%	1,8%	0,0%	0,0%	
	% del total	0,0%	1,8%	0,5%	0,0%	0,0%	2,3%
Vocal 1	Recuento	0	14	5	1	2	22
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	7,1%	4,6%	5,0%	3,3%	
	% del total	0,0%	3,6%	1,3%	0,3%	0,5%	5,6%
Vocal 2	Recuento	0	8	1	0	0	9
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	4,1%	0,9%	0,0%	0,0%	
	% del total	0,0%	2,1%	0,3%	0,0%	0,0%	2,3%

Tabla 67. Cargo versus nivel de instrucción (tabulación cruzada)

Suplente 1	Recuento	0	7	6	0	1	14
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	3,6%	5,5%	0,0%	1,6%	
	% del total	0,0%	1,8%	1,5%	0,0%	1,6%	3,6%
Suplente 2	Recuento	0	3	3	0	1	7
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	1,5%	2,8%	0,0%	1,6%	
	% del total	0,0%	0,8%	0,8%	0,0%	0,3%	1,8%
Comité de crédito 1	Recuento	1	31	8	2	2	44
	% dentro de Nivel Instrucción	33,3%	15,7%	7,3%	10,0%	3,3%	
	% del total	0,3%	7,9%	2,1%	0,5%	0,5%	11,3%

Tabla 55. Cargo versus nivel de instrucción (tabulación cruzada)							
Comité de crédito 2	Recuento	1	21	10	2	5	39
	% dentro de Nivel Instrucción	33,3%	10,7%	9,2%	10,0%	8,2%	
	% del total	0,3%	5,4%	2,6%	0,5%	1,3%	10,0%
Comité de crédito 3	Recuento	0	14	10	1	5	30
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	7,1%	9,2%	5,0%	8,2%	
	% del total	0,0%	3,6%	2,6%	0,3%	1,3%	7,7%
Comité de crédito 4	Recuento	0	1	2	0	3	6
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	0,5%	1,8%	0,0%	4,9%	
	% del total	0,0%	0,3%	0,5%	0,0%	0,8%	1,5%
Comité de crédito 5	Recuento	0	1	1	0	3	5
	% dentro de Nivel Instrucción	0,0%	0,5%	0,9%	0,0%	4,9%	
	% del total	0,0%	0,3%	0,3%	0,0%	0,8%	1,3%
Total:	Recuento	3	197	109	20	61	390
	% del total	0,8%	50,5%	27,9%	5,1%	15,6%	100,0%
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo emparejado							

D. Aportes de capital en las CRs

En las CRs muestreadas, 100% de los aportes del capital lo hacen sus miembros. Ya se destacó previamente el carácter privado de las CRs, en las cuales el aporte de capital lo han realizado los accionistas Tipo A, mediante la adquisición de los CCP.

E. Montos de capital en las CRs

En cuanto a los montos de capital de las CRs, la Tabla 56 muestra montos de 12.974.854,00 Bs. El monto mínimo con que cuenta una de estas CRs es de 5.532,00 Bs. y el monto máximo es de 7.000.000,00 Bs. El promedio del monto de capital es de 324.371,35 Bs, con una desviación estándar es de 1.096.390,45 Bs.

Tabla 56. Estadísticos descriptivos, montos de capital en las CRs						
Descripción	Nº	Mínimo	Máximo	Suma	Media	Desviación estándar
Monto 1	40	5.532	7.000.000	12.974.854	324.371,35	1.096.390,448
Nº válido (por lista)	40					
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.						

F. Instancias de fijación de políticas y procedimientos de las CRs

Según la información contenida en la Tabla 57, de las cuarenta y seis CRs, 45 afirmaron que la instancia de fijación de políticas y procedimientos son las instituciones públicas, mientras que sólo una de las CRs confirmó que quien fija las políticas y procedimientos es la JD. El hecho de que refieran a las instituciones públicas como instancias fijadoras, se debe a que las CRs nacieron al amparo de la Fundación CIARA. El personal técnico del CIARA formó a los primeros participantes, ofreciendo no sólo capacitación, sino además acompañamiento, asesoría y estímulo para creer en sus potencialidades y capacidades de crear y desarrollar sus respectivas CRs. Todos los encuestados manifiestan que sus orígenes se dieron gracias al trabajo de promoción de los técnicos de la Fundación CIARA de quienes aprendieron lo que saben y aplican a diario.

Tabla 57. Instancias de fijación de políticas y procedimientos en las CRs (Frecuencias)			
Instancias de fijación de políticas y procedimientos en las CR ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Instituciones Públicas	45	95,7%	97,8%
Junta Directiva	2	4,3%	4,3%
Total:	47	100,0%	102,2%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

2.9. Marco legal y operativo de las CRs

El detalle de los resultados relacionados con el marco legal y operativo de las CRs, puede evidenciarse en la Tabla 58. En ese sentido, de las cuarenta y seis CRs, que funcionan en la zona rural del estado Mérida, sólo una afirmó que se rige por la Ley General de Bancos, la Ley de Microfinanzas y otras. Otra, afirmó que la rige la Ley de Cooperativas y otras. Sólo una de estas CRs contestó que la rige únicamente la Ley de Cooperativas. Las cuarenta y tres restantes afirmaron que son regidas por otras leyes. Asimismo, cuando se señalan “otras leyes”, los miembros se refieren a sus reglamentos internos, cada CR se ha ido ajustando a la normativa que han creado.

Tabla 58. Ley que rige la operación y funcionamiento de las CRs (Frecuencias)

¿Cuál es la ley que rige la operación y funcionamiento? ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Ley General de Bancos	1	2,0%	2,2%
Ley de Microfinanzas	1	2,0%	2,2%
Ley de Cooperativas	2	4,1%	4,3%
Otras	45	91,8%	97,8%
Total:	49	100,0%	106,5%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos ^a Grupo			

Sobre el marco legal regulatorio de las CRs, cabe destacar que la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela establece en los artículos 52, 70, 118, 184 y 308, el marco general para la constitución de las mismas, su funcionamiento, mecanismos y medios de participación, a fin de lograr mejoras económicas, a través de la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento.

A. Instancias tomadoras de decisiones de las CRs

Las respuestas sobre la toma de decisiones, puede verse en las Tablas 59 y 60, resaltando que del total de cuarenta y seis CRs, únicamente cuatro no emitieron opinión al respecto. Dos CRs aseguran que las instancias son los miembros de la JD, Comité de Crédito y otras. De igual manera, quince señalaron que las instancias tomadoras son los miembros de la JD y el Comité de Crédito. Por otra parte, veinte indicaron que la instancia tomadora son los miembros de JD. Por último, cuatro señalaron que la instancia tomadora de decisiones son otras instancias.

Tabla 59. Resumen de caso, instancias tomadoras de decisiones en las CRs

Descripción	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje
Instancias tomadoras de decisiones ^a	42	91,3%	4	8,7%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 60. Instancias tomadoras de decisiones (Frecuencias)			
Instancias tomadoras de decisiones ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Miembros Junta Directiva	38	61,3%	90,5%
Comité de Crédito	17	27,4%	40,5%
Otras Instancias	7	11,3%	16,7%
Total:	62	100,0%	147,6%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

B. Normativas internas disponibles en las CRs

De acuerdo con los resultados en las Tablas 61 y 62, 80,4% de las CRs apoya el uso del Manual y Normas de Crédito. De igual manera, 76,1% apunta por el Manual de Normas de Ahorro; 54,3% por el uso del Manual o Normas Contables. Por su parte, 41,3% apoya el empleo del Manual o Normas Administrativas en Proceso. En menores porcentajes (30,4 y 4,3%), se decantan las siguientes normativas: Manual o Normas Administrativas en Proceso, Manual o Normas de Sistemas y Procedimientos y Manual o Normas de RRHH. Estas apreciaciones son consistentes con lo expuesto en cuanto a las normas que rigen el funcionamiento de las CRs, las cuales son esencialmente internas y de las cuales se destacan las normas de crédito y ahorro.

Tabla 61. Resumen de caso, normativas internas disponibles en las CRs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje
Normativas internas disponibles en la PMFs^a	46	100,0%	0	0,0%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 62. Normativas internas disponibles en las CRs (Frecuencias)			
Normativas internas disponibles en las CRs ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Manual o Normas Administrativas en Proceso	14	9,0%	30,4%
Manual o Normas de RRHH	2	1,3%	4,3%
Manual o Normas de Ahorro	35	22,4%	76,1%
Manual o Normas de Créditos	37	23,7%	80,4%
Manual o Normas de Sistemas y Procedimientos	11	7,1%	23,9%
Manual o Normas Administrativas en Proceso	19	12,2%	41,3%
Manual o Normas Contables	25	16,0%	54,3%
Otras	13	8,3%	28,3%
Total:	156	100,0%	339,1%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

2.10. Procedimientos generales de las CRs

A. Lugar de relación

Las Tablas 63 y 64, muestran un solo caso de CR que no respondió este ítem, mientras que el 82,2% señala que su lugar de relación son las sedes de las CRs. El 20,0% indicó como lugar de relación “Otros”. Las opciones caserío/comunidad y consejo comunal fueron seleccionadas con el mismo porcentaje por las CRs (4,4%).

Tabla 63. Resumen de caso, lugar de relación con los prestatarios/beneficiarios de las CRs						
Descripción	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Lugar de relación con los clientes/beneficiarios ^a	45	97,8%	1	2,2%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 64. Lugar de relación con los prestatarios/beneficiarios de las CRs(Frecuencias)			
Lugar de relación con los clientes/beneficiarios ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	Nº	Porcentaje	
Caserío/comunidad	2	4,0%	4,4%
Consejo comunal	2	4,0%	4,4%
Caja rural	37	74,0%	82,2%
Otros	9	18,0%	20,0%
Total:	50	100,0%	111,1%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

B. Recepción de solicitudes de crédito

Es importante destacar que en este ítem, al igual que el anterior, sólo hubo una CR que no hizo elección alguna. El detalle expresado en las Tablas 65 y 66 muestra que la recepción de solicitudes de créditos lo hace en sus respectivas CRs, mientras un 44,4%, lo realizan en otros lugares no especificados. Por último, 6,7% de las CRs lo realiza directamente el comité de crédito.

Tabla 65. Resumen de caso, recepción de solicitudes de crédito a las CRs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje
Recepción de solicitudes de crédito ^a	45	97,8%	1	2,2%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 66. Recepción de solicitudes de crédito en las CRs (Frecuencias)			
Recepción de Solicitudes de Crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Comité de crédito	3	5,8%	6,7%
Caja Rural	29	55,8%	64,4%
Otros	20	38,5%	44,4%
Total:	52	100,0%	115,6%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

C. Requisitos para la solicitud de crédito

En este aspecto, las Tablas 67 y 68 demuestran que el 95,7% de las CRs tienen como requisitos primordiales ser socio Tipo A. 50% señala como segundo requisito, poseer un fiador socio. Por otra parte, estas CRs exigen otros requisitos en menores porcentajes, tales como: ser socio tipo B, presentar factura de un bien mueble, dos fiadores socios, tener en CCP el monto total del crédito solicitado, presentar factura de un bien inmueble propio y tener en CCP la mitad del monto del crédito solicitado (porcentajes que oscilan entre 21,7 y 8,7%, para cada requisito).

Tabla 67. Resumen de caso, requisitos generales para obtener crédito de las CRs						
Descripción	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje
Requisitos generales para obtener crédito^a	46	100,0%	0	0,0%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 68. Requisitos generales para obtener crédito de las CRs (Frecuencias)			
Requisitos Generales para Obtener Crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	Nº	Porcentaje	
Ser socio tipo A	44	42,7%	95,7%
Ser socio tipo B	10	9,7%	21,7%
1 fiador socio	23	22,3%	50,0%
2 fiadores socios	5	4,9%	10,9%
Tener en CCP, el total C S	5	4,9%	10,9%
Tener en CCP, la mitad C S	4	3,9%	8,7%
Presentar factura de un bien mueble	7	6,8%	15,2%
Presentar factura de un bien inmueble propio	5	4,9%	10,9%
Total:	103	100,0%	223,9%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

D. Proceso de solicitud de crédito

En relación al proceso de solicitud de créditos, los resultados se compilan en las Tablas 69 y 70, según las cuales, las CRs tienen como exigencia primordial el “llenado de planilla”. El 87,0% señala como segunda opción, “firma de fiadores”; un 78,3% exige la “consignación de documentos”. Asimismo, 65,2% de las CRs pide la “firma de compromiso de pago”; mientras que el 60,9% señala que requieren de la “entrevista”. Por último y en menores proporciones, solicitan la “fianza solidaria” y “presentación del proyecto” (26,1% y 23,9%, respectivamente).

Tabla 69. Resumen de caso, proceso de solicitud de crédito en las CRs

Descripción	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje
Proceso de solicitud de crédito ^a	46	100,0%	0	0,0%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos ^a Grupo						

Tabla 70. Proceso de solicitud de crédito en las CRs(Frecuencias)

Proceso de solicitud de crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	Nº	Porcentaje	
Entrevista	28	13,8%	60,9%
Llenado de planilla	46	22,7%	100,0%
Consignación de documentos	36	17,7%	78,3%
Fianza solidaria	12	5,9%	26,1%
Firma de fiadores	40	19,7%	87,0%
Firma de compromiso de pago	30	14,8%	65,2%
Presentación de proyectos	11	5,4%	23,9%
Total:	203	100,0%	441,3%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

E. Duración del proceso de solicitud de crédito

La duración mínima del proceso de la solicitud, según lo observado en la Tabla 71, es de un día y el máximo de treinta. El promedio de días registrado por la CR es de 6,52 días con una desviación estándar de 7,14 días. Sólo una CR no indicó nada en este ítem.

Tabla 71. Estadísticos descriptivos, duración del proceso de solicitud de crédito en las CRs

Descripción	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Duración de proceso de solicitud de crédito	44	1	30	6,52	7,135
N válido (por lista)	44				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

F. Proceso de aprobación del crédito

En este ítem, de acuerdo a lo mostrado en las Tablas 72 y 73, el 95,6% de las CRs señala que la aprobación de los créditos lo realiza a través de sus respectivos comités de crédito. El 20,0% también indica que otro mecanismo de aprobación es a través de las JD. Finalmente, apuntaron que pueden aprobar créditos mediante “Otros” mecanismos no especificados y por medio de los respectivos comités de crédito (11,1% y 4,4% respectivamente). Esto último, en definitiva, se corresponde con el comité de crédito por cuanto las CRs no disponen de analistas de crédito. Finalmente, hubo una CR que no dio su respuesta.

Tabla 72. Resumen de caso, aprobación del crédito en las CRs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Aprobación del crédito^a	45	97,8%	1	2,2%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 73. Aprobación del crédito en las CRs (Frecuencias)

Aprobación del crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Junta Directiva	9	15,3%	20,0%
Comité de crédito	43	72,9%	95,6%
Analista de crédito	2	3,4%	4,4%
Otra	5	8,5%	11,1%
Total:	59	100,0%	131,1%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

G. Lapso entre la solicitud y la aprobación de los créditos

La Tabla 74 indica que el mínimo de lapso entre la solicitud y la aprobación es de un día, mientras el máximo es de treinta días. El promedio registrado es de 7,15 días y la desviación estándar es de 7,26 días.

Tabla 74. Estadísticos descriptivos, lapso entre solicitud y aprobación de los créditos en las CRs

Descripción	Nº	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Lapso entre solicitud y aprobación	46	1	30	7,15	7,263
Nº válido (por lista)	46				

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

H. Forma de liquidación del crédito en las CRs

En este aspecto, la Tabla 75, indica que 97,8% de las CRs exigen como forma de liquidación del crédito la “liquidación en efectivo”, mientras sólo una CR (2,2%) posee “Otra” forma no especificada. En general, en todas las CRs rurales, se maneja el efectivo directamente, no poseen cuentas bancarias, a lo cual agregan que el dinero circula de forma inmediata. Se recibe el pago de los créditos, los intereses y los ahorros e inmediatamente se asigna ese dinero en forma de créditos a los socios solicitantes.

Tabla 75. Forma de liquidación del crédito en las CRs (Frecuencias)

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Liquidación en efectivo	45	97,8	97,8
	Otros	1	2,2	100,0
	Total:	46	100,0	100,0

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

I. Control de pagos y atrasos de los créditos

En cuanto al control de pagos y atrasos, las Tablas 76 y 77, muestran que el 45,7% de las CRs lo realizan “mensualmente”. De igual forma, 45,7% de estas cajas lo hacen a través de “Otros” mecanismos no descritos. Finalmente, el resto de las CRs indicaron que lo hacen “trimestral”, “quincenal” y “semestralmente”. En caso de que algún socio no haya cumplido oportunamente con los pagos de su respectivo crédito, su nombre es publicado en la asamblea mensual de socios de la CR, lo cual pone en tela de juicio su responsabilidad y honorabilidad, situación por la que no desea pasar ningún socio, lo que contribuye a morosidad casi cero.

Tabla 76. Estadísticos, control de pagos y atrasos en las CRs		
N°	Válido	46
	Perdidos	0
Percentiles	25	4,00
	50	5,00
	75	7,00
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 77. Control de pagos y atrasos de los créditos en las CRs (Frecuencias)				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Quincenal	1	2,2	2,2
	Mensual	21	45,7	47,8
	Trimestral	2	4,3	52,2
	Semestral	1	2,2	54,3
	Otros	21	45,7	100,0
	Total:	46	100,0	100,0
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. Tabla				

2.11. Instancia responsable del seguimiento en las CRs

Es este tema, las Tablas 78 y 79, reflejan que 92,9% que la instancia responsable del seguimiento es el “fiscal”. Por su parte, 31,0% indica que este seguimiento es realizado por el “Comité de Crédito”. Sólo dos cajas (2,4%) señalaron, independientemente, que el seguimiento lo ejecuta la “Junta Directiva” y el “Comité de Fiscalía”; cuatro no emitieron opinión.

Tabla 78. Resumen de caso, instancia responsable del seguimiento en las CRs

Descripción	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje	Nº	Porcentaje
Instancia responsable del seguimiento^a	42	91,3%	4	8,7%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 79. Instancia responsable del seguimiento en las CRs (Frecuencias)

Instancia Responsable del Seguimiento ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Junta Directiva	1	1,9%	2,4%
Comité de Crédito	13	24,1%	31,0%
Comité de Fiscalía	1	1,9%	2,4%
Fiscal	39	72,2%	92,9%
Total:	54	100,0%	128,6%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

2.12. Modalidad de seguimiento de los créditos

En las Tablas 80 y 81 se puede observar que el 35,7% posee “Otras” modalidades de seguimiento no detalladas. El 31,0% lo hace a través de una “llamada telefónica”. Por su parte, 19,0 lo realiza por medio de “reuniones de trabajo”. Una minoría de estas CRs indica que el seguimiento lo llevan con “informes” y “llenado de planillas de seguimiento (9,5% y 4,8% respectivamente). Cuatro CRs no emitieron opinión en este ítem.

Tabla 80. Estadísticos, modalidad de seguimiento de los créditos otorgados por las CRs

Nº	Válido	42
	Perdidos	4
Percentiles	25	2,00
	50	5,00
	75	8,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 81. Modalidad de seguimiento por las CRs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Informes	4	8,7	9,5	9,5
	Reuniones de trabajo	8	17,4	19,0	28,6
	Llenado de planillas de seguimiento	2	4,3	4,8	33,3
	Llamada telefónica	13	28,3	31,0	64,3
	Otros	15	32,6	35,7	100,0
	Total	42	91,3	100,0	
Perdidos	Sistema	4	8,7		
Total:		46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

2.13. Recuperación del crédito

Lo reseñado en las Tablas 82 y 83, deja ver que 82,6% de las CRs recuperan el crédito a través de “Otros” mecanismos, los cuales están referidos a las asambleas de socios y a las reuniones de la JD. Mientras, 8,7% indica que esta actividad la realiza el analista de crédito, el cual, en este caso, corresponde a algún miembro del Comité de Crédito, por cuanto las CRs no cuentan con analistas de crédito. Por otra parte, las restantes CR señalaron que lo realizan “en la agencia”, el “responsable de la comunidad” y “en el banco”.

Tabla 82. Estadísticos, recuperación del crédito en las CRs		
N	Válido	46
	Perdidos	0
Percentiles	25	6,00
	50	6,00
	75	6,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 83. Recuperación del crédito en las CRs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En la agencia	2	4,3	4,3	4,3
	Responsable de la comunidad	1	2,2	2,2	6,5
	Analista de crédito	4	8,7	8,7	15,2
	En el banco	1	2,2	2,2	17,4
	Otros	38	82,6	82,6	100,0
	Total:	46	100,0	100,0	
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

2.14. Evaluación del uso del crédito

Este tema se resume en las Tablas 84 y 85 y resalta que 31 CRs no respondieron. De las que sí lo hicieron, casi la mitad (46,7%) indica que la periodicidad con que efectúan la evaluación del uso de los créditos otorgados, es de treinta días. 20,0% apunta que lo realizan cada siete días. El resto (en porcentajes que van desde 13,3% y 6,7%) señala que lo hacen cada quince días, cada dos días, cada ocho días y cada sesenta días. En general no le dan importancia al seguimiento del uso del crédito, debido a la elevada confianza que existe entre los socios.

A. Periodicidad de evaluación del uso del crédito

Tabla 84. Estadísticos, periodicidad de evaluación de uso del crédito en las CRs		
N	Válido	15
	Perdidos	31
Percentiles	25	7,00
	50	30,00
	75	30,00

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Tabla 85. Periodicidad de evaluación de uso del crédito en las CRs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	2 días	1	2,2	6,7	6,7
	7 días	3	6,5	20,0	26,7
	8 días	1	2,2	6,7	33,3
	15 días	2	4,3	13,3	46,7
	30 días	7	15,2	46,7	93,3
	60 días	1	2,2	6,7	100,0
	Total:	15	32,6	100,0	
Perdidos	Sistema	31	67,4		
Total:		46	100,0		

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

B. Responsable de la evaluación del uso del crédito

Como puede verse en las Tablas 86 y 87, 79,5% de las CRs afirma que el responsable de la evaluación del uso del crédito es realizado por “Otros”; 38,5% apunta que esta actividad puede ser realizada por el comité de crédito.

Sólo una CR (2,1%) indicó que la dicha actividad es realizada por el analista, lo cual, al igual que en los casos anteriores, corresponde a algún miembro del comité, por cuanto las CRs no disponen de analistas de crédito. Sólo siete de las CRs no respondieron el siguiente ítem.

Tabla 86. Resumen de caso, responsable de la evaluación de uso del crédito en las CRs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Responsable de la evaluación del uso del crédito ^a	39	84,8%	7	15,2%	46	100,0%
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 87. Responsable de la evaluación de uso del crédito en las CRs (Frecuencias)			
Responsable de la evaluación del uso del crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Comité de crédito	15	31,9%	38,5%
Analista de crédito	1	2,1%	2,6%
Otros	31	66,0%	79,5%
Total	47	100,0%	120,5%
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

C. Reportes de evaluación del uso del crédito

Tal como se muestra en las Tablas 88 y 89, este ítem sólo fue respondido por trece CRs. De este número, 92,3% aboga por la aplicación de planillas de inspección para cumplir con el proceso de reportes de evaluación en el uso de los créditos. De igual forma, 46,2% también apelan por el “registro de compras y pagos”. Asimismo, 23,1%, se apoya por el uso de “reportes fotográficos”. Únicamente 15,4% de estas CRs, aplican el uso de “informes detallados”.

Tabla 88. Resumen de caso, reportes de evaluación de uso del crédito de las CRs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Reportes de evaluación de uso del crédito ^a	13	28,3%	33	71,7%	46	100,0%
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 89. Reportes de evaluación de uso del crédito de las CRs (Frecuencias)

Reportes de Evaluación del Uso del Crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Planilla de inspección	12	52,2%	92,3%
Registro de compras y pagos	6	26,1%	46,2%
Reportes fotográficos	3	13,0%	23,1%
Informes detallados	2	8,7%	15,4%
Total:	23	100,0%	176,9%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

3. Metodologías microfinancieras utilizadas por las CRs en funcionamiento en el estado Mérida

3.1. Metodología microfinanciera implementada por las CRs

Como puede observarse en las Tablas 90 y 91, casi la totalidad de las CRs (91,3%) indica que la principal metodología implementada es el “Préstamo Individual”. Seguidamente, 65,2% señala que otra de las metodologías realizadas es la de “Banco Comunal”. En menores proporciones apuntaron que se apoyan en metodologías como “Grupo Solidario” y “Otras”, no precisadas por estas (13,0% y 2,2%, respectivamente).

Tabla 90. Resumen de caso, tipo de metodología implementada por las CRs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Tipo de metodología implementada por la PMFs^a	46	100,0%	0	0,0%	46	100,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

Tabla 91. Tipo de metodología implementada por las CRs (Frecuencias)

Tipo de Metodología Implementada por las PMFs ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Banco Comunal	30	38,0%	65,2%
Grupo Solidario	6	7,6%	13,0%
Préstamo Individual	42	53,2%	91,3%
Otra	1	1,3%	2,2%
Total:	79	100,0%	171,7%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

A. Número de créditos por prestatario en promedio anual

Según la Tabla 92, el número de créditos otorgados a cada prestatario va desde un mínimo de dos hasta seis créditos. El promedio de este tipo de créditos es de 2,11 créditos por prestatario con una desviación estándar de 1,34 créditos por prestatario.

Tabla 92. Estadísticos descriptivos, nro. de créditos que otorga la CR por prestatario en promedio por año

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Nº de crédito otorgado individualmente	46	1	6	2,11	1,337
N válido (por lista)	46				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B. Monto máximo de cada préstamo

Como lo indica la Tabla 93, el monto máximo otorgado por una CR es de 240.000,00 Bs, mientras que el menor monto es de 1.000,00 Bs. El promedio de préstamos por prestatario es de 27.543,48 Bs. con una desviación estándar de 49.826,57 Bs.

Tabla 93. Estadísticos descriptivos, monto máximo de crédito de las CRs

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Monto máximo individual	46	1.000	240.000	27.543,48	49.826,569
N válido (por lista)	46				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos					

C. Monto mínimo de cada préstamo

Según lo indica la Tabla 94, el mayor monto otorgado a un prestatario por una de las CR es de 91.500,00 Bs; de igual manera, el monto mínimo que otorga es de 500,00 Bs. El promedio del monto mínimo otorgado por estas CRs es de 4.907,78 Bs. con una desviación estándar de 13.892,42 Bs.

Tabla 94. Estadísticos descriptivos, monto mínimo de crédito de las CRs					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Monto mínimo individual	45	500	91.500	4.907,78	13.982,416
N válido (por lista)	45				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

D. Montos promedios de los créditos, durante el último año fiscal

Según los resultados recogidos en la Tabla 95, el monto promedio mínimo que ha otorgado una de estas CRs es de 1.000,00 Bs, mientras el monto promedio máximo otorgado por otra es de 1.300.000,00 Bs. La media de los montos promedios otorgados es de 54.484,88 Bs., con desviación estándar de 198.299,25 Bs.

Tabla 95. Estadísticos descriptivos, monto promedio de los créditos otorgados por las CRs durante el último año fiscal					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Monto promedio de los créditos durante el último año fiscal	45	1.000	1.300.000	54.484,88	198.299,247
N válido (por lista)	45				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

E. Lapsos de vigencia de los créditos

Este ítem se resume en la Tabla 96, donde puede observarse que el máximo lapso de vigencia de los créditos de las CRs es de un mil ochenta días, mientras el mínimo es de treinta y seis días. El promedio dentro de los lapsos de vigencia de los créditos dentro de las CR es de 277,79 días con una desviación estándar de 266,34 días. Asimismo, doce de las CRs no respondieron. El lapso de un mil ochenta días (treinta y seis meses) es una excepción pues corresponde a una CR que ha operado en algún momento como intermediaria (banca de segundo piso) de algún crédito de la banca pública y luego la CR ha dado crédito por tres años a Consejos Comunales y Clubes Deportivos. En general los plazos de los créditos otorgados por las CRs son cortos, salvo pocas excepciones (como este caso).

Tabla 96. Estadísticos descriptivos, lapsos de vigencia de los créditos individuales de las CRs (Números de días)

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Lapsos de vigencia de los créditos individuales (días)	34	36	1.080	277,79	266,344
N válido (por lista)	34				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

F. Proceso de selección de los prestatarios

La información que recogen las Tablas 97 y 98, muestran que 58,7% de las CRs aplican el uso de las “Reuniones de Motivación” dentro del proceso de selección de los prestatarios. Asimismo, 56,5% de estas CRs emplean los “Programas de Capacitación”. El 26,1% de estas CRs usan la “Promoción Directa”; 23,9% utilizan “Otros” procedimientos no descritos por estas CRs. Por último, 6,5% recurren a organizaciones comunitarias.

Tabla 97. Resumen de Caso, proceso de selección de los prestatarios de las CRs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Proceso de selección de los prestatarios ^a	46	100,0%	0	0,0%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.						

Tabla 98. Proceso de selección de los prestatarios de las CRs(Frecuencias)

Proceso de selección de los prestatarios ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Reuniones de motivación	27	34,2%	58,7%
Organizaciones comunitarias	3	3,8%	6,5%
Programas de capacitación	26	32,9%	56,5%
Promoción directa	12	15,2%	26,1%
Otras	11	13,9%	23,9%
Total:	79	100,0%	171,7%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

G. Programas de incentivo a los clientes en el pago puntual

En el presente ítem, según se visualiza en las Tablas 99 y 100, 74,4% de las CRs indicaron que “No” poseen programas de incentivos y sólo 25,6% admitió que “Sí” lo ofrecen a los clientes por pago puntual. El principal incentivo es el no aparecer publicado en la lista de morosos que reporta el Comité de Crédito en la asamblea mensual, por cuanto este hecho representa una vergüenza para los socios. Asimismo, siete de las CRs no respondieron.

Tabla 99. Estadísticos descriptivos, programas de incentivos a prestatarios de las CRs por pago puntual

N	Válido	39
	Perdidos	7
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	2,00

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Tabla 100. Programas de incentivos a prestatarios de las CRs por pago puntual (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	29	63,0	74,4	74,4
	Si	10	21,7	25,6	100,0
	Total:	39	84,8	100,0	
Perdidos	Sistema	7	15,2		
Total:		46	100,0		

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

H. Tipos de incentivo a los clientes de la CR, por pago puntual

De acuerdo a los reseñado por las Tablas 101 y 102, sólo treinta y cinco de las CRs respondieron este ítem. De este grupo, 97,1% señala que dentro de los programas de incentivo a clientes por pago puntual, aplican el “reembolso de los intereses” los cuales son cobrados por adelantado al momento del otorgamiento del crédito. Hay casos donde el incentivo es duplicar el monto del crédito en la siguiente solicitud. Por otra parte, 2,9%, es decir, sólo una de las CRs señaló que utiliza los “aportes sociales a minas de agua”.

Tabla 101. Estadísticos descriptivos, tipo de incentivos a los prestatarios de las CRs por pago puntual

N	Válido	35
	Perdidos	11
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	1,00

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Tabla 102. Tipo de incentivos a los prestatarios de las CRs por pago puntual (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Reembolso de intereses	34	73,9	97,1	97,1
	Aportes sociales a minas de agua	1	2,2	2,9	100,0
	Total:	35	76,1	100,0	
Perdidos	Sistema	11	23,9		
	Total:	46	100,0		

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

I. Nivel de pobreza a los cuales la CR proporciona sus servicios

Según puede verse en las Tablas 103 y 104, en este ítem el 86,7% proporciona sus servicios principalmente a “Clientes (beneficiarios) económicamente activos”. 82,2% lo hace a “Clientes (beneficiarios) no pobres” y el 37,8% lo hacen con “Clientes (beneficiarios) muy pobres”. Asimismo, una CR no emitió opinión alguna.

Tabla 103. Resumen de caso, nivel de pobreza a los cuales las CRs proporcionan sus servicios

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Nivel de pobreza a los cuales la PMF proporciona sus servicios ^a	45	97,8%	1	2,2%	46	100,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

Tabla 104. Nivel de pobreza a los cuales proporciona sus servicios las CRs (Frecuencias)

Nivel de pobreza a los cuales la PMF proporciona ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Cientes (beneficiarios) no pobres	37	39,8%	82,2%
Cientes (beneficiarios) económicamente activos	39	41,9%	86,7%
Cientes (beneficiarios) muy pobres	17	18,3%	37,8%
Total:	93	100,0%	206,7%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

J. Tipo de empresa rural que apoya la CR

Las Tablas 105 y 106 muestran que sólo treinta y cinco de las CRs respondieron este ítem. El 86,6% afirmó que apoya a la “pequeña empresa rural” y 77,1% dan su apoyo a la “microempresa rural”.

Tabla 105. Resumen de caso, tipo de empresa rural que apoya la CR

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Tipo de empresa rural que apoya la PMF ^a	35	76,1%	11	23,9%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 106. Tipo de empresa rural que apoya la CR (Frecuencias)

Tipo de Empresa Rural que Apoya la PMF ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Microempresa rural	27	46,6%	77,1%
Pequeña empresa rural	31	53,4%	88,6%
Total:	58	100,0%	165,7%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

K. Productor agrícola o pecuario financiado por la CR

Como se reseña en la Tabla 107, 90,0% respondió que ha dado financiamiento al “pequeño productor (hasta 5 has)”. También, 42,5% indicó que otorga financiamiento al “mediano productor (con más de 5 y hasta 20 has)” y 17,5% afirmó que financia al “gran productor (con más de 20 has)”. Asimismo, seis de las CRs no emitieron opinión alguna.

Tabla 107. Productor agrícola y/o pecuario financiado por la CR (Frecuencias)

Productor agrícola y/o pecuario financiado ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Pequeño productor (hasta 5 has)	36	60,0%	90,0%
Mediano productor (más de 5 y hasta 20 has)	17	28,3%	42,5%
Gran productor (más de 20 has)	7	11,7%	17,5%
Total:	60	100,0%	150,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

L. Requisitos, si es productor agrícola

Al considerar las Tablas 108 y 109 puede constatar que cuarenta y tres de las CRs respondieron este ítem. Todas las CRs afirmaron que es un requisito imprescindible, si se es un productor agrícola, “pertenecer a una CR”. 90,7% de estas CRs apuntaron que otro de los requisitos esenciales es “vivir en la comunidad donde opera la CR”. De igual forma, 51,2% exige como requisito “tener dos fiadores”. El 30,2% también pide como requisito necesario “disponer de bienes inmuebles para dar en garantía”. En menores porcentajes (25,6% y 2,3%) demandan los siguientes requisitos: “destinar el crédito al proceso productivo o comercial en marcha”, “disponer de bienes muebles para dar en garantía”, “disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía”, “otro requisito”, “tener experiencia en la actividad que realiza” e “inicio de un emprendimiento”.

Tabla 108. Resumen de caso, requisitos si es productor agrícola

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Requisitos, sí es productor agrícola ^a	43	93,5%	3	6,5%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 109. Requisitos, si es productor agrícola (Frecuencias)			
Requisitos si es productor agrícola ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Tener experiencia en la actividad que realiza	7	4,2%	16,3%
Pertenecer a Asociación	4	2,4%	9,3%
Pertenecer a una caja rural	43	25,7%	100,0%
Inicio de un emprendimiento	1	0,6%	2,3%
Destinar el crédito al proceso productivo o comercial en marcha	11	6,6%	25,6%
Disponer de bienes muebles para dar en garantía	10	6,0%	23,3%
Disponer de bienes inmuebles para dar en garantía	13	7,8%	30,2%
Disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía	9	5,4%	20,9%
Vivir en la comunidad en donde opera la IMF	39	23,4%	90,7%
Tener dos fiadores	22	13,2%	51,2%
Otro requisito	8	4,8%	18,6%
Total:	167	100,0%	388,4%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

M. Requisitos, si es microempresario

Este ítem se recoge las Tablas 110 y 111 y se reconoce que todas las CRs exigen como requisito fundamental, cuando se es microempresario, “pertenecer a la CR”. El 86,8% también pide como requisito “vivir en la comunidad donde opera la CR”. Un 57,9% requiere “tener dos fiadores”. En menores porcentajes (18,4% hasta 2,6%) exigen los siguientes requisitos: “disponer de bienes inmuebles para dar en garantía”, “destinar el crédito al proceso productivo o comercial en marcha”, “disponer de bienes muebles para dar en garantía”, “disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía”, “tener experiencia en la actividad que realiza”, “pertenecer a asociación”, “otro requisito” e “inicio de un emprendimiento”. Asimismo, hubo ocho CRs que no respondieron.

Tabla 110. Resumen de caso, requisitos si es microempresario						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Requisitos, si es microempresario ^a	38	82,6%	8	17,4%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 111. Requisitos, si es microempresario (Frecuencias)			
Requisitos, si es microempresario ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Tener experiencia en la actividad que realiza	2	1,7%	5,3%
Pertenecer a la asociación	1	0,8%	2,6%
Pertenecer a una caja rural	38	31,7%	100,0%
Inicio de un emprendimiento	1	0,8%	2,6%
Destinar el crédito al proceso productivo o comercial en marcha	5	4,2%	13,2%
Disponer de bienes muebles para dar en garantía	5	4,2%	13,2%
Disponer de bienes inmuebles para dar en garantía	7	5,8%	18,4%
Disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía	4	3,3%	10,5%
Vivir en la comunidad en donde opera la IMF	33	27,5%	86,8%
Tener dos fiadores	22	18,3%	57,9%
Otro requisito	2	1,7%	5,3%
Total:	120	100,0%	315,8%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

3.2. Tasas de interés, deducciones y garantías

A. Tasa de interés aplicada a los préstamos individuales

De acuerdo a lo incluido en la Tabla 112, la tasa anual mínima de interés aplicada por las CR es de 12% y la tasa anual máxima es de 36%. Por su parte, la tasa de interés anual promedio aplicada a préstamos individuales es de 26,39% con una desviación estándar de 5,15%. Solamente una CR no respondió el ítem.

Tabla 112. Estadísticos descriptivos, tasas de interés aplicadas a los préstamos individuales de las CRs					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Tasa de interés aplicada a préstamos individuales	46	12	36	26,39	5,153
N válido (por lista)	46				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. T					

B. Deducciones de los préstamos

Según lo dispuesto en las Tablas 113 y 114, 69,6% de las PMFs señalaron que su deducción prioritaria es por “cobro de intereses por adelantado”; 19,6%, en proporciones iguales, afirmó que las realizan por “gastos administrativos” y por “ninguno”. Sólo 4,3% (2 CRs) aplica deducciones por “otros gastos”, no especificados.

Tabla 113. Resumen de caso, deducciones de los préstamos de las CRs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Deducciones de los préstamos^a	46	100,0%	0	0,0%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 114. Deducciones de los préstamos de las CRs (Frecuencias)

Deducciones de los Préstamos ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Ninguno	9	17,3%	19,6%
Se cobran intereses por adelantado	32	61,5%	69,6%
Gastos administrativos	9	17,3%	19,6%
Otros gastos	2	3,8%	4,3%
Total:	52	100,0%	113,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

C. Garantías solicitadas para disponer de crédito individual

En cuanto a las garantías, las Tablas 115 y 116 arrojan que 52,6% exige “fianza solidaria”; 31,6% requiere tener “bienes inmuebles” y “bienes muebles”. De igual manera, 26,3% de estas mismas CRs piden como garantía el “mobiliario”, 23,7%, solicita poseer “equipos”. 21,1% no exige “ninguna” de estas garantías. El 18,4% exige “1 ó 2 fiadores” mientras que el 15,8% requiere poseer “artefactos eléctricos”. En menores porcentajes (10,5% hasta 5,3%), los requerimientos son: “implementos de trabajo”, “hipoteca”, “proyectos”, “prenda comercial” y “prenda agraria”. Asimismo, ocho de las CR no emitieron opinión.

Tabla 115. Resumen de caso, garantías solicitadas para disponer de crédito individual de las CRs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Garantías solicitadas para disponer de crédito individual ^a	38	82,6%	8	17,4%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 116. Garantías solicitadas para disponer de crédito individual de las CRs (Frecuencias)

Garantías solicitadas para disponer del crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Bienes inmuebles	12	12,2%	31,6%
Bienes muebles	12	12,2%	31,6%
Mobiliario	10	10,2%	26,3%
Equipos	9	9,2%	23,7%
Artefactos eléctricos	6	6,1%	15,8%
1 ó 2 fiadores	7	7,1%	18,4%
Implementos de trabajo	4	4,1%	10,5%
Fianza solidaria	20	20,4%	52,6%
Prenda comercial	2	2,0%	5,3%
Prenda agraria	2	2,0%	5,3%
Hipoteca	3	3,1%	7,9%
Proyectos	3	3,1%	7,9%
Ninguna	8	8,2%	21,1%
Total	98	100,0%	257,9%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

D. Ahorro como condición del préstamo

Las Tablas 117 y 118 reseñan que aproximadamente las dos terceras partes de las CRS, no exigen ahorro como requisito para otorgar el préstamo, en oposición al 28,3% de las CRs “sí” lo hacen.

Tabla 117. Estadísticos descriptivos, ahorro para obtener el préstamo de las CRs

N	Válido	46
	Perdidos	0
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	2,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 118. Ahorro para obtener el préstamo de las CRs (Frecuencias)

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	33	71,7	71,7
	Sí	13	28,3	100,0
	Total	46	100,0	
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.				

E. Sectores rurales atendidos

Como puede verse en las Tablas 119 y 120, 93,5% de las CRs indica que el principal sector rural atendido es el “agrícola”. Seguidamente, señalan con 89,1% el “comercial”; el 80,4%, apunta al sector “servicios”. Con menores porcentajes (28,3% y 4,3%), indicaron que los demás sectores son el “industrial” y “otros” sectores, no definidos.

Tabla 119. Resumen de caso, sectores rurales atendidos por las CRs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Sectores rurales atendidos ^a	46	100,0%	0	0,0%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 120. Sectores rurales atendidos por las CRs (Frecuencias)

Sectores rurales atendidos ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Agrícola	43	31,6%	93,5%
Industrial	13	9,6%	28,3%
Comercial	41	30,1%	89,1%
Servicios	37	27,2%	80,4%
Otros	2	1,5%	4,3%
Total:	136	100,0%	295,7%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

3.3. Costos de transacción en el proceso de solicitud del crédito

A. Número de días para obtener producto o servicio

En este ítem, la Tabla 121 permite observar que las CRs señalan que el menor número de días dedicados por el prestatario para obtener el producto o servicio es de uno, y el máximo quince días. El promedio de número de días estimado es de 4,96 días con una desviación estándar de 5,11 días.

Tabla 121. Estadísticos descriptivos, número de días por parte del prestatario dedicados para obtener producto o servicio de las CRs					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Días por parte del prestatario dedicados para obtener producto o servicio individual	46	1	15	4,96	5,112
N válido (por lista)	46				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B. Número de veces que el prestatario debe acudir a la CR

En cuanto al número de reuniones, la Tabla 122 muestra que el mínimo de veces que debe acudir el prestatario a la CR es de una vez, mientras el máximo es de tres veces. El promedio es de 1,57 veces, con desviación estándar de 0,83 veces.

Tabla 122. Estadísticos descriptivos, n° de veces que el prestatario debe acudir a la CR					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
N° de veces que el prestatario debe acudir a la oficina individual	46	1	3	1,57	0,834
N válido (por lista)	46				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

C. Número de reuniones, talleres y charlas a las cuales debe asistir el prestatario de las CRs

En este aspecto puede constatar en la Tabla 123, que las CRS opinan que el número de reuniones, talleres y charlas debe ser de una reunión como mínimo y el número máximo es de tres reuniones. El promedio de reuniones que el prestatario debe asistir es de 1,78, con una desviación estándar de 0,96 reuniones.

Tabla 123. Estadísticos descriptivos, n° de reuniones, talleres y charlas a las cuales debe asistir el prestatario de las CRs

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
N° de reuniones, talleres y charlas a las cuales debe asistir el prestatario individual	46	1	3	1,78	0,964
N válido (por lista)	46				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

D. Costos incurridos por el usuario/prestatario

Según lo expuesto en la Tabla 124, sólo diez CRs respondieron este ítem. Para este grupo, el menor costo en que incurren los prestatarios es de 10 bolívares y el máximo es de 90 Bs. El promedio de costos incurridos es de 36,50 Bs, con desviación estándar de 23,58 Bs.

Tabla 124. Estadísticos descriptivos, costos incurridos por el usuario/prestatario de la CR

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Costos incurridos por el usuario individual	10	10	90	36,50	23,576
N válido (por lista)	10				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

E. Lugar de charlas o reuniones

En la Tabla 125, se observa que el 86% apunta que las reuniones son realizadas en las CRs y el resto en otros lugares, no especificados. En este ítem, no respondieron tres CRs.

Tabla 125. En caso de asistir a charlas y/o reuniones, lugar de dichas reuniones (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En la caja rural	37	80,4	86,0	86,0
	Otros	6	13,0	14,0	100,0
	Total:	43	93,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	6,5		
	Total:	46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

F. Periodicidad de pago de los créditos

Los resultados expuestos en las Tablas 126y 127, muestran que el 59,4% afirma que los pagos los realizan mensualmente; el 12,5% de estas CR poseen “otra” forma de pago, no especificada. El resto, en porcentajes que van desde 9,4% hasta 3,1%, exigen sus pagos de las siguientes maneras: “trimestral”, “semestral”, “al vender la cosecha” y “quincenal”. Asimismo, catorce de las CRs no respondieron el ítem.

Tabla 126. Estadísticos descriptivos, periodicidad de pago de créditos individuales en las CRs

N	Válido	32
	Perdidos	14
Percentiles	25	3,00
	50	3,00
	75	5,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 127. Periodicidad de pago de créditos individuales en las CRs (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Quincenal	1	2,2	3,1	3,1
	Mensual	19	41,3	59,4	62,5
	Trimestral	3	6,5	9,4	71,9
	Semestral	3	6,5	9,4	81,3
	Al vender la cosecha	2	4,3	6,3	87,5
	Otro	4	8,7	12,5	100,0
	Total:	32	69,6	100,0	
Perdidos	Sistema	14	30,4		
Total:		46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

3.4. Programa de ahorros de las CRs

A. Número de ahorristas de las CRs

En este ítem, la Tabla 128 demuestra que en las CRs el mínimo de ahorristas es de uno y el máximo registrado es de quinientos ahorristas. El promedio de ahorristas estimado es de 90,38, con desviación estándar de 107,7 ahorristas (ver Tabla 140).Únicamente cuatro CRs no indicaron algún tipo de respuesta.

Tabla 128. Estadísticos descriptivos, número de ahorristas de las CRs					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Numero de ahorristas	42	1	500	90,38	107,700
N válido (por lista)	42				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B. Monto mínimo de ahorro mensual exigido

Según la Tabla 129, las CRs tienen como monto mínimo de ahorro 5 Bs y como máximo 1.000,00 Bs. El monto promedio de ahorro mensual es de 116,22 Bs. por ahorrista, con desviación estándar de 202,88 Bs. Asimismo, cinco CRs no respondieron el ítem.

Tabla 129. Estadísticos descriptivos, monto mínimo de ahorro mensual exigido en las CRs					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Monto mínimo exigido	41	5	1000	116,22	202,882
N válido (por lista)	41				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

C. Monto promedio anual de ahorros por cliente

En el presente ítem, la Tabla 130 muestra que el mínimo monto promedio anual de ahorro por socio registrado es 500 Bs. y el máximo monto es de 140.000,00 Bs. El promedio del monto promedio anual de ahorro es de 9.273,03 Bs, con una desviación estándar de 24.685,46 Bs. Asimismo, nueve de las CRs no respondieron.

Tabla 130. Estadísticos descriptivos, monto promedio anual de ahorros por socio					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Monto promedio anual de ahorros por cliente	37	500	140000	9273,03	24685,459
N válido (por lista)	37				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

D. Requisitos establecidos en la apertura de una cuenta de ahorros

Las Tablas 131 y 132 demuestran que 93,2% de las CRs exigen primordialmente “otros” requisitos no definidos. El resto (6,8%) pide, como requisito esencial, la “constancia de residencia”. Dos CRs no expresaron su opinión en el presente ítem.

Tabla 131. Estadísticos descriptivos, requisitos establecidos para la apertura de una cuenta en la CR

N	Válido	44
	Perdidos	2
Percentiles	25	7,00
	50	7,00
	75	7,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 132. Requisitos establecidos por la apertura de una cuenta de ahorro en la CR (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Constancia de residencia	3	6,5	6,8	6,8
	Otros	41	89,1	93,2	100,0
	Total:	44	95,7	100,0	
Perdidos	Sistema	2	4,3		
Total:		46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

E. Tipo de cuentas de ahorro en las CRs

En este tema, las Tablas 133 y 134, dejan ver que el 79,1% señaló que el tipo de cuenta de ahorro que manejan es de “libreta”; 16,3% indicó “certificado a plazo fijo”. El resto de las CRs dijo que su tipo es “Otro”, no especificado. Asimismo, tres de las CRs no emitieron su opinión.

Tabla 133. Estadísticos descriptivos, tipos de cuentas de ahorro en las CRs

N	Válido	43
	Perdidos	3
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	1,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 134. Tipos de cuentas de ahorro en las CRs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Libreta	34	73,9	79,1	79,1
	Certificado a plazo fijo	7	15,2	16,3	95,3
	Otros	2	4,3	4,7	100,0
	Total:	43	93,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	6,5		
Total:		46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

3.5. Tasa de interés pasiva que pagan por los ahorros

A. Certificados a plazo fijo y cuentas de depósito a la vista

En este caso, la Tabla 135 muestra que ocho CRs pagan una tasa de interés mínima en certificados a plazo fijo de 7%, mientras la de interés máxima es de 15% con una tasa promedio estimada en 11,5% y desviación estándar de 2,73%. Para cuentas de depósito a la vista, mínimo 1%, máximo 20% con promedio de 10,3% y desviación de 4,5%.

Tabla 135. Estadísticos descriptivos, tasa de interés que pagan los ahorros en las CRs					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Certificado a plazo fijo	8	7	15	11,50	2,726
Cuentas de depósitos a la vista	35	1	20	10,31	4,562
N válido (por lista)	1				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

3.6. Registros llevados por las CRs

A. Número de planillas utilizadas por etapa

Al observar las Tablas 136 y 137, se evidencia que 100% indica que la planilla utilizada primordialmente es la de “solicitud” y el 95,7% usa como segunda opción la planilla de “aprobación”. Posteriormente la opción de la planilla de “desembolso” está con 93,5% de elección; adicionalmente el uso de la planilla de “cancelación” está con 91,3% de preferencia entre estas CRs. Las planillas de “liquidación” y “seguimiento” tienen porcentajes de elección de 84,8% y 80,4% respectivamente.

Tabla 136. Resumen de caso, número de planillas utilizadas por etapas del otorgamiento del crédito en las CRs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Número de planillas utilizadas por etapa^a	46	100,0%	0	0,0%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 137. Número de planillas utilizadas por etapa del otorgamiento del crédito en las CRs(Frecuencias)

Número de planillas utilizadas por etapa ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Solicitud	46	18,3%	100,0%
Aprobación	44	17,5%	95,7%
Desembolso	43	17,1%	93,5%
Liquidación	39	15,5%	84,8%
Seguimiento	37	14,7%	80,4%
Cancelación	42	16,7%	91,3%
Total:	251	100,0%	545,7%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

B. Reportes contables llevados por las CRs

Al observar las Tablas 138 y 139, resalta que 89,7% utiliza fundamentalmente como registros el “balance general”; 76,9% utiliza, como segundo tipo de registro, el “estado de resultados”; 48,7% lleva el “estado de movimiento de efectivo”; 43,6% apoya el uso de “estados financieros auditados”; 23,1% aplica el “informe de cartera” y en menores proporciones (15,4% y 5,1%), llevan “otros” registros no definidos y “estados financieros API”, respectivamente. Asimismo, siete no respondieron.

Tabla 138. Resumen de caso, reportes contables llevados por las CRs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Reportes contables^a	39	84,8%	7	15,2%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 139. Reportes contables llevados por las CRs(Frecuencias)			
Reportes Contables ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Balance general	35	29,7%	89,7%
Estado de resultados	30	25,4%	76,9%
Estado de movimiento en efectivo	19	16,1%	48,7%
Informe de cartera	9	7,6%	23,1%
Auditados estados financieros	17	14,4%	43,6%
Estados financieros API	2	1,7%	5,1%
Otros	6	5,1%	15,4%
Total:	118	100,0%	302,6%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

C. Responsable de los registros contables

En cuanto a los responsables de los registros contables, las Tablas 140 y 141, muestran que casi la totalidad (97,1%) de las CRs se apoya en el “contador externo”; 5,9% y 2,9% indicaron que el responsable de dichos registros es el “auxiliar contable” y el “contador interno” respectivamente. Resalta también que doce de las CRs no respondieron el ítem.

www.bdigital.ula.ve

Tabla 140. Resumen de caso, responsable de los registros contables en las CRs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Responsable de los registros contables ^a	34	73,9%	12	26,1%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 141. Responsable de los registros contables en las CRs (Frecuencias)

Responsable de los Registros Contables ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Contador interno	1	2,8%	2,9%
Contador externo	33	91,7%	97,1%
Auxiliar contable	2	5,6%	5,9%
Total:	36	100,0%	105,9%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

4. Desempeño de las CRs en el sector rural del estado Mérida

Este apartado, enfocado en términos de alcance (cobertura y profundidad), calidad del servicio, liquidez, actividad, productividad, eficiencia, endeudamiento, rentabilidad y viabilidad económico-financiera, se desarrolla a través de dos instrumentos. La primera parte, se sustenta en el levantamiento de la información, a partir de la encuesta utilizada en los dos objetivos previos. La segunda parte, sobre el levantamiento de la información financiera hecho a través de la matriz de registro. Los valores de estas datas corresponden al último período fiscal.

4.1. Primera parte: alcance (cobertura y profundidad) y calidad de servicio de las CRs

A. Número total de clientes de crédito

Según la Tabla 142, el mínimo de clientes de crédito es de diez, mientras el máximo es de quinientos cuarenta y siete clientes. El promedio del número total de clientes de crédito, por CR, es de 64,78, con desviación estándar de 93,54.

Tabla 142. Estadísticos descriptivos, número total de prestatarios de crédito de las CRs

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Número total de clientes de crédito	46	10	547	64,78	93,543
N válido (por lista)	46				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B. Número total de ahorristas

De acuerdo con lo reseñado en la Tabla 143, de las cuarenta y una CRs que respondieron este ítem, el mínimo de número total de clientes de ahorro es de uno y el máximo de quinientos clientes registrados. El promedio del número de clientes de ahorro es de 93,02 clientes con una desviación estándar de 111,81 clientes.

Tabla 143. Estadísticos descriptivos, número total de ahorristas de las CRs

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Número total de clientes de ahorro	41	1	500	93,02	111,814
N válido (por lista)	41				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

C. Monto total de la cartera de crédito

En la Tabla 144, se aprecia que para las CRs, el mínimo del monto total de la cartera con que trabajan es de 12.000,00 Bs. y el máximo es de 5.468.346,00 Bs. El promedio total es de 383.357,41 Bs., con una desviación estándar de 934.950,50 Bs. Asimismo, ocho de las CRs no emitieron opinión.

Tabla 144. Estadísticos descriptivos, monto total de la cartera de crédito de las CRs

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Monto total de la cartera de crédito	38	12.000	5.468.346	383.357,41	934.950,500
N válido (por lista)	38				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

D. Monto total de la cartera de ahorros

Según la Tabla 145, las CRs reportaron que el mínimo monto total de cartera de ahorros con que cuentan es de 1.276,00 Bs. y el máximo es de 375.000,00 Bs. El promedio del monto total de la cartera de ahorro con que cuentan es de 117.838,28 Bs., con una desviación estándar de 111.326,25 Bs. Únicamente diez de las CRs no contestaron el ítem.

Tabla 145. Estadísticos descriptivos, monto total de la cartera de ahorros de las CRs

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Monto total de la cartera de ahorros	36	1.276	360.000	108.463,30	102.946,849
N válido (por lista)	36				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

E. Distribución porcentual de prestatarios, según su actividad económica

La Tabla 146 muestra la distribución de prestatarios que acuden a las CRs. Entre estos se cuentan:

- *Agricultores*. Ésta es la actividad económica mejor cubierta por las CRs, porque poseen coberturas desde 5% hasta 100%, con promedio porcentual de cobertura de 47,85% y con desviación estándar de 24,33%.
- *Comerciantes informales*. Éste es el segundo sector económico con mejor cobertura dada. Con coberturas porcentuales desde 5% hasta 80%, promedio porcentual de cobertura de 19,59% y con desviación estándar de 16,19%.
- *Pequeños y medianos comerciantes*. Éste es otro de los sectores con buena cobertura ofrecida por estas CRs, que van desde 5% hasta 50%. El promedio porcentual de cobertura de 17,60% con desviación estándar de 8,14%.
- *Pecuarios*. Otro sector con buena cobertura por las CRs del estado Mérida, porque van desde 10% hasta 50%. El promedio porcentual de cobertura en este sector económico es de 24,58% y con desviación estándar de 12,42%.
- *Micro-empresarios*. Dicho sector posee una cobertura que va desde 5% hasta 25%, con promedio porcentual de cobertura de 15,14% y desviación estándar de 6,17%.
- *Artesanos*. Este es el sector económico con menor cobertura (porcentajes de 3% hasta 20%): Su promedio porcentual es de 11,53% con desviación estándar de 4,345%.

Tabla 146. Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de prestatarios de las CRs, según su actividad

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Agricultores	41	5	100	47,85	24,329
Artesanos	20	3	20	11,53	4,345
Pequeños y medianos	30	8	50	17,60	8,139
Microempresarios	22	5	25	15,14	6,167
Comerciantes informales	29	5	80	19,59	16,190
Pecuarios	24	10	50	24,58	12,416
N válido (por lista)	11				
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

F. Distribución porcentual de prestatarios, según sexo

En Tabla 147, se aprecia la distribución porcentual de prestatarios según su género, la cual se explica de la siguiente forma:

- *Mujeres*. Este género posee mejor cobertura por las CRs, porque abarca desde 5% hasta 100%. El promedio porcentual de cobertura es de 50,55%, con desviación estándar de 18,82%.
- *Hombres*. Los porcentajes de cobertura ofrecidos por las CRs para este género van desde 4% hasta 66%, con promedio porcentual de cobertura de 41,70% y desviación estándar de 15,37%.

Tabla 147. Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de prestatarios de las CRs, según sexo

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Mujeres	44	5	100	50,55	18,815
Hombres	43	4	66	41,70	15,365
N válido (por lista)	43				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

G. Distribución porcentual de prestatarios, según edad

De acuerdo a la edad de los prestatarios, la Tabla 148 muestra su distribución, la cual se explica de la siguiente forma:

- *Menores de 15 años*. Tiene una cobertura entre 6% y 20%. El promedio porcentual es de 11,5%, con una desviación estándar de 5,97%.
- *Entre 15 y 30 años*. La cobertura ofrecida por las CRs varía desde 1% hasta 40%. El promedio porcentual de cobertura es de 18,43%, con una desviación estándar de 8,81%.
- *Entre 31 y 45 años*. Las CRs dan la mayor cobertura a esta categoría, que va desde 6% hasta 100%. El promedio porcentual de cobertura crediticia de dicha categoría es de 41,8%, con desviación estándar de 17,72%.

- *Entre 46 y 60 años.* Segunda categoría de edad con mejor cobertura ofrecida, cuyos porcentajes van desde 12% y 80%, con promedio porcentual de cobertura crediticia de 37,14% y desviación estándar de 15,67%.
- *Más de 60 años.* Esta categoría de edad tiene porcentaje de cobertura que va desde 3% hasta 40%. El promedio porcentual de cobertura estimado es de 15,5%, con desviación estándar de 10,35%.

Tabla 148. Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de prestatarios de las CRs, según la edad

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Menores de 15 años	4	6	20	11,50	5,972
Entre 15 y 30 años	30	1	40	18,43	8,807
Entre 31 y 45 años	45	6	100	41,80	17,718
Entre 46 y 60 años	43	12	80	37,14	15,666
Más de 60 años	18	3	40	15,50	10,348
N válido (por lista)	4				

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

H. Distribución porcentual de prestatarios, según composición familiar

La Tabla 149 establece la distribución de la siguiente composición familiar:

- *3 o menos miembros.* Las CRs dan buena cobertura a grupos familiares de esta categoría, que va desde 10% hasta 100%. El promedio porcentual de cobertura crediticia es de 30,38%, con desviación estándar de 24,53%.
- *De 4 a 6 miembros.* Categoría de grupo familiar con mejor cobertura crediticia ofrecida, quedaría desde 20% hasta 100%, con un promedio porcentual de cobertura crediticia de 59,76% y una desviación estándar de 23,82%.
- *De 7 a 9 miembros.* Segunda categoría de grupo familiar con mejor y mayor cobertura crediticia dada por las CRs. Las coberturas van desde 5% hasta 70%. El promedio porcentual es de 40,47% con una desviación estándar de 16,38%.

- Más de 9 miembros. Dicha categoría es la que presenta menor cobertura crediticia, que oscilan entre 10% hasta 50%, con promedio porcentual de cobertura estimada en 26,67 y con desviación estándar de 16,33%.

Tabla 149. Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de prestatarios de las CRs, según composición familiar

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
3 o menos miembros	13	10	100	30,38	24,534
De 4 a 6 miembros	41	20	100	59,76	23,821
De 7 a 9 miembros	32	5	70	40,47	16,381
Más de 9 miembros	6	10	50	26,67	16,330
N válido (por lista)	1				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

I. Distribución porcentual de los créditos, según nivel de instrucción de los prestatarios

De acuerdo con la Tabla 150, la distribución por nivel educativo es la siguiente:

- *Educación primaria.* Este nivel de instrucción presenta mayor cobertura crediticia. La mayoría de los prestatarios poseen dicho nivel de instrucción. La cobertura crediticia ofrecida por las CRs varía desde 20% hasta 100%. Con un promedio porcentual de cobertura de 56,14% y con desviación estándar de 25,59%.
- *Educación secundaria.* Segundo nivel de instrucción con mayor cobertura crediticia ofrecida por las CRs. Dicha cobertura fluctúa entre 10% y 100%, con promedio porcentual de cobertura estimada en 34,51% y con una desviación estándar de 17,79%.
- *Educación técnica.* Nivel de instrucción con la tercera mayor cobertura crediticia, cuyos porcentajes varían entre 5% y 50%, además el promedio porcentual estimado fue de 16,79% con desviación estándar de 10,77%.
- *Educación universitaria.* Dicho nivel de instrucción tiene menor cobertura crediticia, con valores que varían entre 2% y 50%, con promedio porcentual de cobertura crediticia de 15,04% y desviación estándar de 10,92%.

Tabla 150. Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de los créditos de las CRs, según el nivel de instrucción de los prestatarios

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Educación Primaria	43	20	100	56,14	25,587
Educación Secundaria	39	10	100	34,51	17,794
Educación Técnica	19	5	50	16,79	10,773
Educación Universitaria	28	2	50	15,04	10,919
N válido (por lista)	0				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

J. Número de empleados de los prestatarios, en sus emprendimientos o actividad agrícola

Según la Tabla 151, cuatro de las CRs respondieron a este ítem. Según éstas, el mínimo de empleados que trabajan en su emprendimiento es dos y el máximo cuatro. El promedio de empleados por emprendimiento es de 3,75, con una desviación estándar de 1,71.

Tabla 151. Estadísticos descriptivos, número de empleados de los prestatarios de las CRs, que trabajan en su emprendimiento o actividad agrícola

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Número de empleados de los prestatarios, que trabajan en su emprendimiento y/o actividad agrícola	4	2	4	3,75	1,71
N válido (por lista)	4				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

K. Número de miembros de la familia del prestatario, que trabajan en su emprendimiento o actividad agrícola

La Tabla 152, muestra que en este ítem sólo respondieron nueve CRs y que el mínimo de miembros de la familia del prestatario que trabajan en su emprendimiento, es de dos y el máximo es de seis miembros familiares. El promedio de miembros estimados es de 3,80, con una desviación estándar de 1,64 miembros.

Tabla 152. Estadísticos descriptivos, número de miembros de la familia del prestatario de las CRs, que trabajan en su emprendimiento y/o actividad agrícola					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Número de miembros de la familia del prestatario; que trabajan en su emprendimiento o actividad agrícola	5	2	6	3,80	1,643
N válido (por lista)	5				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

L. Distribución porcentual de los créditos, según su destino

La Tabla 153 refleja la distribución de los créditos según los siguientes destinos:

- *Siembra y cosecha.* Este es el rubro con mejor porcentaje de cobertura, los cuales varían desde 5% hasta 100%. El promedio porcentual promedio de los créditos es de 42,12% con una desviación estándar de 25,93%.
- *Vivienda.* Este destino representa la segunda mejor cobertura ofrecida. Los porcentajes de cobertura varían desde 10% hasta 50%. El promedio porcentual de cobertura es de 19,09%, con desviación estándar de 15,78%.
- El resto de los destinos tienen porcentajes que varían desde 10% hasta 30%, con promedios de 17,27% y desviaciones de 7,86%.

Tabla 153. Estadísticos descriptivos, distribución porcentual promedio de los créditos de las CRs, según su destino					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Compra inventario	11	10	30	17,27	7,862
Capital de Trabajo	16	5	30	15,63	7,932
Siembra y cosecha	26	5	100	42,12	25,930
Ampliaciones del local	3	2	10	7,33	4,619
Compra de bienes muebles	11	10	25	15,00	5,916
Mejoras a la propiedad	12	5	30	15,00	7,071
Compra de bienes Inmuebles	3	10	10	10,00	,000
Compra de implementos de trabajo	17	10	30	15,00	6,614
Reparaciones	16	5	20	10,94	3,750
Vivienda	11	10	50	19,09	15,783
Otros	4	10	100	45,00	40,415
N válido (por lista)	0				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

M. Promedio de créditos individuales otorgados municipalmente

El ítem de promedio de créditos individuales está discriminado en dos (Nº de créditos y montos de los créditos). Debido a que son variables cuantitativas, se analizaron individualmente sus estadísticas descriptivas; posteriormente, fueron agrupadas y categorizadas, para realizar la tabulación cruzada de estas variables versus la variable municipio y ver cómo se distribuye el número de créditos y los montos de los créditos por cada municipio del estado Mérida. En ese sentido, sobre la base de las Tablas 154, 155, 156, 157 y 158 se detalla lo siguiente:

- *Número de créditos (por municipio)*: en este ítem, no respondieron 11 de las CRs. El máximo de número de créditos municipales es de 400 y el mínimo es de 14 créditos. El promedio de número de créditos estimado es de 93,86 créditos, con una desviación estándar de 89,82 créditos
- *Monto de créditos (por municipio)*: en este ítem, no respondieron 17 de las CRs. El mínimo monto de créditos municipales es de 72.000,00 Bs. y el máximo es de 2.860.000,00 Bs. El promedio de los montos es de 688.843,20 Bs., con desviación estándar de 602.812,299 Bs.
- *Tabulación cruzada de número de créditos vs municipio y monto de crédito vs municipio*: para tener una mejor apreciación de la distribución de los números de créditos y montos de créditos por municipios, se recomienda observar las siguientes tablas:

Tabla 154. Estadísticos descriptivos, promedio de créditos individuales otorgados por municipio por las CRs

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Número de créditos (por Municipio)	35	14	400	93,86	89,819
Monto de créditos (por Municipio)	30	72.000	2.860.000	688.843,20	602.812,299
N válido (por lista)	30				
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

Tabla 155. Resumen de casos, número de créditos (por municipio, agrupado) versus municipio

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Número de créditos (por municipio, agrupado) por Municipio	35	76,1%	11	23,9%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.						

Tabla 156. Resumen de casos, número de créditos (por municipio, agrupado) versus municipio

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Número de créditos (por municipio, agrupado) por Municipio	30	65,2%	16	34,8%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.						

www.bdigital.ula.ve

Tabla 157. Tabulación cruzada, número de créditos versus municipio

Número de créditos por Municipio (agrupado)		Municipio												Total
		Antonio Pinto Salinas	Aricagua	Arzobispo Chacón	Caracciolo Parra y Olmedo	Cardenal Quintero	Julio Cesar Salas	Obispo Ramos de Lora	Pueblo Llano	Rangel	Rivas Dávila	Sucre	Zea	
Hasta 100	Recuento	4	2	3	2	0	1	3	1	1	1	4	1	23
	% del Municipio	57,1%	66,7%	100,0%	66,7%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	50,0%	100,0%	44,4%	100,0%	65,7%
	% del total	11,4%	5,7%	8,6%	5,7%	0,0%	2,9%	8,6%	2,9%	2,9%	2,9%	11,4%	2,9%	65,7%
Más de 100 y hasta 200	Recuento	3	1	0	1	1	0	0	0	0	0	3	0	9
	% del Municipio	42,9%	33,3%	0,0%	33,3%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	25,7%
	% del total	8,6%	2,9%	0,0%	2,9%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,6%	0,0%	25,7%
Más de 200 y hasta 300	Recuento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
	% del Municipio	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,1%	0,0%	2,9%
	% del total	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,9%	0,0%	2,9%
Más de 300 y hasta 400	Recuento	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	2
	% del Municipio	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	11,1%	0,0%	5,7%
	% del total	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,9%	0,0%	2,9%	0,0%	5,7%
Total:	Recuento	7	3	3	3	1	1	3	1	2	1	9	1	35
	% del Municipio	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% del total	20,0%	8,6%	8,6%	8,6%	2,9%	2,9%	8,6%	2,9%	5,7%	2,9%	25,7%	2,9%	100,0%
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. Tabla Elaborada por la autora.														

Tabla 158. Tabulación cruzada, monto de créditos versus municipio

Monto de créditos (por municipio) (agrupado)		Municipio												Total
		Antonio Pinto Salinas	Aricagua	Arzobispo Chacón	Caracciolo Parra y Olmedo	Cardenal Quintero	Julio Cesar Salas	Obispo Ramos de Lora	Pueblo Llano	Rangel	Rivas Dávila	Sucre	Zea	
Hasta 250.000 Bs	Recuento	2	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	9
	% del Municipio	40,0%	33,3%	33,3%	33,3%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	12,5%	100,0%	30,0%
	% del total	6,7%	3,3%	3,3%	3,3%	0,0%	0,0%	3,3%	3,3%	0,0%	0,0%	3,3%	3,3%	30,0%
Más de 250.000 hasta 500.000 Bs	Recuento	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	5
	% del Municipio	0,0%	33,3%	0,0%	33,3%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	12,5%	0,0%	16,7%
	% del total	0,0%	3,3%	0,0%	3,3%	0,0%	3,3%	0,0%	0,0%	0,0%	3,3%	3,3%	0,0%	16,7%
Más de 500.000 hasta 1.000.000 Bs	Recuento	2	1	2	1	0	0	0	0	0	2	0	9	
	% dentro de Municipio	40,0%	33,3%	66,7%	33,3%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%	30,0%	
	% del total	6,7%	3,3%	6,7%	3,3%	3,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,7%	0,0%	30,0%	
Más de 1.000.000 Bs	Recuento	1	0	0	0	0	0	0	2	0	4	0	7	
	% del Municipio	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	50,0%	0,0%	23,3%	
	% del total	3,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,7%	0,0%	13,3%	0,0%	23,3%	
Total:	Recuento	5	3	3	3	1	1	1	1	2	1	8	1	30
	% del Municipio	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% del total	16,7%	10,0%	10,0%	10,0%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	6,7%	3,3%	26,7%	3,3%	100,0%
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.														

N. Distribución porcentual de los créditos, según nivel de ingresos mensuales de los prestatarios

En la Tabla 159, se aprecian los siguientes hallazgos:

- *1.500,00 Bs. o menos.* Categoría de ingresos promedio mensual de los prestatarios con menor cobertura por parte de CRs. El mínimo porcentual de ingresos es de 5% y el máximo de 30%. El promedio porcentual de cobertura es de 1.500,00 Bs. o menos es de 15%, con desviación estándar de 13,23% (ver Tabla 171).
- *Entre 1.501,00 y 3.000,00 Bs.* Categoría de ingresos con mejor cobertura en cuanto a rango y promedio. El mínimo porcentual es de 5% y el máximo de 100%. El promedio es de 44,95%, con desviación estándar de 32,03%.
- *Entre 3.001,00 y 5.000,00 Bs.* La cobertura porcentual varía entre 10% y 100%. Con promedio de 37,5% con desviación estándar de 24,63%.
- *Entre 5.001,00 y 10.000, 00 Bs.* La cobertura porcentual varía entre 10% y 80%, con promedio de 39,25% y desviación estándar de 18,74%.
- *Más de 10.000,00 Bs.* En esta categoría, la cobertura porcentual varía entre 2% y 80%, con promedio porcentual de cobertura de 37,71% y con desviación estándar de 19,86%.

Tabla 159. Estadísticos descriptivos, distribución porcentual de los créditos según el nivel de ingresos. promedio mensual de los prestatarios de las CRs

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Menos de 1.500,00 (ind.)	3	5	30	15,00	13,229
Entre 1.500,00 y 3.000,00 (ind.)	19	5	100	44,95	32,025
Entre 3.001,00 y 5.000,00 (ind.)	32	10	100	37,50	24,626
Entre 5.001,00 y 10.000,00 (ind.)	28	10	80	39,25	18,743
Más de 10.000,00 (ind.)	21	2	80	37,71	19,855
N válido (por lista)	1				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

4.2. Calidad de los servicios

A. Productos y servicios ofrecidos por las CRs

Al abordar los productos y servicios ofrecidos por las CRs, la Tabla 160 permite conocer que el 100% ofrece “crédito”; el 93,5% también brinda “ahorro”; el 69,6% da “capacitación”; el 15,2% suministra “asesoría técnica” y 1,5% y 0,8% ofrecen “seguro” y “otros servicios al medio rural” respectivamente.

Tabla 160. Resumen de caso, productos y servicios ofrecidos por las CRs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Productos y servicios ofrecidos ^a	46	100,0%	0	0,0%	46	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

B. Características de los productos (adicionales al ahorro y al crédito)

B.1. Capacitación

En las Tablas 161 y 162, se percibe que 91,3% de las CR ofrecen capacitación a sus clientes, versus el 8,7% que no lo hacen.

Tabla 161. Estadísticos descriptivos, capacitación en las CRs		
N	Válido	46
	Perdidos	0
Percentiles	25	2,00
	50	2,00
	75	2,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 162. Capacitación en las CRs (Frecuencias)				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	4	8,7	8,7
	Sí	42	91,3	100,0
	Total:	46	100,0	100,0
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.				

B.2. Tipos de capacitación

En este ítem, las Tablas 163 y 164 muestran que 47,7% de las CRs se inclinan por la capacitación a través de “charlas” y 43,2% señaló los “talleres”. En menores proporciones (4,5% hasta 2,3%) refieren “cursos largos”, “cursos cortos” y “otros”, que no fueron especificados. Dos CRs no contestaron al respecto.

Tabla 163. Estadísticos descriptivos, tipos de capacitación en las CRs		
N	Válido	44
	Perdidos	2
Percentiles	25	3,00
	50	3,50
	75	4,00
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 164. Tipos de capacitación en las CRs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Cursos largos	2	4,3	4,5	4,5
	Cursos cortos	1	2,2	2,3	6,8
	Talleres	19	41,3	43,2	50,0
	Charlas	21	45,7	47,7	97,7
	Otros	1	2,2	2,3	100,0
	Total:	44	95,7	100,0	
Perdidos	Sistema	2	4,3		
Total:		46	100,0		
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B.3. Asistencia técnica

En este sentido, las Tablas 165 y 166, reflejan que 93,5% de las CRs no ofrecen “asistencia técnica” a sus clientes. Sólo el resto (6,5%) lo hace.

Tabla 165. Estadísticos descriptivos, asistencia técnica en las CRs		
N	Válido	46
	Perdidos	0
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	1,00
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 166. Asistencia técnica en las CRs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	43	93,5	93,5	93,5
	Sí	3	6,5	6,5	100,0
	Total:	46	100,0	100,0	
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B.4. Remesas

En este ítem, las Tablas 167 y 168 revelan que 100% de las CRs dijeron que “no” ofrecen servicio de “remesas”. Asimismo, seis CRs, no opinaron al respecto.

Tabla 167. Estadísticos descriptivos, remesas en las CRs		
N	Válido	40
	Perdidos	6
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	1,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 168. Remesas en las CRs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	40	87,0	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	6	13,0		
Total:		46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B.5. Seguro a los préstamos

En cuanto a ofrecer seguros sobre préstamos, las Tablas 169 y 170 demuestran que para todas las CRs que contestaron este ítem, no es una opción ofrecerlos. Asimismo, cuatro de las CRs no respondieron al respecto.

Tabla 169. Estadísticos descriptivos, seguro a los préstamos de las CRs		
N	Válido	42
	Perdidos	4
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	1,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 170. Seguro a los préstamos de las CRs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	42	91,3	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	4	8,7		
Total:		46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B.6. Seguro a los ahorros

Este ítem se muestra en las Tablas 171 y 172, dejando ver que ninguna de las CRs ofrece seguro de ahorros. Asimismo, cinco de las CRs no respondieron.

Tabla 171. Estadísticos descriptivos, seguro a los ahorros en las CRs		
N	Válido	41
	Perdidos	5
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	1,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 172. Seguro a los ahorros en las CRs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	41	89,1	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	5	10,9		
Total:		46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B.7. Otros servicios

Las Tablas 173 y 174, recaban los resultados en cuanto a otros servicios prestados por las CRs. Resalta que sólo veintidós CRs respondieron el presente ítem, de las cuales el 90,9% apunta que no tiene “ningún” otro servicio. El resto cuenta con “asesoría legal” y “otros” que no fueron especificados.

Tabla 173. Estadísticos descriptivos, otros servicios prestados por las CRs

N	Válido	22
	Perdidos	24
Percentiles	25	7,00
	50	7,00
	75	7,00
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 174. Otros servicios prestados por las CRs (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Asesoría Legal	1	2,2	4,5	4,5
	Otros	1	2,2	4,5	9,1
	Ninguno	20	43,5	90,9	100,0
	Total:	22	47,8	100,0	
Perdidos	Sistema	24	52,2		
Total:		46	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

C. Evaluación de los productos y servicios

C.1. Evaluación de los productos y servicios financieros

Este ítem es recogido en las Tablas 175 y 176, según las cuales el 93,0% de las CRs que respondieron, apunta no poseer “mecanismos de evaluación de los productos y servicios financieros”. Asimismo, tres de las CRs no emitieron su opinión.

Tabla 175. Estadísticos descriptivos, evaluación de los productos y servicios financieros prestados por las CRs

N	Válido	43
	Perdidos	3
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	1,00

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Tabla 176. Evaluación de los productos y servicios financieros prestados por las CRs (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	40	87,0	93,0	93,0
	Si	3	6,5	7,0	100,0
	Total:	43	93,5	100,0	
Perdidos	Sistema	3	6,5		
Total:		46	100,0		

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

C.2. Frecuencia de evaluación

Las Tablas 177 y 178, permiten constatar que el 89,1% de las CRs no cuentan con una frecuencia de evaluación estipulada. Asimismo, sólo 10,9% de las CRs no respondieron el correspondiente ítem.

Tabla 177. Estadísticos descriptivos, frecuencia de evaluación de los productos y servicios prestados por las CRs

N	Válido	41
	Perdidos	5
Percentiles	25	1,00
	50	1,00
	75	1,00

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Tabla 178. Frecuencia de evaluación de los productos y servicios prestados por las CRs (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	41	89,1	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	5	10,9		
Total:		46	100,0		

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

En el grupo de calidad de los servicios, se observa que los servicios estrella son el crédito y el ahorro, le siguen la capacitación y, en menor escala, la asistencia técnica. No es común realizar evaluación de los productos y servicios ofrecidos ni de los resultados financieros obtenidos, aspecto que es de vital importancia si se consideran las potencialidades de las CRs para expandirse en demás ofertas afines a su labor.

4.3. Segunda parte: evaluación del desempeño financiero de las CRs (liquidez, actividad, productividad, eficiencia, rentabilidad y viabilidad económico-financiera)

En este apartado del objetivo tres, se pretende analizar la información financiera reportada por las CRs que conforman la muestra seleccionada. Sin embargo, se encontraron limitaciones por cuanto no fue posible acceder a dicha información por diversas razones, entre las que se destacan las siguientes:

- No llevan registros contables, sólo controles internos a través de sus propios registros, en talonarios, cuadernos, libretas, entre otros
- No cuentan con los servicios profesionales de un contador
- Algunas CRs, a pesar de disponer de información financiera procesada por un profesional o técnico en contabilidad, no autorizaron la entrega de dicha data para ser analizada en el presente trabajo, por considerarla confidencial
- Algunas contabilidades no están al día, por tal motivo, los contadores responsables de las mismas, no suministraron información.

En razón de lo expuesto, sólo fue posible acceder a la información reportada en los estados financieros de algunas CRs de ocho municipios y en algunos casos, sólo de una. Otra limitante que se puede verificar en la Tabla 179, es la relativa a los años a los cuales corresponde la información financiera pues no todas las CRs reportan información del mismo período anual.

Tabla 179. Disponibilidad de información financiera de las CRs del estado Mérida		
Municipio	Caja rural	Períodos de disponibilidad de información financiera
Antonio Pinto Salinas	St. Trinidad	2008-2014
	La Macarena	2008-2014
	Sta. Marta	2008-2014
	Cruz La Azulita	2008-2009
	El Porvenir	2013-2014
Aricagua	La Milagrosa	2008-2013
	La Inmaculada	2008-2013
	Nuestra Sra. del Carmen	2012-2014
Campo Elías	El Progreso	2008-2013
Caracciolo Parra y Olmedo	Mesa Julia	2008-2011
Miranda	Comuniban	2012-2014
	Alternaban	2012-2014
Obispo Ramos de Lora	San Isidro	2011-2014
	Bankrico	2011-2013
Rivas Dávila	Ramón Devia	2010-2014
Sucre	Rosa Mística	2008-2014
<i>Nota.</i> Tabla elaborada por la autora		

En consecuencia, por falta de información suficiente y por la disparidad de la misma respecto a los períodos disponibles, no se puede generalizar en cuanto a los resultados obtenidos, ni hablar de los indicadores de las CRs del estado Mérida. Ante esta realidad, el análisis que fue posible realizar, se presenta por indicadores. En ese sentido, atendiendo la composición general de la estructura financiera de las CRs del estado Mérida se reportan y analizan los siguientes indicadores financieros:

- a. *Indicadores de liquidez*
 - a.1. Razón corriente
 - a.2. Proporción de fondos inactivos
- b. *Solvencia o endeudamiento*
 - b.1. Apalancamiento
 - b.2. Endeudamiento a corto plazo
- c. *Actividad, productividad y eficiencia*
 - c.1. Proporción de actividad
 - Rotación de activos totales

c.2. Proporción de eficiencia

- Proporción de costos de operación

d. *Rentabilidad*

d.1. Rentabilidad sobre el activo

d.2. Rentabilidad sobre el patrimonio

e. *Viabilidad financiera*

e.1. Diferencial financiero

e.2. Autosuficiencia operativa

e.3. Índice de sustentabilidad

A. Indicadores de liquidez

A.1. Razón corriente (RC)

El promedio de la RC para las CRs analizadas, reporta valores elevados (ver Gráfico 1). Cada año está por encima de dos, el cual es considerado, en teoría, el valor ideal en economías con estabilidad monetaria, sin embargo, en contextos inflacionarios la razón debiera ser uno. Por otra parte, en organizaciones prestadoras de servicios como es el caso de las CRs, el activo circulante está conformado básicamente por el efectivo y los préstamos a cobrar, no se dispone de inventarios, significa que todas las partidas de activo circulante se consideran monetarias, no sujetas a ajuste por inflación, por lo tanto, se debe tener especial cuidado en su gestión mediante una alta rotación de dichas partidas. Se destaca como hecho favorable que dicho indicador presenta una tendencia a la baja, aunque en el último período sigue siendo alta (el activo circulante cubre 4,9 veces al pasivo circulante), si se tiene en cuenta que en Venezuela prevalecen elevados niveles de inflación, no se debieran mantener grandes cantidades de activos circulantes.

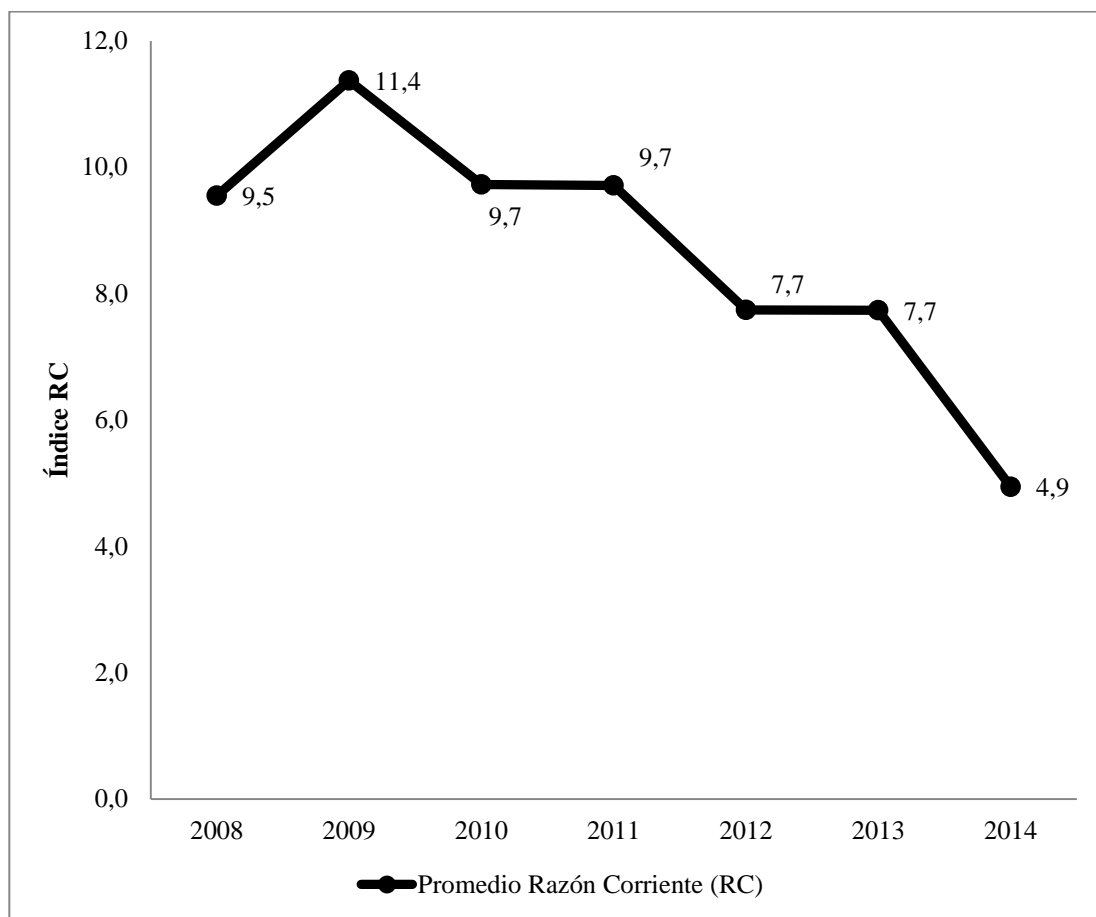


Gráfico 1. Razón corriente promedio de las catorce CRs estudiadas. Elaborado con datos tomados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Al analizar la composición de los valores obtenidos en la RC a nivel de municipio (ver Anexo 6, Tabla 291), se observan CRs con valores promedio bastante elevados, tal es el caso de los municipios: Aricagua (15,85), Campo Elías (14,86), Rivas Dávila (16,92) y, en menor medida aunque igualmente elevado, Antonio Pinto Salinas (3,62), Caracciolo Parra y Olmedo (9,08) y Obispo Ramos de Lora (4,47). En otro grupo, se encuentran los municipios: Miranda (1,8) y Sucre (1,39), con valores moderados de este indicador, es decir, menores a dos.

Al revisar las causales de los valores elevados, en especial los valores pico reportados, se encuentra lo siguiente:

- En el municipio Antonio Pinto Salinas, las CRs reportan elevados montos de activo circulante.
- En el municipio Aricagua, dos de sus CRs, durante el período analizado, obtuvieron créditos de la banca pública, específicamente del Fondo de Desarrollo Agropecuario, Pesquero, Forestal y Afines (FONDAPFA). Estos fueron asignados a los productores agrícolas, lo cual incrementó considerablemente la partida de préstamos por cobrar a socios por crédito externo. Igual ocurrió en la CR del municipio Caracciolo Parra y Olmedo, durante el período 2008.
- En el municipio Campo Elías se reportaron valores elevados en la partida de caja, producto del incremento en la compra de CCP, contra bajos montos en la partida de cartera de créditos.
- En los municipios Obispo Ramos de Lora y Rivas Dávila, las CRs, reportan montos elevados en la partida de préstamos por cobrar a socios (crédito interno) en proporción a los bajos niveles de pasivo circulante.

El análisis de la liquidez se complementa con el siguiente indicador, sobre proporción de fondos inactivos

A.2. Proporción de fondos inactivos (PFI)

La proporción de fondos inactivos (PFI) corresponde a esos fondos de las instituciones microfinancieras (IMF), que no le están generando ingresos. A continuación, en el Gráfico 2 se visualiza que la PFI promedio, en los ocho municipios analizados, reporta valores picos elevados durante los años 2011 y 2013, con una tendencia a la baja para el último período. Esta tendencia es favorable de acuerdo con el análisis reportado en la RC, en el sentido de que, tener excesivos fondos inactivos en inflación, genera pérdidas del poder adquisitivo.

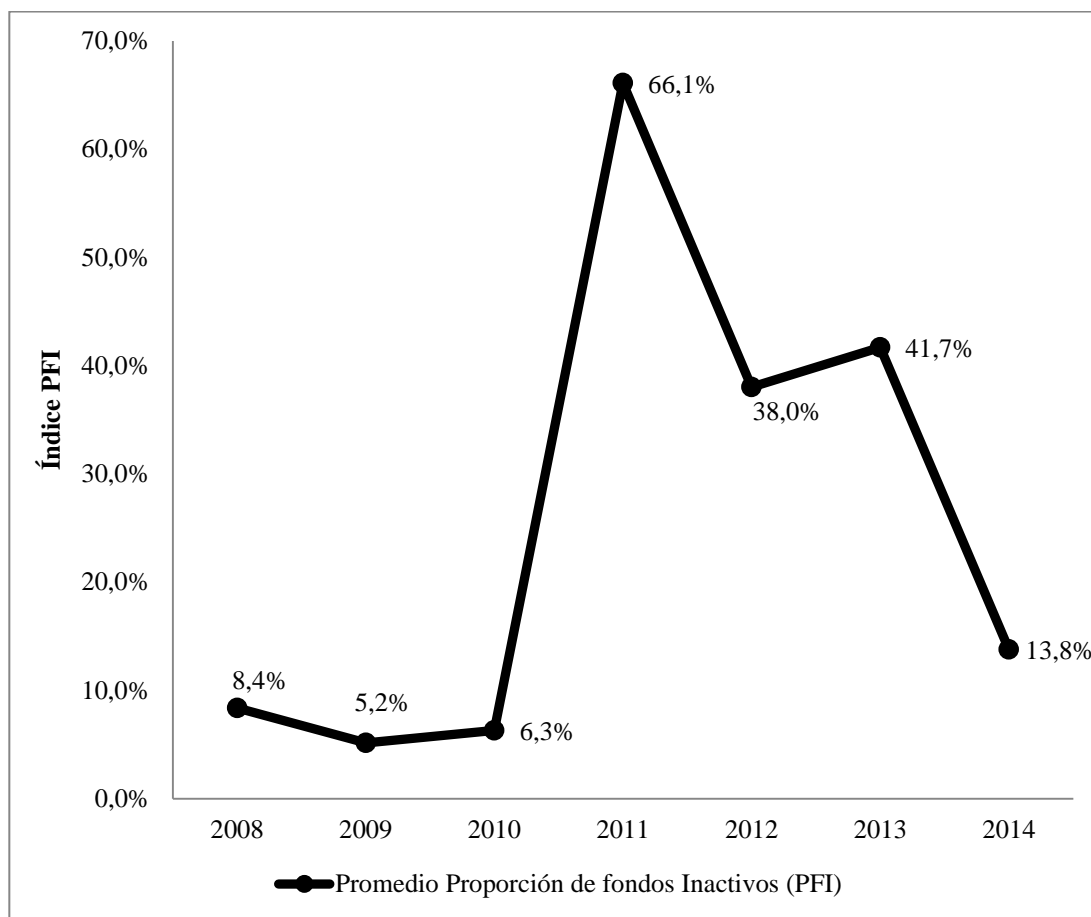


Gráfico 2. Proporción de fondos inactivos promedio de las catorces CRs estudiadas. Elaborado con datos tomados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Sobre esta base, (ver Anexo 6, Tabla 292) la CR del municipio Campo Elías reporta, en promedio, un excesivo valor de esta proporción (134,72%). Este fenómeno se debe, como se señaló en la RC, a un elevado saldo de efectivo en su activo circulante, el cual está limitando oportunidades de ingresos cuando no destina dichos fondos al otorgamiento de préstamos generadores de ingresos por intereses. Los otros dos municipios, que reportan valores más altos, son Obispo Ramos de Lora (con 20,6%) y Miranda (con 18,17%). Los cinco municipios restantes tienen valores moderados.

Es importante aclarar que el valor ideal de este indicador será aquel que permita cubrir con las erogaciones operativas necesarias y rutinarias de la CR (contempladas en el presupuesto de efectivo de corto plazo³²), más no excederse en su cuantía.

B. Solvencia o endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento se calculan a fin de medir el nivel y la forma en que participan los acreedores (representados en el pasivo), en el financiamiento de una organización. En este grupo, se determinan los indicadores de apalancamiento (A) y el endeudamiento a corto plazo (ECP).

B.1. Apalancamiento (A)

El A permite conocer cuánto soporte seguro (en forma de patrimonio) mantiene la CR para absorber futuras pérdidas y asegurar el crecimiento seguro del fondo. El promedio en el apalancamiento de las CRs de los ocho municipios analizados es fluctuante, el cual decrece entre los años 2009-2012 y luego presenta una tendencia al alza, tal como se observa en el Gráfico 3. Cabe destacar que los valores reportados de A son moderados en relación con el promedio mundial de la industria de las MFs, el cual para el año 2012, según Micro Rate Incorporated (2014) se ubicó en 4:1, en este sentido si una IMF mantiene mucho patrimonio y pocas deudas, podría ocurrir que tal situación limite su potencial de generación de ingresos al no acceder a fuentes externas de financiamiento, como podría ser una línea de crédito o un préstamo a una tasa de interés más baja que la cobrada a los clientes al ser asignados los fondos como préstamos. Significa que las CRs podrían incrementar su pasivo en una medida razonable para de esta forma aumentar sus activos generadores de ingresos, mediante su cartera de préstamos.

³²El presupuesto de efectivo permite proyectar los ingresos de efectivo, pagos de contado y los requerimientos de préstamos para satisfacer las necesidades financieras en el corto plazo. Se elabora a partir de los estados financieros proforma y otras políticas que sirven de soporte (Contreras, 2005).

Un análisis más detallado de este indicador (ver Anexo 6, Tabla 293) reporta la relación con los niveles de apalancamiento que, durante el último período, muestran las CRs de los municipios Aricagua, Miranda y Sucre, con pasivo en relación al patrimonio con valores superiores a 1 en los municipios Caracciolo Parra y Olmedo junto a Antonio Pinto Salinas que reportan proporciones superiores a 0,5 y, en los municipios Campo Elías, Obispo Ramos de Lora y Rivas Dávila, donde esta proporción es inferior a 0,20. Las CRs de los tres últimos municipios son conservadoras en sus estructuras financieras, mientras que disponen de bajos niveles de pasivos en relación con el patrimonio. En el análisis de este indicador, destacan los municipios Aricagua (años 2009, 2010 y 2013) y Caracciolo Parra y Olmedo (período 2008), en donde se observan elevados niveles de apalancamiento, por haber obtenido créditos de instituciones públicas. Estos créditos fueron destinados al otorgamiento de préstamos a distintos destinatarios, no necesariamente socios de las CRs, por cuanto, en este caso dichas CRs fungieron como banca de segundo piso.

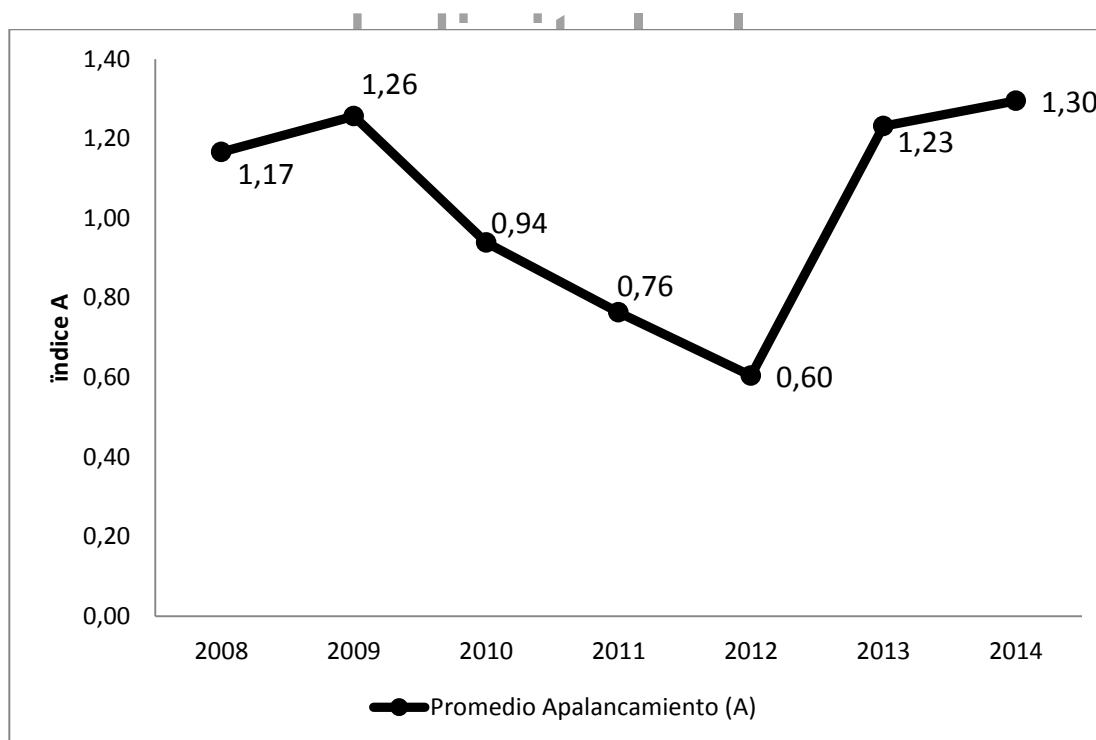


Gráfico 3. Apalancamiento promedio de las ocho CRs estudiadas. Elaborado con datos tomados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

B2. Endeudamiento

Según se constata en el Gráfico 4, el nivel de endeudamiento de corto plazo de las catorce CRs pertenecientes a ocho municipios es elevado, y se reporta fluctuante con una tendencia al alza durante el último período analizado. Los municipios Miranda y Sucre presentan niveles crecientes de endeudamiento, en particular durante el último período anual analizado (2014), el cual está representado por un aumento sostenido de los depósitos de ahorro en proporciones mayores al crecimiento del patrimonio. Esto significa que las CRs analizadas en estos municipios han incentivado con fuerza el ahorro, es decir, el incremento de los socios tipo B.

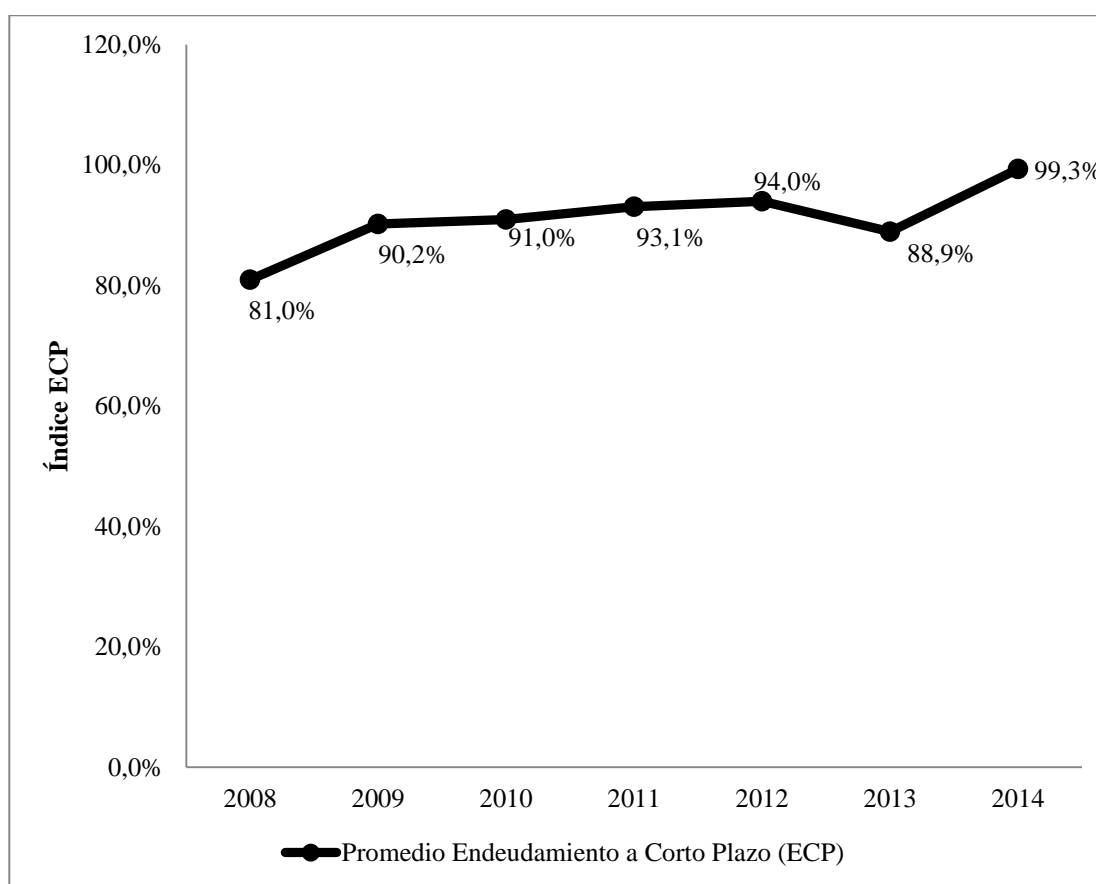


Gráfico 4. Endeudamiento a corto plazo de las ocho CRs estudiadas. Elaborado con datos tomados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Un análisis detallado de este indicador, según Anexo 6, Tabla 294, reporta que, con excepción de Aricagua (períodos 2009 al 2013) y Caracciolo Parra y Olmedo (período 2008), que han obtenido pasivos a largo plazo (indicado en el análisis del apalancamiento). Los demás municipios tienen una proporción de 100% en endeudamiento a corto plazo respecto al de largo plazo, es decir, el endeudamiento está soportado en los depósitos de ahorro y no han obtenido financiamiento de largo plazo. Este aspecto es importante analizarlo en las CRs por cuanto, como se ha indicado, las mismas son conservadoras en su estructura financiera. Esta realidad les limita obtener financiamiento de instituciones públicas y privadas para hacer inversiones de largo plazo, capitalizar los fondos y cubrirse contra los estragos de la inflación. Al realizar inversiones en activos fijos (bienes muebles e inmuebles) se estarían protegiendo contra la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, a la par de optimizar su gestión y potenciar la generación de mayores ingresos, tanto para hacer crecer la cartera de créditos como para distribuir mayores dividendos a los socios.

C. Actividad, productividad y eficiencia

Los indicadores de actividad, productividad y eficiencia permiten medir que tan eficiente ha sido la CR, en el uso de los activos (rotación de activos totales -RAT-), en el control de los costos operativos (proporción de costos de operación -PCO-), en la capacidad de generar rendimiento sobre los activos (rentabilidad del activo total -RSA-) y el patrimonio (rentabilidad sobre el patrimonio -RSP-).

C.1. Proporción de actividad

— Rotación de activos totales (RAT)

Específicamente, la rotación de activos totales (RAT) permite conocer, en promedio, la capacidad de los activos totales para generar ingresos. Al observar el Gráfico 5, las catorce cajas rurales analizadas dentro de los ocho municipios, presentan fluctuación en la RAT, con una tendencia creciente durante el último período.

En ese sentido, al observar la composición de este indicador, en el Anexo 6, Tabla 295 se observa que en todos los municipios los niveles de RAT son bastante bajos y en ningún caso llegan a uno. Se muestra un promedio sobre 0,21 y algunos con valores inferiores a 0,10, como ocurre en los municipios Obispo Ramos de Lora y Miranda. En estos casos significa que por cada bolívar invertido en activos operacionales solamente se pudo generar 0,21 y 0,10 centavos respectivamente de ingresos, estos valores reflejan una sub-utilización de la estructura del activo total, si se tiene en cuenta que la mayor cuantía del activo está representada por efectivo inmovilizado. Bajo una optimización de la gestión de los fondos se debiera esperar una tendencia creciente de este indicador.

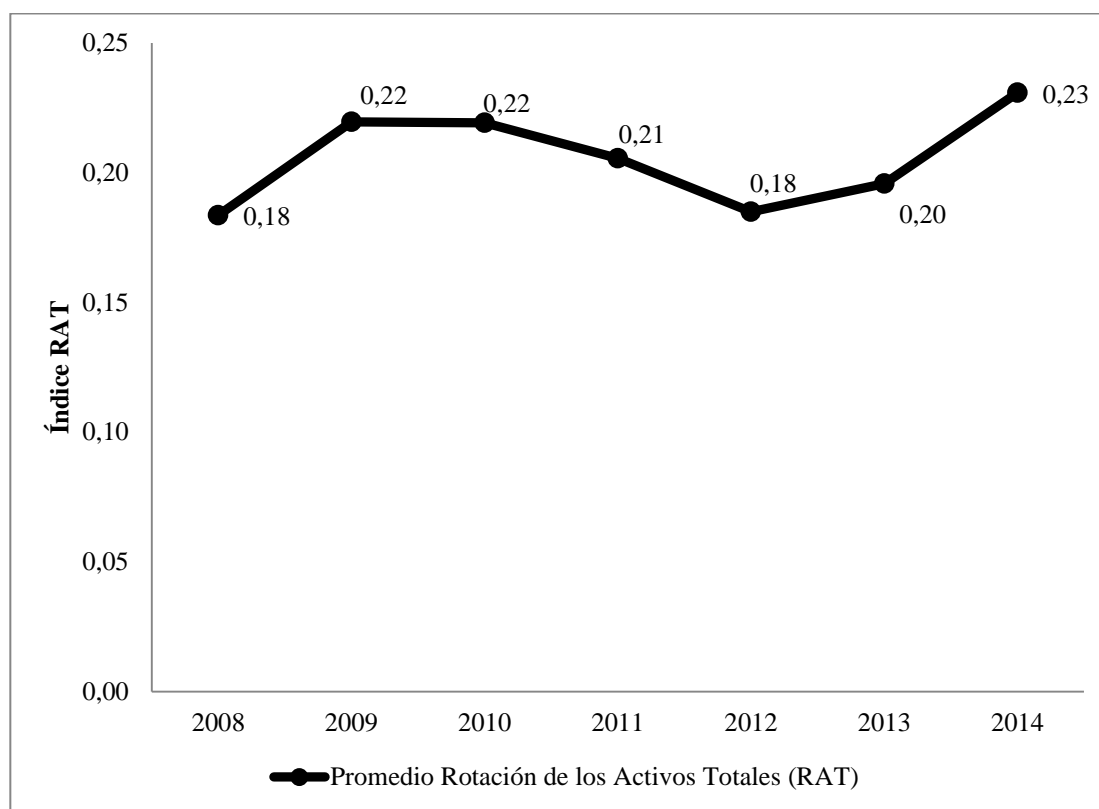


Gráfico 5. Rotación de los activos totales promedio de las catorces CRs estudiadas. Elaborado con datos tomados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

En todos los casos ocurre que los niveles de ingresos reportados son bajos respecto a la proporción de activos. Se podría presumir que se están cobrando intereses bajos o no se han registrado adecuadamente los ingresos por intereses. Sin embargo, esta afirmación no fue posible comprobarla en el trabajo de campo realizado.

A pesar de estos resultados, se destaca que la CR de los municipios Campo Elías y Sucre, reportan una tendencia creciente de este indicador, sustentado en el hecho de que durante el último período (2014) se produjo un incremento destacado de los ingresos (60% y 34% respectivamente) con relación al año anterior. Este hecho generó el aumento de la rotación de activos en dichas CRs.

C.2. Proporción de eficiencia

— Proporción de costos de operación (PCO)

La PCO permite medir el costo institucional de realizar intermediación comparado con el tamaño promedio de la cartera de crédito, a menor valor de esta razón, mayor será la eficiencia. Según se observa en el Gráfico 6, el promedio de la PCO durante los períodos analizados es baja, lo que refleja eficiencia y control de los gastos operativos en relación con la cartera de créditos. No obstante, reporta una tendencia al alza durante el último período analizado, lo cual debe ser revisado detenidamente a objeto de mantener un estricto control sobre los costos operativos, de forma tal de no incrementarlos fuera del control y sin justificación alguna. No obstante, a pesar de mantener una tendencia creciente, se ubica por debajo del promedio de la industria de las MFs el cual para el año 2012, según Micro Rate Incorporated (2014) es de 16,2%

Al analizar los datos que componen el indicador, se presenta una tendencia creciente en los municipios Antonio Pinto Salinas, Caracciolo Parra y Olmedo, Miranda y Sucre (ver Anexo 6, Tabla 296), debido a que los costos operativos han aumentado en una proporción mayor al crecimiento de la cartera.

Por otra parte, en los municipios Aricagua y Obispo Ramos de Lora, este indicador presenta una tendencia decreciente, debido a un mantenimiento de los costos operativos a casi los mismos niveles durante los años analizados. Destaca el municipio Obispo Ramos de Lora donde, en una de las CRs analizadas, los valores de los costos operativos han bajado relevantemente para el período 2014 (65,27%), mientras que el promedio de la cartera pendiente sigue creciendo. En los municipios Campo Elías y Rivas Dávila, este indicador se muestra fluctuante, con tendencia a la baja en los años analizados. Cabe destacar que las CRs no tienen una carga importante en sueldos y salarios, debido a que no disponen de empleados y este hecho reduce considerablemente los costos operativos. La mayor representación de dichos costos se encuentra, entonces, en los gastos por intereses, administrativos y honorarios profesionales.

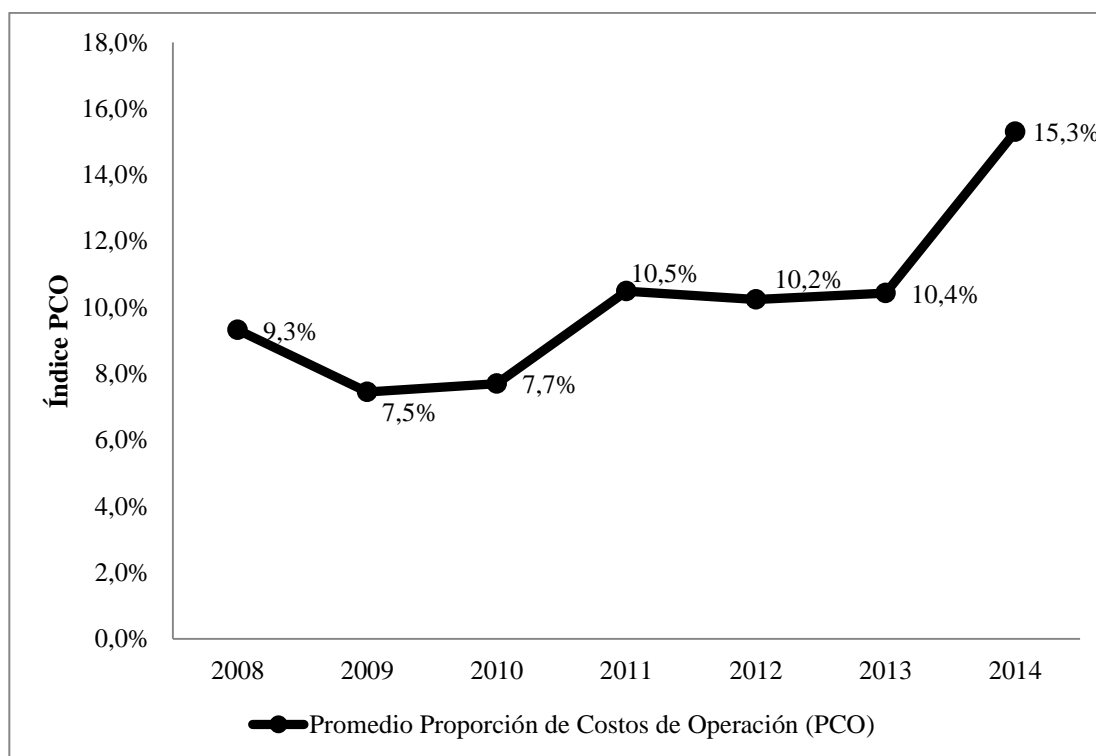


Gráfico 6. Proporción de costos de operación promedio de las catorce CRs estudiadas. Elaborado con datos tomados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Por otra parte, el análisis se limita por cuanto en algunos estados de resultados de las CRs se reporta el monto general de los egresos sin detallar por separado lo correspondiente a los intereses y demás rubros de gastos. Pudiera ocurrir, al igual que con los ingresos, que no todos los gastos son registrados oportunamente, sin embargo esto no fue posible confirmarlo en el trabajo de campo realizado.

D. Indicadores de rentabilidad

D.1. Rentabilidad sobre el activo (RSA)

Las proporciones de rentabilidad permiten conocer si los fondos invertidos en una CR generan los rendimientos adecuados y para ello, se calcula la rentabilidad sobre el activo (RSA) y la rentabilidad sobre el patrimonio (RSP). La RSA permite medir cuan bien se utilizan los activos para producir utilidad, en ese sentido, en el Gráfico 7 se observa que, en promedio, de las catorce CRs de los ocho municipios, la RSA presenta una tendencia a decrecer en el período analizado, sin embargo se reporta por arriba del promedio de la industria de las MFs a nivel mundial, la cual, según MicroRate Incorporated (2014) para el período 2012 se ubicaba en un promedio del 3%.

A nivel de detalle (ver Anexo 6, Tabla 297) se observa que sólo en dos municipios (Campo Elías y Sucre) supera 10% y en los municipios restantes es menor de 10%. Esto significa que, por ejemplo, en el caso del municipio Miranda, las CRs en promedio por cada bolívar de inversión en activos, producen 0,05 centavos de utilidad.

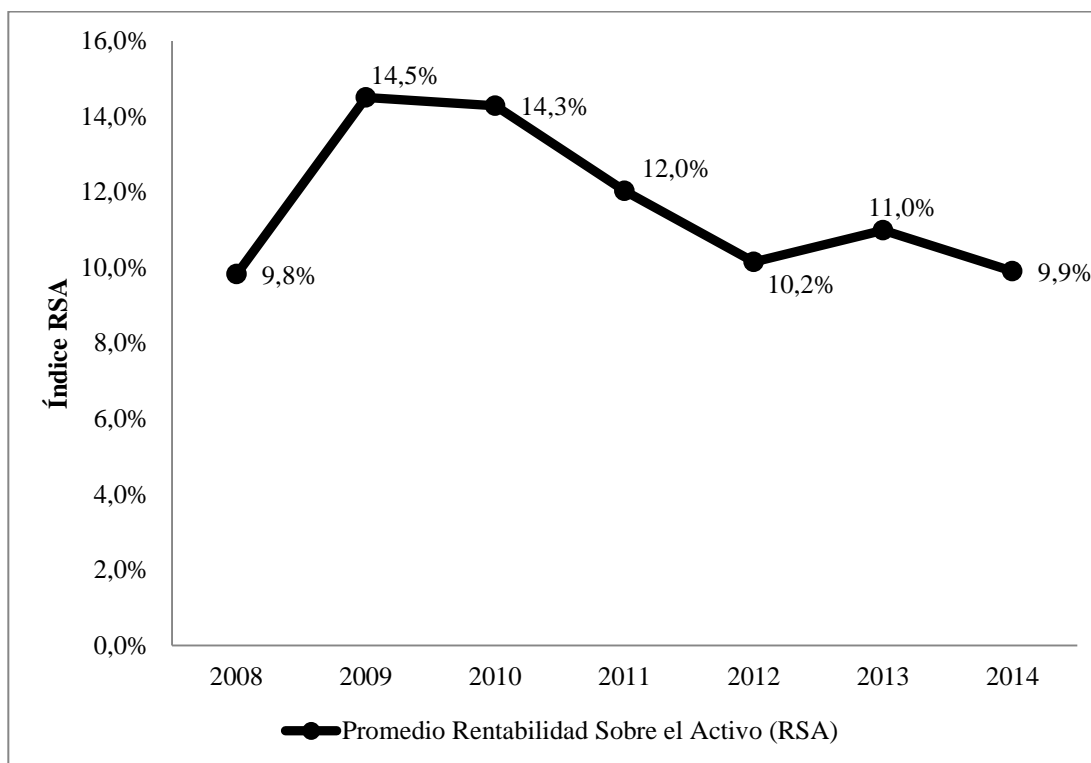


Gráfico 7. Rentabilidad sobre el activo promedio de las catorce CRs estudiadas. Elaborado con datos tomados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos. Gráfico elaborado por la autora.

Estos resultados son consistentes con los reportados en la RAT, que también fueron bajos. En este caso, se sustentan en pocos niveles de utilidad, bien sea porque los intereses cobrados son bajos (a pesar de que en la encuesta indican cobrar en promedio 26,6% por créditos otorgados), o bien, porque no están registrando los ingresos adecuadamente. A pesar de los bajos niveles de RSA, se destaca la tendencia creciente durante el último período analizado en el municipio Campo Elías, Obispo Ramos de Lora y Sucre.

D.2. Rentabilidad sobre el patrimonio (RSP)

La rentabilidad sobre el patrimonio (RSP) refleja la tasa de retorno sobre la inversión de sus accionistas, en el Gráfico 8 se observan los valores obtenidos de este indicador, en promedio para las catorce CRs de los ocho municipios, el mismo se presenta fluctuante con una tendencia a crecer a partir del año 2012.

Los valores reportados de RSP, en todos los casos superan el promedio de la industria de las MFs para el año 2012 a nivel mundial el cual, según Micro Rate Incorporated (2014), se ubicó en 13,4%. Los resultados en las CRs se presentan alentadores teniendo en cuenta que, tal como se señaló, este indicador reporta los rendimientos para los accionistas-los socios tipo A- quienes finalmente son retribuidos a través de los dividendos obtenidos por período.

Al detallar el (ver Anexo 6, Tabla 298), en promedio, todas las CRs de los municipios salvo el municipio Sucre, las CRs reportan niveles RSP cercanos al promedio de la industria, en el caso del municipio Sucre, la CR analizada refleja elevados niveles de endeudamiento y menor participación del patrimonio, aunado a un crecimiento de los ingresos y las utilidades, lo cual le permite, durante el período 2014, obtener niveles elevados de rentabilidad sobre el patrimonio (61%), con cuyo valor eleva la RSP promedio del periodo al 25,5%.

Es importante recordar que la RSP es la asignada a los socios de cada CR de acuerdo con su participación, por tanto, debiera ser lo suficientemente atractiva para justificar la inversión realizada y como mínimo superar los rendimientos obtenidos por los ahorros en la banca comercial y una compensación por efecto de la inflación (tasa real positiva). Sin embargo, es claro que los actuales niveles de inflación existentes en Venezuela, son bastante elevados como para obtener niveles de rentabilidad al ritmo actual de la misma.

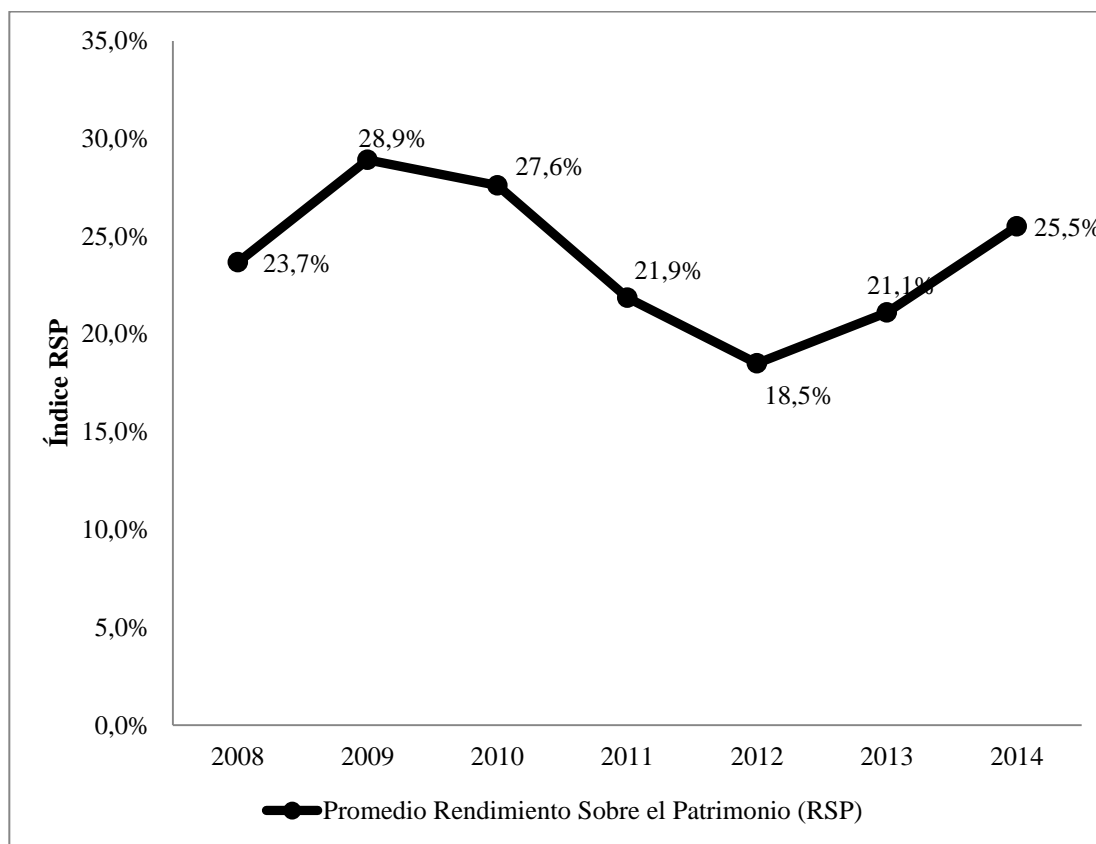


Gráfico 8. Rendimiento sobre el patrimonio promedio de las catorce CRs estudiadas. Elaborado con datos tomados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

E. Viabilidad financiera

La viabilidad financiera permite conocer la habilidad de una CR para cubrir sus costos con los ingresos percibidos (Ledgerwood, 2000). En el caso de las CRs analizadas, sólo fue posible calcular dos indicadores, debido a las limitaciones para acceder a la información.

E.1. Diferencial financiero (DF)

La diferencia entre la tasa de interés cobrada por los préstamos y la pagada a los depositantes de ahorros se identifica como DF, considerado, además, como el margen financiero bruto, representa la disponibilidad de los ingresos para cubrir los costos de operación, de estimación en pérdidas de préstamos y el costo de capital.

Este DF por lo general se declara como un porcentaje de la cartera de préstamos pendiente. El DF, para las catorce CRs de los ocho municipios, de acuerdo con el Gráfico 9, reporta un ritmo creciente hasta el año 2013, con tendencia a bajar en el 2014. El pico del año 2013 se produce debido a que, en el municipio Campo Elías, el DF creció en 65% con relación al período anterior, mientras que la cartera creció en 36%. La caída de este indicador, para el período 2014, se debió en primer lugar a que sólo se reporta información de cuatro municipios, de los cuales sólo dos tienen una tendencia creciente; en el municipio Miranda se reporta una caída importante entre el período 2013-2014, debido a que en una de sus CRs el DF decreció en 6% mientras que el promedio de la cartera pendiente se incrementó en 38%, en otra de sus CRs el DF creció en 53%, mientras que el promedio de la cartera pendiente se incrementó en 88%; estos factores influyeron para que este indicador registre una tendencia a la baja en el último período analizado. En relación con estos resultados, se hace necesario profundizar en el análisis, sin embargo no se obtuvo mayor información al respecto.

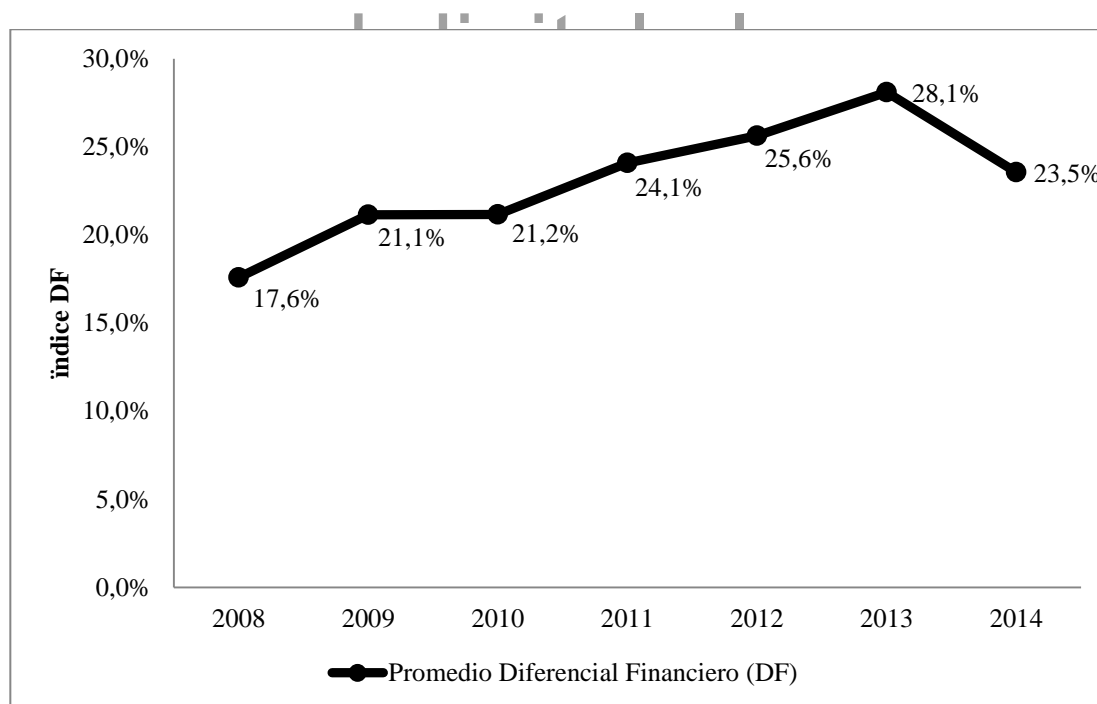


Gráfico 9. Diferencial financiero promedio de las catorce CRs estudiadas. Elaborado con datos tomados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Según detalle del Anexo 6, Tabla 299, durante los períodos analizados, en los municipios Antonio Pinto Salinas, Campo Elías y Sucre, el indicador crece, los restantes municipios presentan una tendencia fluctuante. El crecimiento del DF significa que, con el transcurrir del tiempo, la CR cuenta con mayor capacidad de generación de ingresos como porcentaje de su cartera de préstamos para cubrir los costos y gastos señalados. Lo deseable es que los ingresos aumenten de manera continua en proporciones superiores al aumento de la cartera y así incrementar el margen. Se deben revisar los factores determinantes de este indicador, a fin de mantenerlo a niveles adecuados para garantizar la cobertura de los gastos mencionados.

E.2. Autosuficiencia operativa (AO)

La autosuficiencia operativa (AO), entendida como la capacidad de generar ingresos suficientes como para cubrir los costos directos, reportada en el Gráfico 10, en promedio para las catorce CRs de los ocho municipios muestra una tendencia fluctuante, con un pico importante en el período 2009, luego decrece para el último período, a pesar de ello supera a 100% en todos los períodos analizados, lo cual demuestra capacidad de las CRs analizadas de cubrir todos sus costos los ingresos percibidos, este hecho les garantiza autosuficiencia operativa.

Al profundizar en la composición de este indicador, de acuerdo con el Anexo 6, Tabla 300, todas las CRs de los municipios analizados, reportan elevados niveles de AO, es decir superiores a 100%. La caída de la AO en el período 2014 se debe a que sólo las CRs de cuatro municipios reportan información para este período de los cuales sólo uno (Rivas Dávila) registra una tendencia al alza de AO, los tres restantes presentan una tendencia decreciente, debido, en todos los casos a un incremento en mayores proporciones de los costos en relación con los ingresos, esta circunstancia ameritaría de un análisis más profundo, el cual no fue posible realizarlo por falta de información.

Se destaca el municipio con mayor AO es Campo Elías, el cual, para el año 2013, alcanzó un valor de 1.423%, basado en una tendencia creciente de los ingresos durante los años analizados junto con una tendencia decreciente de los costos. Al igual que en el caso de los datos reportados para el año 2014, sería necesario profundizar en el análisis a fin de determinar con claridad a qué se debe el incremento sustancial de los ingresos en esta CR y conocer qué estrategias o factores han permitido la disminución de los costos.

Como se indicó en el análisis de la PCO, las CRs reportan bajos niveles de costos y gastos. En general no tienen gastos de personal debido a que sus funciones las ejercen los propios socios, sin remuneración asignada. Además, varias CRs no reportan separadamente sus costos y gastos, por lo que no se puede profundizar en el análisis. De igual forma, al evaluar los indicadores de rentabilidad (RSA y RSP) se presume que los ingresos reportados son bajos o más elevados y no están reflejados en su totalidad en el estado de resultados, lo cual no fue posible comprobarlo.

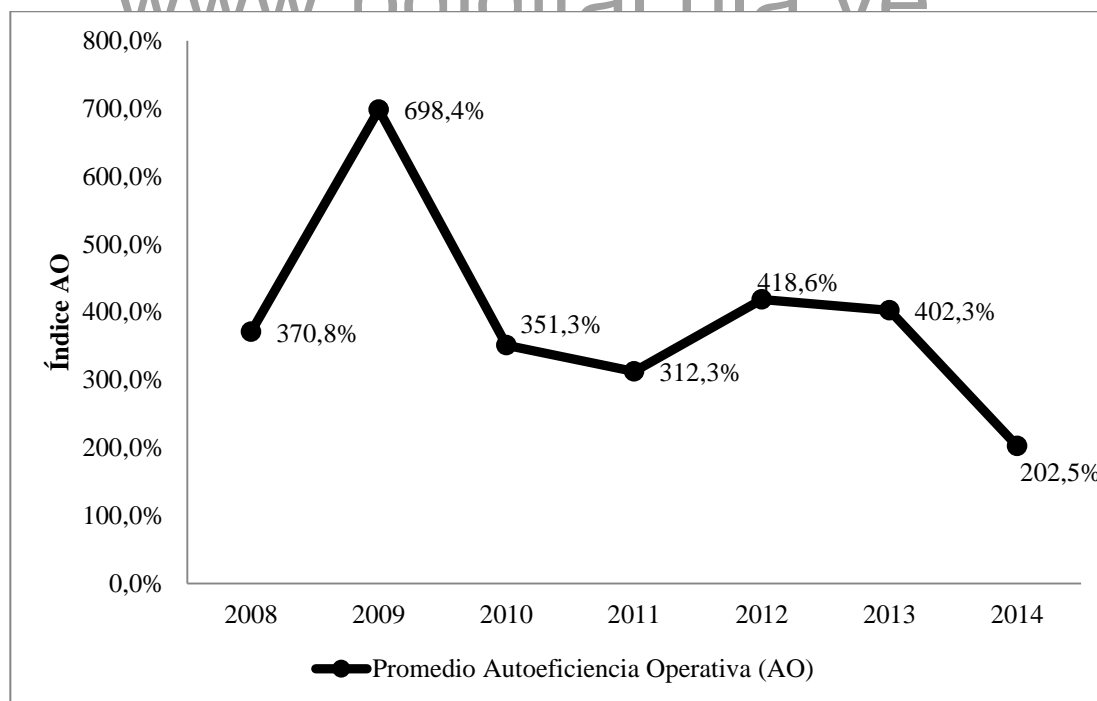


Gráfico 10. Autosuficiencia operativa promedio de las catorce CRs estudiadas. Elaborado con datos de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

E.3. Índice de sustentabilidad (IS)

El índice de sustentabilidad (IS), medido como los ingresos operativos entre los costos totales (ver Anexo 6, Tabla 301), presenta los mismos valores que la AO en todos los casos, en razón de que los únicos ingresos reportados por las CRs son los operativos y son los mismos ingresos obtenidos del programa durante cada año. En el caso del denominador, los costos operativos son los mismos costos totales del programa, por no registrarse la partida pérdida para préstamos incobrables.

Con el análisis de estos indicadores, no se puede generalizar el análisis para toda la muestra, por cuanto apenas corresponde a catorce CRs de las cuarenta y seis encuestadas. No obstante, con base en las respuestas y en la data reportada, se confirma lo expresado previamente en el objetivo 3, en cuanto a la importancia de contar con adecuadas bases de datos de las CRs para generar reportes de la situación económico-financiera de cada CR.

Con ello, se evalúa la calidad de cartera, actividad, productividad, eficiencia, rentabilidad y viabilidad económico-financiera. Es indispensable, además, hacer conteos y recuentos del dinero y apoyar la gestión en información veraz, oportuna y actualizada, como plantean las propuestas exitosas en microfinanzas rurales, de esta forma es posible monitorear la sustentabilidad financiera de las CRs.

5. Caracterización de las IMFs rurales estudiadas

5.1. Tipo de IMFs

La mayor clase de las instituciones (85,7%), según se aprecia en las Tablas 180 y 181, es pública, mientras 14,3% es privada.

Tabla 180. Estadísticos descriptivos, tipo de IMFs		
N	Válido	7
	Perdidos	0
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Tabla 181. Tipo de IMFs (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pública	6	85,7	85,7	85,7
	Privada	1	14,3	14,3	100,0
	Total:	7	100,0	100,0	
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

5.2. Objetivos de las IMFs

Según se puede observar en las Tablas 182 y 183, el 71,4% de las IMFs apuesta primordialmente por: acceso a servicios financieros, desarrollo de empresas rurales, desarrollo del sector agrícola, inclusión financiera, reducción de la pobreza y mejorar la calidad de vida. El 57,1% señala que sus objetivos son: desarrollo del mercado rural, generación de empleos e incremento de la renta básica. Por último, 42,9% indicó como otro objetivo: mejora del local comercial.

Tabla 182. Resumen de caso, objetivos de las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Objetivos de la IMF ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 183. Objetivos de las IMFs (Frecuencias)

Objetivos de las IMFs ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Acceso a servicios financieros	5	14,3%	71,4%
Desarrollo de empresas rurales	5	14,3%	71,4%
Desarrollo del mercado rural	4	11,4%	57,1%
Desarrollo del sector agrícola	5	14,3%	71,4%
Generación de empleos	4	11,4%	57,1%
Inclusión financiera	5	14,3%	71,4%
Incremento de la renta básica	4	11,4%	57,1%
Mejora del local comercial	3	8,6%	42,9%
Total:	35	100,0%	500,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

5.3. Estructura de propiedad

A. Aportes de capital en las IMFs

De acuerdo con lo mostrado en las Tablas 184 y 185, el 57,1% de las IMFs, reciben como aportes de capital los provenientes del Gobierno nacional; 28,6% es financiado por el Gobierno regional y 14,3% por instituciones privadas e internacionales.

Tabla 184. Estadísticos descriptivos, aportes de capital en las IMFs

N	Válido	7
	Perdidos	0

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

Tabla 185. Aportes de capital en las IMFs (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Gobierno Nacional	4	57,1	57,1	57,1
	Gobierno Regional	2	28,6	28,6	85,7
	Instituciones privadas e internacionales	1	14,3	14,3	100,0
Total:		7	100,0	100,0	

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

B. Instancias de fijación de políticas y procedimientos

Según los resultados plasmados en las Tablas 186 y 187, el 85,7% de estas instituciones indicaron que las instancias que fijan las políticas y procedimientos son las instituciones públicas. El 28,6% de las IMFs señalaron que lo hacen sus juntas directivas. Por último, 14,3% dijo que lo hacen las instituciones privadas y otras instancias, las cuales no fueron especificadas por estas IMFs.

Tabla 186. Resumen de caso, instancias de fijación de políticas y procedimientos en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Instancias de fijación de políticas y procedimientos ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 187. Instancias de fijación de políticas y procedimientos en las IMFs (Frecuencias)

Instancias de fijación de políticas y procedimientos ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Instituciones públicas	6	60,0%	85,7%
Instituciones privadas	1	10,0%	14,3%
Junta directiva	2	20,0%	28,6%
Otras	1	10,0%	14,3%
Total:	10	100,0%	142,9%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

C. Ley que rige la operación y funcionamiento de las IMFs

Como se indica en las Tablas 188 y 189, el 57,1% de las IMFs señalan que la ley que rige sus operaciones y funcionamiento es la Ley General de Bancos; el 42,9% apunta que también lo hace la Ley de Microfinanzas; el 28,6% indicó otra ley, no definida. Por último, sólo una IMF (14,3%) dijo que lo hace con la Ley de Cooperativas (caso ONG).

Tabla 188. Resumen de caso, ley que rige la operación y funcionamiento de las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿Cuál es la ley que rige la operación y funcionamiento de la IMF? ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 189. Ley que rige la operación y funcionamiento de las IMFs (Frecuencias)

¿Cuál es la ley que rige la operación y funcionamiento de la IMF? ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Ley General de Bancos	4	40,0%	57,1%
Ley de Microfinanzas	3	30,0%	42,9%
Ley de Cooperativas	1	10,0%	14,3%
Otras leyes	2	20,0%	28,6%
Total:	10	100,0%	142,9%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a . Grupo			

5.4. Estructura y funcionamiento

A. Instancias tomadoras de decisiones en las IMFs

Como se demuestra en las Tablas 190 y 191, el 57,1% de las IMFs señalan (en iguales proporciones) que las instancias de decisiones son: las instituciones públicas y miembros de la junta directiva. El 28,6% afirmó que son sus comités de créditos y sólo dos de estas instituciones señalan que las instancias son el personal gerencial y el personal administrativo.

www.bdigital.ula.ve

Tabla 190. Resumen de caso, instancias tomadoras de decisiones en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Instancias tomadoras de decisiones ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 191. Instancias tomadoras de decisiones en las IMFs (Frecuencias)

Instancias tomadoras de decisiones ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Instituciones públicas	4	33,3%	57,1%
Miembros junta directiva	4	33,3%	57,1%
Personal gerencial	1	8,3%	14,3%
Personal administrativo	1	8,3%	14,3%
Comité de crédito	2	16,7%	28,6%
Total:	12	100,0%	171,4%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

B. Normativas internas disponibles

De acuerdo a la información mostrada en las Tablas 192 y 193, en este ítem sólo respondieron seis de las instituciones. Así, el 66,7% de las IMFs señalan que dentro de las normativas internas disponibles están el Manual o Normas de Sistemas y Procedimientos; el 50% en semejantes porcentajes, indicó que se apoya en el Manual o Normas de Crédito y en el Manual o Normas Contables.

De manera consecutiva y, en menores proporciones, el 33,3% apuntó que usan el Manual o Normas de RRHH, el Manual o Normas de Ahorro y el Manual o Normas Administrativas. Por último, 16,7%, en iguales proporciones, dijo que aplica las Normas de Permanencia y otras no especificadas.

Tabla 192. Resumen de caso, normativas internas disponibles en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Normativas internas en las IMFs ^a	6	85,7%	1	14,3%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 193. Normativas internas disponibles en las IMFs (Frecuencias)

Normativas Internas Disponibles en las IMFs ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Normas de permanencia	1	5,6%	16,7%
Manual y/o Normas de RRHH	2	11,1%	33,3%
Manual y/o Normas de sistemas y procedimientos	4	22,2%	66,7%
Manual y/o Normas de crédito	3	16,7%	50,0%
Manual y/o Normas de ahorro	2	11,1%	33,3%
Manual y/o Normas Administrativas en proceso	2	11,1%	33,3%
Manual y/o Normas contables	3	16,7%	50,0%
Otras	1	5,6%	16,7%
Total:	18	100,0%	300,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

C. Número de empleados

La Tabla 194 refleja que el número de empleados reportados por las instituciones es como mínimo cinco empleados y máximo ciento doce. El promedio de empleados es de 42,57, con una desviación estándar de 47,98 empleados.

Tabla 194. Estadísticos descriptivos, número de empleados de las IMFs					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Número de empleados	7	5	112	42,57	47,982
N válido (por lista)	7				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

D. Perfil de los empleados

En cuanto al perfil de los empleados, las Tablas 195 y 196 permiten ver que todas las instituciones (100%) cuentan con empleados universitarios; el 71,4% de estas IMFs tienen empleados técnicos universitarios y 57,1% posee bachilleres. Asimismo, el 28,5%, en iguales proporciones, tiene técnicos medios y estudiantes. Finalmente, una IMFs dijo que tenía otro perfil de empleado, no definido.

Tabla 195. Resumen de caso, perfil de los empleados de las IMFs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Perfil de los empleados ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 196. Perfil de los empleados de las IMFs (Frecuencias)			
Perfil de los Empleados ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Universitario	7	33,3%	100,0%
Técnico superior	5	23,8%	71,4%
Técnico medio	2	9,5%	28,6%
Estudiante	2	9,5%	28,6%
Bachiller	4	19,0%	57,1%
Otro	1	4,8%	14,3%
Total:	21	100,0%	300,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

E. Condición de los empleados

Según se observa en la Tabla 197, las CRs mantienen, como mínimo, cinco y máximo ciento ocho nativos que viven en la comunidad atendida; entre cuatro y ocho nativos que no viven en la comunidad y tres no nativos que viven en la comunidad.

Tabla 197. Estadísticos descriptivos, condición de los empleados de las IMFs					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Nativo y vive en comunidad atendida (NV)	5	5	108	29,20	44,201
Nativo y no vive en comunidad atendida (NnoV)	2	4	8	6,00	2,828
No nativo y vive en comunidad atendida (noNV)	1	3	3	3,00	.
N válido (por lista)	0				
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

5.5. Procedimientos generales

A. Lugar de relación

De acuerdo con lo observado en las Tablas 198 y 199, 71,4% de las instituciones indicaron que el lugar preferente de relación con los prestatarios/beneficiarios de es el caserío/comunidad. Por su parte, 57,1% señala como lugar de relación la agencia; el 42,9% apunta el consejo comunal. El 28,6% de las IMFs señala la opción “otra”.

Tabla 198. Resumen de caso, lugar de relación con los prestatarios/beneficiarios de las IMFs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Lugar de relación con los clientes/beneficiarios ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 199. Lugar de relación con los prestatarios/beneficiarios de las IMFs (Frecuencias)

Lugar de Relación con los Clientes/Beneficiarios ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Agencia	4	28,6%	57,1%
Caserío/comunidad	5	35,7%	71,4%
Consejo comunal	3	21,4%	42,9%
Otros	2	14,3%	28,6%
Total:	14	100,0%	200,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

B. Recepción de solicitudes de crédito

En las Tablas 200 y 201, se muestra que el 57,1% de las instituciones indican que la recepción de solicitudes de crédito la realizan sus analistas de crédito. El 42,9% señala que lo pueden realizar en otro lugar no especificado. En iguales proporciones, 28,6% indica que lo realizan en la oficina central de la IMF y en agencia. La última opción elegida es el consejo comunal (14,3%).

Tabla 200. Resumen de caso, recepción de solicitudes de crédito de las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Recepción de solicitudes de crédito ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 201. Recepción de solicitudes de crédito de las IMFs (Frecuencias)

Recepción de solicitudes de crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Analista de crédito	4	33,3%	57,1%
Consejo comunal	1	8,3%	14,3%
Oficina central de la IMF	2	16,7%	28,6%
Agencia	2	16,7%	28,6%
Otra	3	25,0%	42,9%
Total:	12	100,0%	171,4%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

C. Proceso de solicitud de crédito

De acuerdo con lo señalado en las Tablas 202 y 203, sólo seis IMFs respondieron a este ítem. En ese sentido, dentro del proceso de solicitud de crédito, 66,7% de las IMFs (en porcentajes idénticos) llevan a cabo entrevista, llenado de planilla, consignación de documentos y presentación de proyectos. Otra de las opciones ofrecidas por 33,3% de estas instituciones, es la firma con fiadores. Como última opción ofrecida (16,7%) del proceso de solicitud de crédito en las IMFs, se encuentra la firma de compromiso de pago, la cual es sólo aplicada en una de estas instituciones.

Tabla 202. Resumen de caso, proceso de solicitud de crédito en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Proceso de Solicitud de Crédito ^a	6	85,7%	1	14,3%	7	100,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^aGrupo

Tabla 203. Proceso de solicitud de crédito en las IMFs (Frecuencias)

Proceso de Solicitud de Crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Entrevista	4	20,0%	66,7%
Llenado de planilla	4	20,0%	66,7%
Consignación de documentos	4	20,0%	66,7%
Fianza Solidaria	1	5,0%	16,7%
Firma con fiadores	2	10,0%	33,3%
Firma compromiso de pago	1	5,0%	16,7%
Presentación de proyectos	4	20,0%	66,7%
Total:	20	100,0%	333,3%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^aGrupo

D. Duración del proceso de solicitud de crédito

Como demuestra la Tabla 204, el 85,7% de las instituciones afirman que sus procesos de solicitudes de créditos tienen una duración de “treinta días”. Sólo una de las instituciones indicó que su proceso lo realiza en “cinco días”.

Tabla 204. Duración del proceso de solicitud de crédito en nro. de días, en las IMFs (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	5 días	1	14,3	14,3	14,3
	30 días	6	85,7	85,7	100,0
	Total:	7	100,0	100,0	
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

E. Revisión del cumplimiento de los requisitos

De acuerdo con lo reportado por las IMFs en las Tablas 205 y 206, la revisión del cumplimiento de los requisitos son realizados con el siguiente orden de elección: 71,4% lo hace el analista de crédito; con iguales porcentajes (57,1%) lo realizan el comité de crédito y otra instancia, la cual no fue definida. Por último, con 28,6%, la revisión es realizada por la junta directiva.

Tabla 205. Resumen de caso, revisión del cumplimiento de los requisitos en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Revisión del cumplimiento de los requisitos ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 206. Revisión del cumplimiento de los requisitos en las IMFs (Frecuencias)

		Respuestas		Porcentaje de casos
		N	Porcentaje	
Revisión del cumplimiento de los requisitos ^a	Junta directiva	2	13,3%	28,6%
	Comité de crédito	4	26,7%	57,1%
	Analista de crédito	5	33,3%	71,4%
	Otra	4	26,7%	57,1%
Total:		15	100,0%	214,3%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo				

F. Lapsos entre la solicitud y la aprobación del crédito

La Tabla 207 muestra que para este ítem respondieron únicamente seis de las IMFs. De estas, dos 33,3% tienen un lapso estipulado de tiempo entre la solicitud y aprobación del crédito de ocho días, mientras las instituciones restantes tienen cada una, lapsos de tiempo que oscilan entre tres (16,7%), quince, treinta y noventa días respectivamente.

Tabla 207. Lapso entre la solicitud y la aprobación del crédito en las IMFs

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3	1	14,3	16,7	16,7
	8	2	28,6	33,3	50,0
	15	1	14,3	16,7	66,7
	30	1	14,3	16,7	83,3
	90	1	14,3	16,7	100,0
	Total:	6	85,7	100,0	
Perdidos	Sistema	1	14,3		
Total:		7	100,0		

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

G. Forma de liquidación del crédito

En las Tablas 208 y 209, se puede apreciar que el 71,4% de las IMFs realizan depósitos en cuentas de sus clientes para liquidar los créditos otorgados; el 42,9% utiliza “otros” mecanismos que no fueron especificados y 28,6% realizan la liquidación de los créditos a través de “cheques”

Tabla 208. Resumen de caso, forma de liquidación del crédito en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Forma de liquidación del crédito ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^aGrupo

Tabla 209. Forma de liquidación del crédito en las IMFs (Frecuencias)

		Respuestas		Porcentaje de casos
		N	Porcentaje	
Forma de liquidación del crédito a	Depósito en cuenta del cliente	5	50,0%	71,4%
	Cheques	2	20,0%	28,6%
	otros	3	30,0%	42,9%
Total:		10	100,0%	142,9%
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo				

H. Control de pagos y atrasos de los créditos

Según indican las Tablas 210 y 211, el 71,4% de las IMFs realizan sus controles de pagos y atrasos de los créditos de forma “mensual” y el 42,9% por “otro” mecanismo, no definido. En proporciones similares, 28,6% de estas instituciones optaron por hacerlo “semanal”, “trimestral” y “semestral”, respectivamente. El 14,3% dan la opción “diario y quincenal”.

Tabla 210. Resumen de caso, control de pagos y atrasos de los créditos en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Control de pagos y atrasos de los créditos ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 211. Control de pagos y atrasos de los créditos en las IMFs (Frecuencias)

Control de pagos y atrasos de los créditos ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Control diario	1	6,3%	14,3%
Semanal	2	12,5%	28,6%
Quincenal	1	6,3%	14,3%
Mensual	5	31,3%	71,4%
Trimestral	2	12,5%	28,6%
Semestral	2	12,5%	28,6%
Otro	3	18,8%	42,9%
Total:	16	100,0%	228,6%
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

I. Instancia responsable del seguimiento

De acuerdo con lo señalado en las Tablas 212 y 213, el 85,7% afirma que la instancia responsable de realizar el seguimiento es “otros” entes no especificados. El 42,9% apuntó que la “agencia” y en porcentajes similares de 28,6% indica como responsable del seguimiento al “analista de crédito” y la “agencia central”. Sólo 14,35% apuntó que su instancia responsable es el “comité de crédito”.

Tabla 212. Resumen de caso, instancia responsable del seguimiento en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Instancia responsable del seguimiento ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 213. Instancia responsable del seguimiento en las IMFs (Frecuencias)

Instancia responsable del seguimiento ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Comité de crédito	1	7,1%	14,3%
Analista de crédito	2	14,3%	28,6%
Agencia	3	21,4%	42,9%
Oficina central	2	14,3%	28,6%
Otros	6	42,9%	85,7%
Total:	14	100,0%	200,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

J. Modalidad de seguimiento

De acuerdo con las Tablas 214 y 215, el 71,4% de las IMFs especifica que la modalidad de seguimiento aplicada es a través de “informes”. El 57,1% lo hace con “llenado de planillas de seguimiento” y en idénticas proporciones de 42,9%, utilizan “llamada telefónica” y “otras” modalidades no definidas. El 28,6% indican la opción de “reuniones de trabajo” y “fotos”.

Tabla 214. Resumen de caso, modalidad de seguimiento en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Modalidad de seguimiento ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 215. Modalidad de seguimiento en las IMFs (Frecuencias)

Modalidad de seguimiento ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Informes	5	26,3%	71,4%
Reuniones de trabajo	2	10,5%	28,6%
Llenado de planillas de seguimiento	4	21,1%	57,1%
Llamada telefónica	3	15,8%	42,9%
Fotos	2	10,5%	28,6%
Otras	3	15,8%	42,9%
Total:	19	100,0%	271,4%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

K. Recuperación del crédito

Como señalan las Tablas 216 y 217, el 71,4% de las instituciones indican que la recuperación del crédito es “en el banco”, el 57,1% lo realizan “en la Agencia” y el 42,9% lo efectúa su “cobrador”. Sólo una IMFs apunta que la recuperación la realiza el “responsable de la comunidad”.

Tabla 216. Resumen de caso, recuperación del crédito en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Recuperación del Crédito ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 217. Recuperación del crédito en las IMFs (Frecuencias)			
Recuperación del crédito ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
En la agencia	4	30,8%	57,1%
Responsable de la comunidad	1	7,7%	14,3%
Cobrador	3	23,1%	42,9%
En el banco	5	38,5%	71,4%
Total:	13	100,0%	185,7%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

L. Periodicidad de evaluación del uso del crédito

Como indica la Tabla 218, el 33,3% de las IMFs, es decir, dos IMFs, apuntan que la periodicidad aplicada en la evaluación del uso del crédito, es de “treinta días”. El resto, en iguales proporciones (16,7%), aplica uno, diez, quince y sesenta días, respectivamente. Una de las instituciones no respondió el presente ítem.

Tabla 218. Periodicidad de evaluación del uso del crédito en las IMFs					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1	1	14,3	16,7	16,7
	10	1	14,3	16,7	33,3
	15	1	14,3	16,7	50,0
	30	2	28,6	33,3	83,3
	60	1	14,3	16,7	100,0
	Total:	6	85,7	100,0	
Perdidos	Sistema	1	14,3		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

M. Responsable de la evaluación del uso del crédito

El 85,7% de las instituciones señala que el responsable de llevar a cabo la evaluación del uso de los créditos es “otra” opción diferente a las propuestas (aunque no se especifica). En idénticos porcentajes, 28,6% de estas mismas IMFs, indicaron que el responsable también puede ser “el analista” o “la Agencia”. Únicamente 14,3% de las IMFs dijo que el responsable es el “miembro de la comunidad”.

Tabla 219. Resumen de caso, responsable de la evaluación del uso del crédito en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Responsable (evaluación del uso del crédito) ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 220. Responsable de la evaluación del uso del crédito en las IMFs (Frecuencias)

Responsable (evaluación del uso del crédito) ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Analista de crédito	2	18,2%	28,6%
Agencia	2	18,2%	28,6%
Miembro de la comunidad	1	9,1%	14,3%
Otros	6	54,5%	85,7%
Total:	11	100,0%	157,1%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

N. Reportes de evaluación del uso del crédito

De acuerdo con lo señalado en las Tablas 221 y 222, el 83,3% emplean el tipo de reporte primordial de evaluación basado en “planillas de inspección”, 66,7% utilizan los “reportes fotográficos”, 50,0% en porcentajes similares, aplican “registro de compras y pagos”, “informes detallados” y “otros” (no especificados por dichas instituciones) respectivamente.

Tabla 221. Resumen de caso, reportes de evaluación del uso del crédito en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Reportes de evolución del uso ^a	6	85,7%	1	14,3%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 222. Reportes de evaluación del uso del crédito en las IMFs (Frecuencias)

Reportes de evaluación del uso ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Planillas de inspección	5	27,8%	83,3%
Registro de compras y pagos	3	16,7%	50,0%
Reportes fotográficos	4	22,2%	66,7%
Informes detallados	3	16,7%	50,0%
Otros	3	16,7%	50,0%
Total:	18	100,0%	300,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

O. Número de planillas utilizadas

Como se indica en las Tablas 223 y 224, el 85,7% de las instituciones aplican una planilla de “solicitud”, el 71,4% usa una planilla de “seguimiento”, el 57,1% posee una planilla de “aprobación” y el 42,9% utiliza la planilla de “cancelación”. Por último, y en porcentajes similares, 28,6% aplica las planillas de “desembolso”, “liquidación” y “otros” (no definidas por estas instituciones).

Tabla 223. Resumen de caso, número de planillas utilizadas por etapa en las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Numero de planillas utilizadas por etapa ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

Tabla 224. Planillas utilizadas por etapa en las IMFs (Frecuencias)

Planillas utilizadas por etapa ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Solicitud	6	25,0%	85,7%
Aprobación	4	16,7%	57,1%
Desembolso	2	8,3%	28,6%
Liquidación	2	8,3%	28,6%
Seguimiento	5	20,8%	71,4%
Cancelación	3	12,5%	42,9%
Otros	2	8,3%	28,6%
Total:	24	100,0%	342,9%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

P. Reportes contables

De acuerdo con lo señalado en las Tablas 225 y 226, en proporciones idénticas, el 42,9% de estas instituciones utilizan dentro de los reportes contables emitidos: “estado de resultados”, “informe de cartera” y “otros” (no especificados). Por su parte, 28,6%, en porcentajes similares, señaló que aplican, dentro de los reportes contables: “balance general” y “estado de movimiento de efectivo” y el 14,3% utiliza los estados financieros ajustados por inflación (EF API).

Tabla 225. Resumen de caso, reportes contables de las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Reportes contables ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 226. Reportes contables de las IMFs (Frecuencias)

Reportes Contables ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Balance general	2	14,3%	28,6%
Estado de resultados	3	21,4%	42,9%
Edo. de movimiento de efectivo	2	14,3%	28,6%
Informe de cartera	3	21,4%	42,9%
Estado financiero. API	1	7,1%	14,3%
Otros	3	21,4%	42,9%
Total:	14	100,0%	200,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

Q. Responsable de los registros contables

Según lo indicado en las Tablas 227 y 228, en proporciones iguales, 42,9% de las IMFs, apuntan que el responsable de llevar los registros contables es el “contador interno” y la “oficina a nivel nacional”. Por otra parte, el 28,6% de las IMFs, señala que el responsable es la “oficina a nivel estatal”.

Tabla 227. Resumen de caso, responsable de los registros contables en las IMFs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Responsable de los registros contables ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 228. Responsable de los registros contables en las IMFs (Frecuencias)			
Responsable de los Registros Contables ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Contador interno	3	37,5%	42,9%
Oficina a nivel estatal	2	25,0%	28,6%
Oficina a nivel nacional	3	37,5%	42,9%
Total:	8	100,0%	114,3%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

6. Metodologías microfinancieras de las IMFs seleccionadas

6.1. Tecnología aplicada y metodología crediticia

A. Metodología implementada

De acuerdo con lo arrojado en la Tabla 229 y en iguales porcentajes del 42,9%, las instituciones tienen implementadas las siguientes metodologías: “grupo solidario” y préstamo individual”. El resto de las IMFs, es decir, solamente una opta por la alternativa “otros” (la cual no fue especificada).

Tabla 229. Tipo de metodología implementada por las IMFs (Frecuencias)				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Grupo solidario	3	42,9	42,9
	Préstamo individual	3	42,9	85,7
	Otra	1	14,3	100,0
	Total:	7	100,0	100,0
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo				

B. Lapsos de vigencia de los créditos individuales

Según señala la Tabla 230, el 42,9% de las IMFs aplican un lapso de vigencia a los créditos individuales de “1.080 días”. El resto aplica, de manera individual, los siguientes lapsos: “360 días”, “1.440 días”, “1.460 días” y “3.600 días”.

Tabla 230. Lapsos de vigencia de los créditos individuales en las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	360 días	1	14,3	14,3	14,3
	1.080 días	3	42,9	42,9	57,1
	1.440 días	1	14,3	14,3	71,4
	1.460 días	1	14,3	14,3	85,7
	3.600 días	1	14,3	14,3	100,0
	Total:	7	100,0	100,0	
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo					

C. Proceso de selección de los prestatarios

Según la Tabla 231, el 42,9% de las IMFs indican que el proceso de selección de los prestatarios lo llevan a cabo a través de “programas de capacitación” y el 28,6% lo hace a través de la “promoción directa”. El resto de las IMFs, y en porcentajes idénticos de respuesta (14,3%), señalan que lo realizan por medio de las “organizaciones comunitarias” y “otros”, mecanismos que no fueron especificados.

Tabla 231. Proceso de selección de los prestatarios en las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Organizaciones comunitarias	1	14,3	14,3	14,3
	Programas de capacitación	3	42,9	42,9	57,1
	Promoción directa	2	28,6	28,6	85,7
	Otras	1	14,3	14,3	100,0
	Total:	7	100,0	100,0	
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo					

D. Programas e incentivos de pago puntual a clientes

La Tabla 232 señala que todas las instituciones encuestadas (100,0%) poseen programas de incentivos de pago puntual a los clientes.

Tabla 232. Programas de incentivos de pagos puntual a los prestatarios en las IMFs					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	7	100,0	100,0	100,0
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

Asimismo en la Tabla 233, se observa que el 28,6% de las instituciones usan como incentivo de pago puntual a sus clientes la “garantía de otro financiamiento”. Por otra parte, individualmente el resto de las IMFs, señalan que poseen los siguientes programas de incentivo al pago puntual: “descuento de intereses por pronto pago”, “formación e información de nuevos créditos”, “políticas de exoneración”, “recréditos” y “refinanciamiento”.

Tabla 233. Tipo de incentivos de pagos puntuales a los clientes en las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Descuento de intereses por pronto pago	1	14,3	14,3	14,3
	Formación e información de nuevos créditos	1	14,3	14,3	28,6
	Garantía de otro financiamiento	2	28,6	28,6	57,1
	Políticas de exoneración	1	14,3	14,3	71,4
	Recréditos	1	14,3	14,3	85,7
	Refinanciamiento	1	14,3	14,3	100,0
	Total:	7	100,0	100,0	
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

E. Nivel de pobreza a los cuales las IMFs proporcionan sus servicios

Según indican las Tablas 234 y 235, en porcentajes similares, 71,4% de estas IMFs dan apoyo a los siguientes niveles de pobreza: “clientes (beneficiarios) económicamente activos” y “clientes (beneficiarios) muy pobres”. Otras dan apoyo a “clientes (beneficiarios) no pobres”.

Tabla 234. Resumen de caso, nivel de pobreza a los cuales las IMFs proporcionan sus servicios

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Nivel de pobreza a los cuales la institución proporciona sus servicios ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 235. Nivel de pobreza a los cuales las IMFs proporcionan sus servicios (Frecuencias)

Nivel de pobreza a los cuales la institución proporciona sus servicios ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Clientes (beneficiarios) no pobres	3	23,1%	42,9%
Clientes (beneficiarios) económicamente activos	5	38,5%	71,4%
Clientes (beneficiarios) muy pobres	5	38,5%	71,4%
Total:	13	100,0%	185,7%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

F. Tipo de empresa rural que apoyan las IMFs

Las Tablas 236 y 237, dan muestra de que el 100,0% de las instituciones respondieron que el tipo de empresa rural que apoyan es la “pequeña empresa rural”; el 57,1% de estas mismas apoyan como segunda opción a la “gran empresa rural” y el 42,9% apoyan a la “microempresa rural”.

Tabla 236. Resumen de caso, tipo de empresa rural que apoyan las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Tipo de empresa rural que apoya la IMF ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 237. Tipo de empresa rural que apoyan las IMFs (Frecuencias)

Tipo de Empresa rural que apoya la IMF ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Microempresa rural	3	21,4%	42,9%
Pequeña empresa rural	7	50,0%	100,0%
Gran empresa rural	4	28,6%	57,1%
Total:	14	100,0%	200,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^aGrupo

G. Productor agrícola o pecuario financiado por las IMFs

En las Tablas 238 y 239, el 85,7% de las instituciones apoyan al “pequeño productor” con hasta cinco hectáreas de terrenos cultivables. El 71,4% brinda apoyo al “mediano productor” con más de cinco y hasta veinte hectáreas. Sólo dos de estas (28,6%) apoyan al “gran productor” que posee más de veinte hectáreas de terreno.

Tabla 238. Resumen de caso, productor agrícola y pecuario financiado por las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Productor agrícola y pecuario financiado por la IMF ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

Tabla 239. Productor agrícola y pecuario financiado por las IMFs (Frecuencias)

Productor Agrícola y pecuario financiado ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Pequeño productor (hasta 5 has)	6	46,2%	85,7%
Mediano productor (más de 5 y hasta 20 has)	5	38,5%	71,4%
Gran productor (más de 20 has)	2	15,4%	28,6%
Total:	13	100,0%	185,7%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^aGrupo

H. Requisitos, si es productor agrícola

Las Tablas 240 y 241, reseñan que el 85,7% de las instituciones exigen como requisito primordial, cuando se es productor agrícola, ser “pequeño productor” poseedor de parcelas de terrenos de hasta 5 hectáreas. El 71,4% piden como requisito prioritario, “destinar el crédito al proceso productivo en marcha”; el 57,1% de las IMFs y, en iguales proporciones, exige como requisitos prioritarios “vivir en la comunidad en donde opera la IMF” y “otro requisito” no definido por estas IMFs. En idénticas proporciones, 42,9% de las instituciones piden como requisitos “pertenecer a un consejo comunal”, “pertenecer a la cooperativa” y “emprender un nuevo proyecto”. Con más bajos porcentajes, pero en proporciones iguales de 28,6%, exigen “pertenecer a la asociación”, “pertenecer a una caja rural” y “disponer de bienes inmuebles para dar en garantía”. Finalmente, sólo una IMF pide como requisito: “disponer de bienes muebles para dar en garantía” (14,3%) y otra, en igual proporción, “disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía”.

Tabla 240. Resumen de caso, requisitos en las IMFs, si es productor agrícola

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Requisitos si es productor agrícola ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^aGrupo

Tabla 241. Requisitos en la IMFs, si es productor agrícola (Frecuencias)

Requisitos si es productor agrícola ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Ser pequeño productor (parcela hasta 5 has)	6	16,7%	85,7%
Pertenecer a un consejo comunal	3	8,3%	42,9%
Pertenecer a la cooperativa	3	8,3%	42,9%
Pertenecer a la asociación	2	5,6%	28,6%
Pertenecer a una caja rural	2	5,6%	28,6%
Emprender un nuevo proyecto	3	8,3%	42,9%
Destinar el crédito al proceso productivo en marcha	5	13,9%	71,4%
Disponer de bienes muebles para dar en garantía	1	2,8%	14,3%
Disponer de bienes inmuebles para dar en garantía	2	5,6%	28,6%
Disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía	1	2,8%	14,3%
Vivir en la comunidad en donde opera la IMF	4	11,1%	57,1%
Otro requisito	4	11,1%	57,1%
Total:	36	100,0%	514,3%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^aGrupo

I. Requisitos, si es micro-empresario

Cuando el solicitante es micro-empresario, los resultados revelan en las Tablas 242 y 243, que el 100% de las instituciones piden como requisito esencial y prioritario, “tener experiencia en la actividad que realiza”; el 66,7%, en similares porcentajes, exige: “emprender un nuevo proyecto” y “destinar el crédito al proceso productivo en marcha”. En proporciones iguales (50,0%), pide: “pertenecer a la asociación” y “vivir en la comunidad en donde opera la IMF”. Dos de éstas (33,3%), exige: “pertenecer a un consejo comunal”. Por último, cada una de las restantes (16,7%) instituciones solicitan: “pertenecer a la cooperativa”, “pertenecer a la caja rural”, “disponer de bienes muebles para dar en garantía”, “disponer de bienes inmuebles para dar en garantía” y “otro requisito”, respectivamente. En este ítem, no respondió una de las IMFs.

Tabla 242. Resumen de caso, requisitos en las IMFs, si es microempresario (Frecuencias)

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Requisitos si es microempresario ^a	6	85,7%	1	14,3%	7	100,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

Tabla 243. Requisitos en las IMFs, si es microempresario (Frecuencias)

Requisitos si es Microempresario ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Tener experiencia en la actividad que realiza	6	22,2%	100,0%
Pertenecer a un consejo comunal	2	7,4%	33,3%
Pertenecer a la cooperativa	1	3,7%	16,7%
Pertenecer a la asociación	3	11,1%	50,0%
Pertenecer a una caja rural	1	3,7%	16,7%
Emprender un nuevo proyecto	4	14,8%	66,7%
Destinar el crédito al proceso productivo e marcha	4	14,8%	66,7%
Disponer de bienes muebles para dar en garantía	1	3,7%	16,7%
Disponer de bienes inmuebles para dar en garantía	1	3,7%	16,7%
Vivir en la comunidad en donde opera la IMF	3	11,1%	50,0%
Otro requisito	1	3,7%	16,7%
Total:	27	100,0%	450,0%

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo

J. Tasa de interés aplicada a los préstamos individuales

Como se señala en la Tabla 244, sólo dos instituciones (28,6%) aplican una tasa de interés de 8% a los préstamos individuales. El resto individualmente aplica tasas de interés que van desde 1% hasta 16%, respectivamente.

Tabla 244. Tasa de interés aplicada a los préstamos individuales en las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1%	1	14,3	14,3	14,3
	4%	1	14,3	14,3	28,6
	6%	1	14,3	14,3	42,9
	8%	2	28,6	28,6	71,4
	13%	1	14,3	14,3	85,7
	16%	1	14,3	14,3	100,0
	Total:	7	100,0	100,0	
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

K. Tasa de interés aplicada a los préstamos grupales

En la Tabla 245, se muestra que sólo dos instituciones (33,3%) aplican una tasa de interés de 3% a los préstamos grupales. El resto de las instituciones aplican individualmente tasas de interés del 1%, 4%, 8% y 12%. Se debe destacar que en este ítem, una de las instituciones no respondió.

Tabla 245. Tasa de interés aplicada a los préstamos grupales en las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1%	1	14,3	16,7	16,7
	4%	1	14,3	16,7	33,3
	6%	2	28,6	33,3	66,7
	8%	1	14,3	16,7	83,3
	12%	1	14,3	16,7	100,0
	Total:	6	85,7	100,0	
Perdidos	Sistema	1	14,3		
Total:		7	100,0		
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

L. Garantías solicitadas para disponer del crédito

En las Tablas 246 y 247, las opciones más solicitadas como garantía para disponer del crédito individual es la modalidad “otro” (opciones diferentes a las propuestas en la pregunta). También se inclinan por garantías con “bienes inmuebles”, “equipos”, “hipoteca” y “proyectos”. Cada IMFs exige otras garantías como “bienes muebles”, “mobiliario”, “artefactos eléctricos”, “flujo de caja”, “implementos de trabajo”, “fianza solidaria”, “prenda comercial” y “prenda agraria”.

Tabla 246. Resumen de caso, garantías solicitadas para disponer del crédito en las IMFs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Garantías solicitadas para disponer del crédito ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 247. Garantías solicitadas para disponer del crédito en las IMFs (Frecuencias)			
Garantías Solicitadas para disponer del Crédito^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Bienes inmuebles	2	9,1%	28,6%
Bienes muebles	1	4,5%	14,3%
Mobiliario	1	4,5%	14,3%
Equipos	2	9,1%	28,6%
Artefactos eléctricos	1	4,5%	14,3%
Flujo de caja	1	4,5%	14,3%
Otros	4	18,2%	57,1%
Implementos de trabajo	1	4,5%	14,3%
Fianza solidaria	1	4,5%	14,3%
Prenda Comercial	1	4,5%	14,3%
Prenda agraria	1	4,5%	14,3%
Hipoteca	2	9,1%	28,6%
Proyectos	2	9,1%	28,6%
Ninguna	2	9,1%	28,6%
Total:	22	100,0%	
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

M. Exigencia de ahorro para obtener el préstamo

Se debe acotar que, en el presente ítem, dos de las instituciones no respondieron. Tal como señala la Tabla 248, una institución exige el ahorro para obtener el préstamo, las demás no lo requieren.

Tabla 248. Exigencia de ahorro para obtener el préstamo en las IMFs

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	4	57,1	80,0	80,0
	Si	1	14,3	20,0	100,0
	Total:	5	71,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	28,6		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

N. Sectores rurales atendidos por las IMFs

Al observar las Tablas 249 y 250, el 85,7% de las instituciones afirma que el sector atendido primordialmente es el “agrícola”; el 57,1% atiende el “industrial”. Por su parte; 42,9%, en proporciones iguales, atiende a los sectores: “comercial” y “servicios”, respectivamente. El 28,6% afirmó que atienden a “otros” sectores.

Tabla 249. Resumen de caso, sectores rurales atendidos por las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Sectores rurales atendidos ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 250. Sectores rurales atendidos por las IMFs (Frecuencias)

Sectores Rurales Atendidos ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Agrícola	6	33,3%	85,7%
Industrial	4	22,2%	57,1%
Comercial	3	16,7%	42,9%
Servicios	3	16,7%	42,9%
Otros	2	11,1%	28,6%
Total:	18	100,0%	257,1%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

6.2. Costos de transacción

A. Días dedicados al proceso, por el prestatario, hasta obtener el producto o servicio

La Tabla 251 muestra que 42,9% de las instituciones afirman que sus prestatarios dedican treinta días al proceso hasta obtener el producto o servicio. El resto (14,3%) informó que el número de días dedicados a dicho proceso son: dos, tres, siete y ocho días.

Tabla 251. Días por parte del prestatario dedicados al proceso, hasta obtener el producto y/o servicio (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	2 días	1	14,3	14,3	14,3
	3 días	1	14,3	14,3	28,6
	7 días	1	14,3	14,3	42,9
	8 días	1	14,3	14,3	57,1
	30 días	3	42,9	42,9	100,0
	Total:	7	100,0	100,0	
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

B. Veces que el prestatario debe acudir a la oficina

La Tabla 252, muestra que el 60,0% de las instituciones reportan que el número de veces que el prestatario debe acudir a sus oficinas es dos; el resto (40,0%) afirmó que sus prestatarios deben acudir cinco veces. Se debe resaltar que dos de las instituciones no respondieron el presente ítem.

Tabla 252. Número de veces que el prestatario debe acudir a la oficina de la IMF

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	2 veces	3	42,9	60,0	60,0
	5 veces	2	28,6	40,0	100,0
	Total:	5	71,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	28,6		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

C. Reuniones, talleres o charlas a las que debe asistir el prestatario

En el respectivo ítem, sólo respondieron cinco de las instituciones. Tal como lo indican las Tablas 253 y 254, el 40% de las IMFs indicaron que sus prestatarios deben poseer dos asistencias a cursos, talleres o charlas. Otro 40% señala que deben tener cinco asistencias. Por último, 20% apuntó que deben tener cuatro asistencias a las reuniones pautadas.

Tabla 253. Número de reuniones, talleres y/o charlas a las cuales debe asistir el prestatario en la IMF

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	2 asistencias	2	28,6	40,0	40,0
	4 asistencias	1	14,3	20,0	60,0
	5 asistencias	2	28,6	40,0	100,0
	Total:	5	71,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	28,6		
Total:		7	100,0		

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

www.bdigital.ula.ve

Tabla 254. En caso de asistir a charlas y/o reuniones, lugar de dichas reuniones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En la agencia	2	28,6	28,6	28,6
	En el consejo comunal	1	14,3	14,3	42,9
	En su comunidad	3	42,9	42,9	85,7
	Otros	1	14,3	14,3	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

D. Periodicidad de pago de los créditos

Según demuestra la Tabla 255, el 85,7% de las instituciones poseen periodicidad de pago “mensual”. En proporciones similares, 28,6% posee periodicidades individuales de pago: trimestral, semestral, al vender la cosecha y otros tipos, no precisados. El 14,3% indicó que la periodicidad de pago lo realiza en la temporada turística.

Tabla 255. Periodicidad de pago de los créditos. créditos individuales (Frecuencias)

Periodicidad pago de los créditos (CI) ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Mensual	6	40,0%	85,7%
Trimestral	2	13,3%	28,6%
Semestral	2	13,3%	28,6%
Al vender la cosecha	2	13,3%	28,6%
Temporada turística	1	6,7%	14,3%
Otros	2	13,3%	28,6%
Total:	15	100,0%	214,3%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

6.3. Analistas y asesores

A. Proceso de selección de los analistas

Se aprecia en las Tablas 256 y 257, que sólo cinco de las instituciones respondieron el presente ítem. Las opciones “entrevista” y análisis del “currículum” son los requerimientos más utilizados en el proceso de selección con 80,0% de elección cada uno; el 60% aplica una “prueba de selección”. Sólo 40% lo hace: “por recomendación”.

Tabla 256. Resumen de caso, proceso de selección de los analistas de las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Proceso de selección de los analistas ^a	5	71,4%	2	28,6%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 257. Proceso de selección de los analistas de las IMFs (Frecuencias)

Proceso de Selección de los Analistas ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Por recomendación	2	15,4%	40,0%
Prueba de selección	3	23,1%	60,0%
Entrevista	4	30,8%	80,0%
Currículum	4	30,8%	80,0%
Total:	13	100,0%	260,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

B. Número de analistas

Tal como reporta la Tabla 258, el 40% de las instituciones señala que poseen cuatro analistas dentro de su personal; El resto divide en porciones iguales de 20% entre las opciones cinco, seis y nueve analistas, respectivamente. Asimismo, dos de las IMFs no respondieron el presente ítem.

Tabla 258. Número de analistas de las IMFs (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	4 analistas	2	28,6	40,0	40,0
	5 analistas	1	14,3	20,0	60,0
	6 analistas	1	14,3	20,0	80,0
	9 analistas	1	14,3	20,0	100,0
	Total:	5	71,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	28,6		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo					

C. Perfil de los analistas

En cuanto al perfil de los analistas que laboran en la IMF, las Tablas 259 y 260 dejan ver que sólo respondieron cinco de las IMFs. En porcentajes iguales, 80% de las instituciones exigen que el perfil prioritario de sus analistas sea: “economista” y “administrador”. El 60% exige, en segundo orden, que el analista sea “contador”. Por último, el 40% de estas instituciones aceptan a un “TSU” dentro del perfil de analista.

Tabla 259. Resumen de caso, perfil de los analistas de las IMFs

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Perfil de los analistas ^a	5	71,4%	2	28,6%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 260. Perfil de los analistas de las IMFs (Frecuencias)			
Perfil de los Analistas ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Economista	4	30,8%	80,0%
Contador	3	23,1%	60,0%
Administrador	4	30,8%	80,0%
TSU	2	15,4%	40,0%
Total:	13	100,0%	260,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

D. Condición del analista

En el presente ítem sólo respondieron cuatro de las instituciones. Tal como señala la Tabla 261, el 50% de las instituciones afirmó que sus analistas son nativos y viven en la comunidad; el 25%, en iguales porcentajes, dijo que sus analistas son nativos y no viven en la comunidad y que no son nativos y viven en la comunidad.

Tabla 261. Condición del analista de las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NV	2	28,6	50,0	50,0
	NnoV	1	14,3	25,0	75,0
	NoNV	1	14,3	25,0	100,0
	Total:	4	57,1	100,0	
Perdidos	Sistema	3	42,9		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

E. Alcance de las responsabilidades de los analistas

En el presente ítem, sólo respondieron 5 de las IMFs. En las Tablas 262 y 263, se aprecia que 100% de éstas afirma que una de las responsabilidades primordiales de sus analistas es: “llenar planillas”; 80% señala “realizar visitas” y “hacer seguimiento a los créditos”. 60% apuntó que dentro de otras responsabilidades están: “atraer a los clientes”, “cobrar créditos”, “presentar informes al comité de crédito” y “presentar reportes de cobro y morosidad”. 40% reportó: “realizar la entrevista inicial”, “asignar plazos” y “otros”, no definidos. Por último, sólo una, en proporciones semejantes, indicó: “seleccionar a los clientes”, “asignar créditos” y “asignar los montos”.

Tabla 262. Resumen de caso, alcance de las responsabilidades de los analistas de las IMFs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Alcance de las responsabilidades de los analistas ^a	5	71,4%	2	28,6%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 263. Alcance de las responsabilidades de los analistas de las IMFs (Frecuencias)			
Alcance de las Responsabilidades de los analistas ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Atraer a los clientes	3	8,8%	60,0%
Seleccionar a los clientes	1	2,9%	20,0%
Asignar créditos	1	2,9%	20,0%
Realizar visitas	4	11,8%	80,0%
Realizar la entrevista inicial	2	5,9%	40,0%
Llenar planillas	5	14,7%	100,0%
Asignar los montos	1	2,9%	20,0%
Asignar plazos	2	5,9%	40,0%
Cobrar créditos	3	8,8%	60,0%
Hacer seguimiento a los créditos	4	11,8%	80,0%
Presentar informes al comité de crédito	3	8,8%	60,0%
Presentar reportes de cobro y morosidad	3	8,8%	60,0%
Otros	2	5,9%	40,0%
Total:	34	100,0%	680,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

F. Evaluación de desempeño de los analistas

El presente ítem fue respondido por cinco de las instituciones y según se observa en la Tabla 264, todas reportan que sí evalúan el desempeño de sus analistas.

Tabla 264. Evaluación del desempeño de los analistas de las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si ED	5	71,4	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	2	28,6		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

G. Periodicidad de la evaluación de los analistas

En la Tabla 265, se observa que cinco de las instituciones respondieron este ítem. El 40% de las instituciones evalúan el desempeño de sus analistas “una vez al año”. El resto e individualmente reportó que lo hacen: “dos veces al año”, “tres veces al año” y “más de tres veces al año”, respectivamente.

Tabla 265. Periodicidad de la evaluación de los analistas de las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Una vez al año	2	28,6	40,0	40,0
	Dos veces al año	1	14,3	20,0	60,0
	Tres veces al año	1	14,3	20,0	80,0
	Más de tres veces al año	1	14,3	20,0	100,0
	Total:	5	71,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	28,6		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

H. Nivel de incentivos para los analistas

La Tabla 266 indica que sólo cinco de las instituciones respondieron el presente ítem. De igual manera, 80% de las instituciones aplica nivel de incentivos a sus analistas.

Tabla 266. Nivel de incentivos para los analistas de las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No NI	1	14,3	20,0	20,0
	Si NI	4	57,1	80,0	100,0
	Total:	5	71,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	28,6		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

I. Tipos de incentivos para los analistas

La Tabla 267 da cuenta que cuatro de las IMFs respondieron este ítem y que la mitad otorga incentivos a sus analistas “por recuperación”. El 25% de las restantes IMFs, en proporcionas semejantes, da los siguientes incentivos: “por colocación” y “bonos al final de año”.

Tabla 267. Tipos de incentivos para los analistas de las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Por colocación	1	14,3	25,0	25,0
	Por recuperación	2	28,6	50,0	75,0
	Bonos al final de año	1	14,3	25,0	100,0
	Total:	4	57,1	100,0	
Perdidos	Sistema	3	42,9		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

J. Coordinación de los analistas con otras instancias de las IMFs

En cuanto a la coordinación de los analistas con otras instancias, la Tabla 268 recoge la opinión de las cuatro de las IMFs que respondieron. De estas, sólo el 75% reporta que sí existe coordinación de los analistas con otras instancias.

Tabla 268. Coordinación de los analistas con otras instancias de las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No CA	1	14,3	25,0	25,0
	Si CA	3	42,9	75,0	100,0
	Total:	4	57,1	100,0	
Perdidos	Sistema	3	42,9		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

K. Niveles de autonomía en el desempeño de los analistas de las IMFs

En el presente ítem, únicamente cinco de las IMFs respondieron. En ese sentido, la Tabla 269, demuestra que el 60% de las IMFs expresan que no existen niveles de autonomía en el desempeño de los analistas.

Tabla 269. Nivel de autonomía en su desempeño en las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No AD	3	42,9	60,0	60,0
	Si AD	2	28,6	40,0	100,0
	Total:	5	71,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	28,6		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

7. Desempeño de las IMFs, en el sector rural del estado Mérida

El cuarto objetivo está referido a los aspectos de alcance (cobertura y profundidad), calidad del servicio, liquidez, actividad, productividad, eficiencia, endeudamiento, rentabilidad y viabilidad económico-financiera, respecto a las IMFs estudiadas.

Cabe destacar que el abordaje de este objetivo en las IMFs se vio muy limitado debido a la ausencia de información sobre las variables evaluadas, por tanto, únicamente se cubre la categoría calidad de servicio y cobertura, en cuanto a promedio de créditos por municipios de cinco instituciones del total de siete estudiadas.

7.1. Productos y servicios ofrecidos por las IMFs

Según se observa en las Tablas 270 y 271, el 100% de las IMFs ofrecen “crédito”; el 85,7% da “capacitación”; el 71,4% ofrece “asesoría técnica”; el 28,6% garantiza servicio de “seguro” y, por último, sólo una institución ofrece “ahorro”.

Tabla 270. Resumen de caso, productos y servicios ofrecidos por las IMFs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Productos y servicios ofrecidos ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 271. Productos y servicios ofrecidos por las IMFs (Frecuencias)			
Productos y Servicios Ofrecidos ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Crédito	7	33,3%	100,0%
Ahorro	1	4,8%	14,3%
Capacitación	6	28,6%	85,7%
Asesoría técnica	5	23,8%	71,4%
Seguro	2	9,5%	28,6%
Total:	21	100,0%	300,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

7.2. Programas de capacitación

Las Tablas 272, 273 y 274, muestran que todas las IMFs respondieron el ítem y que ofrecen capacitación. En cuanto a la tipología resalta con un 85,7% “talleres” a sus prestatarios; el 71,4% ofrece “charlas” y 42,9% da “cursos cortos”. Sólo 28,6% ofrece “otras alternativas diferentes de capacitación”.

Tabla 272. Programas de capacitación de las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si OC	7	100,0	100,0	100,0
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos					

7.3. Tipo de capacitación

Tabla 273. Tipos de capacitación de las IMFs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Tipos de capacitación ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 274. Tipos de capacitación de las IMFs (Frecuencias)			
Tipos de Capacitación ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Cursos cortos	3	18,8%	42,9%
Talleres	6	37,5%	85,7%
Charlas	5	31,3%	71,4%
Otros	2	12,5%	28,6%
Total:	16	100,0%	228,6%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

7.4. Programas de asistencia técnica

Como especifica la Tabla 275, todas las instituciones ofrecen servicio de asistencia técnica.

Tabla 275. Programas de asistencia técnica de las IMFs (Frecuencias)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si OAT	7	100,0	100,0	100,0
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

7.5. Tipo de asistencia técnica

Según se observa en las Tablas 276 y 277, 71,4% de las instituciones, en proporciones iguales, ofrece asistencia técnica de tipo “agrícola” y “gestión”; 42,9% ofrecen asistencia técnica en la parte “comercial”. Sólo 28,6% da “otro” tipo de asistencia técnica, la cual no fue definida.

Tabla 276. Tipo de asistencia técnica de las IMFs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Tipo de asistencia técnica ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 277. Tipo de asistencia técnica de las IMFs (Frecuencias)			
Tipo de Asistencia Técnica ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Comercial	3	20,0%	42,9%
Agrícola	5	33,3%	71,4%
Gestión	5	33,3%	71,4%
Otra	2	13,3%	28,6%
Total:	15	100,0%	214,3%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

7.6. Otros servicios

Como otros servicios, las Tablas 278 y 279 arrojan que el 71,4% de las instituciones ofrece, en proporciones iguales, “asesoría legal” y “asesoría técnica”. El 28,6% ofrece opciones diferentes aunque no definidas por las IMFs. El 14,3%, en porcentajes similares, ofrece “transporte” y “producción agro-industrial”.

Tabla 278. Otros servicios prestados por las IMFs						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Otros servicios prestado por la IMF ^a	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo						

Tabla 279. Otros servicios prestados por las IMFs (Frecuencias)			
Otros servicios prestado por la IMF ^a	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Transporte	1	7,1%	14,3%
Asesoría legal	5	35,7%	71,4%
Asesoría técnica	5	35,7%	71,4%
Producción agroindustrial	1	7,1%	14,3%
Otros	2	14,3%	28,6%
Total:	14	100,0%	200,0%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos. ^a Grupo			

7.7. Evaluación de los productos y servicios

En el presente ítem, sólo cinco instituciones respondieron. Tal como lo señala la Tabla 280, todas las instituciones microfinancieras realizan evaluación de los productos y servicios prestados por estas mismas.

Tabla 280. Evaluación de los productos y servicios prestados por las IMFs (Frecuencias)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si EPyS	5	71,4	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	2	28,6		
Total:		7	100,0		
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.					

7.8. Número de créditos otorgados por municipio y por institución

En cuanto al número promedio de créditos otorgados, la Tabla 281 permite apreciar la información recabada a partir de diferentes instituciones. Por año e institución, se obtuvo información del BAV, BanMujer, FOMDES, FONDAS y del PAT. La ONG PAT asigna el mayor número de créditos al municipio Arzobispo Chacón (36 créditos de un total de 62), el FOMDES y el Banco de la Mujer, al municipio Libertador (154 de un total de 411 créditos y 150 de 1187 créditos respectivamente); el FONDAS al municipio Antonio Pinto Salinas (293 de 1940 créditos) y el BAV asigna el mayor número de créditos al municipio Alberto Adriani (150 de 1280), además asigna, en proporciones iguales (100 créditos), a los municipios Campo Elías, Caracciolo Parra y Olmedo, Cardenal Quintero, Julio César Salas, Libertador y Pueblo Llano.

Tabla 281. Número de créditos otorgados por municipio y por institución

IMF	Municipios atendidos Nº de créditos por municipio	Créditos por municipios (2014) Promedio por municipios
FOMDES	Alberto Adriani = 30	411 créditos para los municipios atendidos
	Antonio Pinto Salinas = 20	
	Andrés Bello = 15	
	Aricagua = 5	
	Arzobispo Chacón = 4	
	Campo Elías = 60	
	Caracciolo Parra y Olmedo = 6	
	Cardenal Quintero = 2	
	Guaraque = 2	
	Julio César Salas = 2	
	Justo Briceño = 2	17,87 créditos en promedio por municipio
	Libertador = 154	
	Miranda = 2	
	Obispo Ramos de Lora = 5	
	Padre Noguera = 2	
	Pueblo Llano = 1	
	Rangel = 10	
	Rivas Dávila = 15	
	Santos Marquina = 15	
	Sucre = 30	
	Tovar = 15	
	Tulio Febres Cordero = 10	
	Zea = 4	
Banco de la Mujer (BANMUJER)	Alberto Adriani = 120	1.187 créditos para los Municipios atendidos
	Antonio Pinto Salinas = 80	
	Andrés Bello = 50	
	Aricagua = 61	
	Arzobispo Chacón = 42	
	Campo Elías = 85	
	Caracciolo Parra y Olmedo = 55	
	Cardenal Quintero = 35	
	Guaraque = 45	
	Julio César Salas = 65	51,61 créditos en promedio por municipio
	Justo Briceño = 45	
	Libertador = 150	
	Miranda = 40	
	Obispo Ramos de Lora = 40	
	Pueblo Llano = 15	
	Rangel = 35	
	Rivas Dávila = 35	
	Santos Marquina = 60	
	Sucre = 39	
	Tovar = 35	
	Tulio Febres Cordero = 35	
	Zea = 20	

ONG PAT	Aricagua = 3	62 créditos para para los municipios atendidos 6,89 créditos en promedio por municipio
	Arzobispo Chacón = 36	
	Campo Elías = 3	
	Caracciolo Parra y Olmedo = 1	
	Cardenal Quintero = 1	
	Guaraque = 9	
	Libertador = 4	
	Rangel = 3	
	Sucre = 2	
FONDAS	Alberto Adriani = 178	1.940 créditos para los municipios atendidos 84,35 créditos en promedio por municipio
	Antonio Pinto Salinas = 293	
	Andrés Bello = 38	
	Aricagua = 64	
	Arzobispo Chacón = 87	
	Campo Elías = 138	
	Caracciolo Parra y Olmedo = 92	
	Cardenal Quintero = 48	
	Guaraque = 36	
	Julio César Salas = 36	
	Justo Briceño = 78	
	Libertador = 110	
	Miranda = 38	
	Obispo Ramos de Lora = 35	
	Pueblo Llano = 95	
	Rangel = 41	
	Rivas Dávila = 55	
	Santos Marquina = 28	
	Sucre = 240	
Banco Agrícola de Venezuela (BAV)	Tovar = 73	1.280 créditos para los municipios atendidos 55,65 créditos en promedio por municipio
	Tulio Febres Cordero = 78	
	Zea = 59	
	Alberto Adriani = 150	
	Antonio Pinto Salinas = 100	
	Andrés Bello = 50	
	Aricagua = 10	
	Arzobispo Chacón = 50	
	Campo Elías = 100	
	Caracciolo Parra y Olmedo = 100	
	Cardenal Quintero = 100	
	Guaraque = 50	
	Julio César Salas = 100	
	Justo Briceño = 20	
	Libertador = 100	
	Miranda = 50	
	Obispo Ramos de Lora = 20	
	Pueblo Llano = 100	
	Rangel = 50	
	Rivas Dávila = 20	
	Santos Marquina = 10	
	Sucre = 20	
	Tovar = 10	
	Tulio Febres Cordero = 50	
	Zea = 20	

8. Comparación del desempeño de las CRs e IMFs

El quinto objetivo busca comparar el desempeño de las CRs con las IMFs, con base en las variables estudiadas previamente y en la teoría que sustenta la investigación se evalúan los resultados sobre el desempeño.

La comparación se desarrolla en cuatro tablas: la primera agrupa la variables de caracterización, específicamente sobre *estructura de propiedad, leyes, normas, políticas y objetivos* de las CRs y las IMFs; la segunda reúne las variables sobre *procedimientos generales* en las CRs y en las IMFs; la tercera reporta las variables sobre *metodologías* de las CRs y las IMFs y la cuarta tabla, registra las variables sobre *cobertura, profundidad y calidad del servicio* en las CRs y las IMFs. Seguidamente, se agrega la evaluación de dos variables importantes en el estudio de las microfinanzas rurales: *Programas de ahorro y los analistas de crédito*. Finalmente, se presenta un análisis FODA de ambos tipos de organizaciones microfinancieras, con el fin de complementar el análisis comparativo.

En cuanto a la estructura de propiedad, normas, políticas y objetivos, la Tabla 282, muestra la comparación. En este orden, las CRs sustentan su propiedad en sus asociados, quienes adquieren CCP con los que constituyen el capital de cada CR. En el caso de las IMFs todas, menos la ONG, son propiedad del Estado, el cual realiza los aportes de capital. En el caso de la ONG PAT, los aportes de capital los ha realizado la Unión Europea. De hecho, las CRs poseen en promedio 11,25 miembros en la Junta Directiva (JD), mientras que las IMFs no dieron respuesta a esta pregunta por cuanto afirmaron no conocer la conformación de la JD de cada institución. En el caso de las IMFs nacionales, sus respectivas JD operan en las sedes centrales ubicadas en Caracas, en la IMF regional, la JD es designada por la gobernación del estado Mérida, en el PAT, la JD opera desde Europa y a nivel local, cuentan con un cuerpo gerencial con nivel universitario y entrenado para tal fin.

En las CRs, se conocen todos los miembros de la JD, quienes se reúnen en la mayoría de los casos semanalmente, para realizar cualquier trabajo operativo encomendado por la asamblea de socios, la cual se reúne una vez al mes y es de carácter obligatorio en todos los miembros; de hecho es la máxima instancia de la CR. Los aspectos relativos a la JD de las IMFs no fue posible conocerlos.

La mayoría de las CRs afirman que las instancias responsables de fijar las políticas y procedimientos son las instituciones públicas; esto lo afirman por el hecho de haber sido creadas al amparo de la Fundación CIARA (2015), cuyos técnicos los formaron, asesoraron y facilitaron las herramientas para operar. Una vez culminado el programa, cada CR comenzó a funcionar de manera independiente, de hecho, afirman que la instancia tomadora de decisiones es la JD y los Comités de Crédito, todo según lo acordado en cada asamblea mensual. En el caso de las IMFs, tanto la fijación de políticas y procedimientos como la toma de decisiones se realizan a nivel central, sin participación local. En el caso de la ONG PAT, señalan como instancia tomadora de decisiones a la Junta Directiva (donantes de fondos), al equipo gerencial y al Comité de Crédito. La mayoría de las CRs se rigen por su propia normativa, disponen de reglamentos internos, mientras que las IMFs se rigen por la Ley General de Bancos, la Ley de Microfinanzas y, en el caso del PAT, por la Ley de Cooperativas.

En cuanto a los objetivos que persiguen la CR, priorizaron la mejora de la calidad de vida de los pobladores rurales, el desarrollo del sector agrícola y reducción de la pobreza, mientras que las IMFs destacaron el acceso a servicios financieros, desarrollo de empresas rurales, del sector agrícola, la inclusión financiera, reducción de la pobreza y mejoramiento de la calidad de vida. Se observa que, en ambos grupos, se plantean como objetivos mejorar la calidad de vida de los pobladores rurales y la reducción de la pobreza. En relación con el número y perfil de los empleados, en las CRs no hay, mientras que en las IMFs en promedio hay 42,57 y en todas disponen de personal de nivel universitario, técnico superior y técnico medio.

Tabla 282. Estructura de propiedad, leyes, normas, políticas y objetivos las CRs y en las IMFs

Variable analizada	CRs	IMFs
Estructura de propiedad	Se sustenta en los asociados, mediante la posesión de CCP	Las IMFs públicas son propiedad del Estado. Esta ONG dispone de aportes de capital realizados por la Unión Europea
Junta Directiva (JD)	Está conformada por 11 miembros en promedio	No se pudo conocer la conformación de la JD de las IMFs. En la ONG PAT, La JD la conforman los aportantes de capital (miembros de la UE) y un cuerpo gerencial local entrenado para tal fin
Lugar donde opera la JD	En cada CR	En el caso de las IMFs nacionales, las JD operan en las respectivas sedes centrales, ubicadas en Caracas. En la ONG PAT, la JD opera desde Europa y se conecta por video conferencia con la gerencia local
Periodicidad de reunión de la JD	La JD se reúne semanalmente y una vez al mes (en asamblea) con todos los miembros de la CR	En las IMFs no fue posible obtener esta información. En la ONG PAT, la JD se reúne cada vez que sea necesario
Instancias responsables de fijar políticas y procedimientos	Instituciones públicas (asociadas con el CIARA, como instancia que creo y puso en funcionamiento las CRs,	En las IMFs públicas, son fijadas por los directivos, a nivel central. En la ONG PAT la JD (donantes de fondos), el equipo gerencial y el comité de crédito
Instancia tomadora de decisiones	La JD y cada comité de crédito, según lo acordado en cada Asamblea mensual	En las IMFs públicas, los miembros de la JD a nivel central. En la ONG PAT la JD (donantes de fondos), el equipo gerencial y el comité de crédito
Normativa disponible	El reglamento interno de cada CR	Las IMFs públicas se rigen por la Ley de Microfinanzas y Ley General de Bancos. La ONG PAT, por la Ley de Cooperativas
Objetivos prioritarios	Mejora de la calidad de vida de los pobladores rurales, desarrollo del sector agrícola y reducción de la pobreza	Acceso a los servicios financieros, desarrollo de empresas rurales y del sector agrícola, inclusión financiera, reducción de la pobreza y mejoras de la calidad de vida
Número y perfil de los empleados	No hay empleados	En promedio, disponen de 42,57 empleados, en general es personal con un nivel universitario, técnico superior y medio
Estructura de propiedad	Se sustenta en los asociados, mediante la posesión de CCP	Las IMFs públicas son propiedad del Estado. Esta ONG dispone de aportes de capital realizados por la Unión Europea

Tabla 282. Estructura de propiedad, leyes, normas, políticas y objetivos las CRs y en las IMFs		
Variable analizada	CRs	IMFs
Junta Directiva (JD)	Está conformada por 11 miembros en promedio	No se pudo conocer la conformación de la JD de las IMFs. En la ONG PAT, La JD la conforman los aportantes de capital (miembros de la UE) y un cuerpo gerencial local entrenado para tal fin
Lugar donde opera la JD	En cada CR	En el caso de las IMFs nacionales, las JD operan en las respectivas sedes centrales, ubicadas en Caracas. En la ONG PAT, la JD opera desde Europa y se conecta por video conferencia con la gerencia local
Periodicidad de reunión de la JD	La JD se reúne semanalmente y una vez al mes (en asamblea) con todos los miembros de la CR	En las IMFs no fue posible obtener esta información. En la ONG PAT, la JD se reúne cada vez que sea necesario
Instancias responsables de fijar políticas y procedimientos	Instituciones públicas (asociadas con e CIARA, como instancia que creo y puso en funcionamiento las CRs,	En las IMFs públicas, son fijadas por los directivos, a nivel central. En la ONG PAT la JD (donantes de fondos), el equipo gerencial y el comité de crédito
Instancia tomadora de decisiones	La JD y cada comité de crédito, según lo acordado en cada Asamblea mensual	En las IMFs públicas, los miembros de la JD a nivel central. En la ONG PAT la JD (donantes de fondos), el equipo gerencial y el comité de crédito
Normativa disponible	El reglamento interno de cada CR	Las IMFs públicas se rigen por la Ley de Microfinanzas y Ley General de Bancos. La ONG PAT, por la Ley de Cooperativas
Objetivos prioritarios	Mejora de la calidad de vida de los pobladores rurales, desarrollo del sector agrícola y reducción de la pobreza	Acceso a los servicios financieros, desarrollo de empresas rurales y del sector agrícola, inclusión financiera, reducción de la pobreza y mejoras de la calidad de vida
Número y perfil de los empleados	No hay empleados	En promedio disponen de 42,57 empleados, en general es personal a nivel universitario, técnico superior y medio
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

Respecto a los procedimientos seguidos tanto por las CRs como por las IMFs, en la Tabla 283, se presenta un ejercicio comparativo. En este análisis, se puede visualizar diferencias importantes: las CRs son OMFs de carácter local con un elevado sentido de pertenencia de sus miembros, quienes participan activamente en su funcionamiento con políticas conservadoras; de hecho ni la CR ni sus socios manejan cuentas bancarias, lo cual, como se indicó en el apartado previo, expone fuertes debilidades de gestión y control financiero.

La gran fortaleza sigue siendo la localización y concentración de las actividades en la CR, ubicada en las comunidades donde viven y trabajan sus socios, mientras que las IMFs son más tecnificadas, depositan el crédito en la cuenta del cliente, lo cual indica que el beneficiario ya debe estar bancarizado y las recuperaciones en general las hace el cobrador.

En ambos grupos, se le resta importancia al seguimiento del uso del crédito, no obstante las características de los servicios ofrecidos por las experiencias de microfinanzas rurales exitosas, documentadas en el capítulo sobre microfinanzas (ejemplo Financiera Calpiá de El Salvador), indican que realizan un análisis profundo de su cliente y efectúan un seguimiento del uso de los fondos; el mismo se hace para identificar cambios que pudieran afectar su nivel de riesgo, más no por el interés en un uso específico. Adicionalmente, en Calpiá, por ejemplo, el seguimiento continuo de los clientes, realizado a través de visitas casuales a un bajo costo, representa un papel significativo en este segmento del mercado, pues permite reforzar la relación prestatario-prestamista y representa una señal con la que la entidad asume la seriedad del pago del crédito.

Tabla 283. Procedimientos generales en las CRs y en las IMFs		
Variable analizada	CRs	IMFs
Lugar de relación con los clientes/beneficiarios	La Caja rural	La agencia u oficina central y la comunidad.
Recepción de solicitudes de crédito	En la Caja rural	El analista de crédito y la oficina central de la IMFs.
Requisitos generales para la solicitud de crédito	Ser socio tipo A y disponer de fiador	
Proceso de solicitud de crédito	Llenado de planilla, firma de fiadores, consignación de una factura, firma de compromiso de pago	Entrevista, llenado de planilla, consignación de documentos, presentación de proyectos.
Duración del proceso de solicitud de crédito	Mínimo un día y máximo 30 a los socios nuevos, quienes deben asistir a tres asambleas mínimas mensuales para demostrar compromiso	Treinta días en su mayoría.
Revisión del cumplimiento de los requisitos	El Comité de Crédito	Analista de crédito y comité de crédito
Lapso entre la solicitud y la aprobación de los créditos	En promedio 7,15 días	Es variado, va de tres a noventa días.

Tabla 283. Procedimientos generales en las CRs y en las IMFs		
Forma de liquidación del crédito	Todos en efectivo	Depósito en la cuenta del cliente.
Control de pagos y atrasos de los créditos	Mensual y, en el caso de los agrícolas, al vender la cosecha.	Va de un día a seis meses.
Instancia responsable del seguimiento	El fiscal.	Otros. Se señaló a un cobrador de la comunidad o técnico de campo.
Modalidad de seguimiento de los créditos otorgados	Otros, lo cual se refiere a los informes presentados en las asambleas mensuales.	Informes y llenado de planillas de seguimiento.
Recuperación del crédito	Otros, lo cual se refiere a las reuniones semanales de la junta directiva y a la asamblea mensual de los socios.	En la agencia u oficina principal y a través del cobrador.
Periodicidad de evaluación del uso del crédito	Va de uno a sesenta días. La mayoría indicó no hacerlo por el conocimiento y confianza que existe entre los socios.	Va de uno a sesenta días
Responsable de la evaluación del uso del crédito	Otros, lo cual se refiere a los propios socios, por lo señalado previamente.	Otros, referido al área técnica, técnico de campo, unidad de acompañamiento y asistencia técnica, el analista de crédito (dos casos) y la agencia principal (dos casos).
Reportes de evaluación del uso del crédito	Sólo doce CRs indicaron llenado de planillas de inspección.	Planillas de inspección y reportes fotográficos.
Reportes contables	El 29,7% reportan el balance general y el 25,4% reportan el estado de resultados.	21,4% para el estado de resultados y para el informe de cartera.
Responsable de los registros contables	El 91,7% de las respuestas válidas (36) cuentan con los servicios de un contador externo.	37,5% para contador interno y para oficina central a nivel nacional.
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

A continuación se presenta una tabla comparativa enfocada en los aspectos de la metodología aplicada por cada sujeto de estudio (CRs e IMFs), basadas en las diversas experiencias exitosas documentadas en el marco teórico. En la Tabla 284, se registran únicamente aquellas variables de las cuales se obtuvo respuesta de ambos sujetos de estudio, para luego analizar, por separado, las que sólo se dispuso de información en uno u otro caso (programas de ahorro y analistas de crédito). Al observar la información sobre la metodología aplicada, tanto por las CRs como por las IMFs, se destacan los siguientes aspectos: las CRs otorgan créditos individuales, mientras que las IMFs dan en iguales proporciones créditos a grupos y créditos individuales.

Las experiencias modelos priorizan los créditos a grupos solidarios. El monto promedio de los créditos de las CRs es de 54.484,88 Bs., mientras que en las IMFs, supera los 100.000,00 Bs y los plazos en las CRs son en promedio 36 días y en las IMFs van de 360 días a 3.600 días.

La teoría propone otorgar montos bajos y a plazos cortos e ir incrementándolos en la medida en que se cumplan los pagos puntuales. En ambos casos, afirmaron cubrir más de 20% de la población que demanda microcréditos. Las CRs en promedio tienen 2.536 socios tipo A; total de socios beneficiarios de crédito en las CRs consideradas en la muestra, quienes corresponden a aquéllos con posibilidad de acceder a los créditos. En el caso de las IMFs, no fue posible obtener información sobre el número de créditos por prestatario, en razón de estar centralizada esta data.

En ambos casos, se utilizan los programas de capacitación para atraer a nuevos prestatarios, se agrega, en las CRs, las reuniones de motivación, las cuales están referidas a que un socio invita a otra persona a asistir a las asambleas para que conozca la CR y se motive a participar; ya se mencionó que un socio nuevo debe asistir a por los menos tres asambleas para poder ser socio tipo A y acceder a los créditos. Ambos grupos manifestaron disponer de incentivos para el pago puntual y en el caso de las CRs, el principal incentivo es el reembolso de los intereses cobrados por adelantado y, en el caso de las IMFs, es la oportunidad de otro financiamiento.

En cuanto al tipo de clientes atendidos, en la CR se prioriza a los clientes económicamente activos, sin embargo respecto al tipo de productor agrícola, señalan que priorizan al pequeño productor (menos de cinco hectáreas) y a la pequeña empresa rural; lo más importante es ser socio tipo A y vivir en la comunidad donde opera la CR. En las IMFs señalan, en iguales proporciones, a los clientes activos económicamente y a los muy pobres, priorizan al pequeño productor agrícola que destine los fondos a un proceso productivo en marcha y que consigne los documentos exigidos.

Al comparar los indicadores de alcance y profundidad se ve que la mayoría de los socios de las CRs perciben bajos ingresos mensuales (entre 1.500,00 y 5.000,00 Bs.); esto significa que las CRs están orientadas a ofrecer servicios microfinancieros a los sectores más desfavorecidos del medio rural, tal como lo propone la teoría microfinanciera. Este aspecto fue imposible de indagar en las IMFs por falta de información.

La tasa de interés promedio cobrada por créditos en las CRs alcanza 26,39%, mientras que en las IMFs oscila entre 1 y 16%. En las experiencias de microfinanzas rurales exitosas analizadas, la tasa de interés fijada en los préstamos, es una tasa comercial similar a la de la banca comercial; en otros casos, la tasa de interés varía en función del mercado relevante, del riesgo y del monto. Cuando los microcréditos se destinan al financiamiento de actividades agropecuarias consideradas más riesgosas, las tasas pueden aumentar de acuerdo con la evaluación realizada por el analista de crédito y de acuerdo con la distancia con las agencias (caso Agrocapital en Bolivia).

Como se afirmó en la teoría sobre microfinanzas, la tasa de interés no es lo determinante para el poblador rural, sino la oportunidad y fácil tramitación del crédito. De hecho, en ausencia de otras opciones, el poblador rural paga elevadas tasas de interés a los usureros a cambio de obtener dinero fácil y rápido. Por otra parte, la garantía de la sustentabilidad en el tiempo de las OMFs e IMFs se apoya tanto en el ahorro como en el cobro de una tasa real positiva que garantice la cobertura de los costos y un margen de rentabilidad favorable.

En cuanto a las deducciones de los préstamos en las CRs se restan los intereses por adelantado, en las IMFs cobran un cierto porcentaje por gastos administrativos y en las netamente agrícolas un porcentaje por seguro del crédito, dos IMFs no cobran ningún gasto. Los costos de trámites y costos de transacción son mínimos en ambos grupos, sin embargo, se destaca que en el FOMDES piden prenda comercial y garantía hipotecaria, lo cual acarrea costos legales. En el BAV piden el documento del terreno del INTI, lo cual deja por fuera a los productores que no lo tienen.

En cuanto al número de días dedicados al proceso, en las CRs, sólo se extiende el plazo para los que acceden por primera vez, por cuanto deben asistir a tres asambleas mínimas; los socios regulares reciben el crédito en un lapso no mayor a cinco días, siempre que haya pagado puntualmente el crédito anterior y disponga de él o los fiadores solidarios, mientras que en las IMFs, el promedio es de treinta días y más.

Tabla 284. Metodologías de las CRs y las IMFs

Método	CR	IMFs
	Préstamo individual	42,9% grupo solidario y 42,9% préstamo individual
Monto promedio de los préstamos otorgados	54.484,88 Bs.	BAV 200.000 Bs. crédito individual y 500.000,00 para crédito grupal. FONDAS 252.500,00 créd. individual y 1.050.000,00 crédito grupal. FOMDES 300.000,00 créd. Individual y 400.000,00 créd. grupal
Cobertura de la Población que demanda micro-financiamiento	47,8% de las CR afirmó que más de 20%	71,4% afirmó que más de 20%
Lapsos de vigencia de los créditos	36 días (excepción de 1080 días por financiamiento de la banca destinado a consejos comunales y clubes deportivos)	42,9% es de 1.080 días en las restantes va de 360 días a 3.600 días
Proceso de selección de los prestatarios	Reuniones de motivación y programas de capacitación.	42,9% en programas de capacitación
Programas de incentivos a clientes por pago puntual	63% afirmó tenerlos	100% afirmó tenerlos
Tipo de incentivos a los clientes por pago puntual	Reembolso de intereses	57,2% garantía de otro financiamiento.
Nivel de pobreza a los cuales se proporcionan los servicios	41,9% clientes económicamente activos	38,5% a clientes económicamente activos y 38,5% a clientes muy pobres
Tipo de empresa rural que se apoya	53,4% pequeña empresa rural	50% a pequeña empresa rural
Productor agrícola o pecuario financiado	60% al pequeño productor agrícola	46,2% a pequeño productor agrícola
Requisitos, si es productor agrícola	25,7% pertenece a la CR y 23,4% vive en la comunidad donde opera la CR	16,7% es pequeño productor agrícola, 13,9% destina el crédito a un proceso productivo en marcha y otros como entrega de documentos.
Requisitos si es microempresario	31,7% Pertenece a la CR y 27,5% vive en la comunidad donde opera la CR	22,2% tiene experiencia en la actividad realizada; 14,8% emprende un nuevo proyecto y 14,8% destina el crédito a un proceso productivo en marcha.

Tabla 284. Metodologías de las CRs y las IMFs		
Tasa de interés aplicada a los préstamos individuales	En promedio 26,39%	El 28,6% aplica el 8%, el resto va desde el 1% hasta el 16%
Deducciones a los préstamos	61,5% cobran intereses por adelantado	PAT deduce 3% de gastos administrativos (GA), FOMDES 2,5% de GA, FONDAS, 2% de seguro por préstamo, Banco del Pueblo, 5% para GA y 1% de otros gastos y BAV, 1% de seguro por préstamo más un % no indicado de GA.
Garantías solicitadas para disponer de crédito individual	Fianza solidaria y recibos de bienes muebles, inmuebles, mobiliario y/o equipos	Son variadas, se destacan la prenda comercial, hipoteca y cosecha. El Banco de la Mujer y FONDEMI que no exigen ninguna garantía.
Ahorro como condición del préstamo	El 71,7% señaló no exigir ahorro como requisito para obtener el crédito	Sólo el Banco del Pueblo lo exige
Sectores rurales atendidos	31,6% el agrícola, 30,1% el comercial y 27,2% el de servicios	33,3% el agrícola, 22,2% el industrial, 16,7% el comercial y de servicios
Número de días por parte del prestatario dedicados para obtener producto o servicio	En promedio 4,96 días	42,9% treinta días
Nº de veces que el prestatario debe acudir a la oficina/agencia	En promedio 1,57 veces	42,9% dos veces
Nº de reuniones, talleres y charlas a las cuales debe asistir el prestatario	En promedio 1,78 reuniones	28,6% para cinco asistencias y para dos asistencias
Periodicidad del pago de los créditos	41,3% mensual	40% mensual.
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

8.1. Programas de ahorro de las CRs y las IMFs

Deben comentarse dos aspectos claves no destacados en la tabla precedente, en relación con la metodología empleada: el programa de ahorro y los analistas de crédito. En cuanto al ahorro, para las CRs, representa uno de sus principales servicios, a la par del crédito, los ahorristas son identificados como socios tipo B y, a pesar de que el ahorro no es una exigencia en el otorgamiento de los créditos, es un programa fomentado con fuerza.

El promedio de ahorristas estimado en las CRs es de 90,38, el de ahorro es de 116,22 Bs., el monto promedio de ahorro anual es de 9.273,03. Como requisito para ser socio tipo B (ahorrista), la mayoría señaló la opción otro, que corresponde a copia de la cédula de identidad, llenado de planilla (con un valor, en algunos casos, de veinte Bs.), compra de libreta (de cinco a diez Bs.), una carpeta, asistir a dos reuniones (asambleas), ser de la comunidad y, en el caso de los menores, traer fotocopia de la partida de nacimiento. El tipo de cuenta de ahorro más común es la libreta, el promedio de la tasa de interés aplicada a los ahorros es de 10,31%.

En cuanto al ahorro, cabe destacar que a excepción del Banco del Pueblo, las demás IMFs no suministraron ningún tipo de información respecto a programas de ahorro. De acuerdo con ello, se podría presumir que la intermediación financiera no ocurre en esas instituciones, basada en la captación de ahorro, sino que los recursos provienen de asignaciones del Estado y, en el caso de la ONG, provienen de los donantes (por cuanto la legislación nacional no permite a las ONG captar ahorros).

8.2. Analistas de crédito de las IMFs

Otro aspecto importante, en cuanto a la metodología empleada, son los analistas de crédito. En el objetivo dos se indicó que las CRs no disponen de estos analistas pues no cuentan con ningún tipo de personal remunerado; las actividades las realizan los socios, de acuerdo con las funciones encomendadas por la asamblea de socios (presidente, vicepresidente, tesorero, secretario, miembros del comité de créditos, vocal o fiscal). El estímulo que tienen, al cumplir tales funciones, es pagar intereses más bajos por sus créditos así como la renovación automática de los mismos.

En el caso de las IMFs, si se recurre a analistas de crédito, la selección será realizada mediante entrevista y revisión de currículum; dos IMFs respondieron que cuentan con cuatro analistas, una con cinco y una con seis y su perfil corresponde a economistas, contadores, administradores y TSU; sólo dos IMFs respondieron que los analistas son nativos y viven en la comunidad atendida. En cuanto al alcance de sus responsabilidades, cinco IMFs respondieron llenar planillas, cuatro realizar visitas y

hacer seguimiento de los créditos, tres indicaron que además atraen nuevos clientes, cobran créditos, presentan informes al comité de crédito y presentan reportes de cobro y morosidad. Cinco IMFs indicaron realizar evaluación del desempeño de los analistas, entre una, dos, tres y más veces al año, cuatro indicaron tener nivel de incentivos para los analistas, una por colocación, dos por recuperación y una mediante el bono de fin de año; únicamente tres IMFs indicaron niveles de coordinación de los analistas con otras instancias y dos indicaron que los analistas disponen de autonomía en su desempeño.

Con relación a los analistas de crédito, en las IMFs analizadas su trabajo consiste, básicamente, a nivel de oficinas centrales como apoyo operativo a los respectivos comités de crédito y JD, más no se desempeñan como está concebido en las IMFs que fueron consideradas exitosas y documentadas en el Capítulo III, sobre microfinanzas.

En la Tabla 285, se compara el desempeño de las CRs y de las IMFs en términos de alcance (cobertura y profundidad), calidad del servicio, liquidez, actividad, productividad, eficiencia, endeudamiento, rentabilidad y viabilidad económico-financiera. Al indagar sobre las variables reseñadas en la Tabla 294, se contó con mayor información por parte de las CRs, mas no de las IMFs. Asimismo, se observó cómo efectivamente, sobre alcance y profundidad, éstas se orientan mayoritariamente hacia los productores agrícolas, pequeños, medianos comerciantes y productores pecuarios, a mujeres, a familias de cuatro a seis miembros y de siete a nueve miembros. La mayoría de los asociados posee educación primaria, en segundo lugar, secundaria y técnica media, el destino de los créditos va a la siembra, cosecha y vivienda; la mayoría percibe ingresos entre 1.501 a 5.000 Bs. Estas variables sólo se pudieron comparar con la ONG PAT, en la cual 100% de los créditos van dirigidos a las Mucuposadas, y a personas con edades comprendidas entre treinta y sesenta años, de los cuales 90% posee educación primaria y el 10% educación secundaria y todos los miembros familiares trabajan en el emprendimiento.

Las variables número total de clientes (prestatarios) de ahorro, monto total de la cartera de créditos, monto total de la cartera de ahorros, distribución porcentual de los prestatarios, según sexo, distribución porcentual de los prestatarios, según grupo familiar, distribución porcentual de los prestatarios, según nivel de instrucción de los prestatarios, número de empleados que trabajan en el emprendimiento y/o actividad agrícola del prestatario, promedio de créditos según destino y monto promedio de créditos otorgados por Municipio, no se pudieron comparar entre las CRs y las IMFs por falta de información.

En relación con el número de créditos municipales promedio por año, en las CRs, ninguna excede 400 créditos en promedio por año y en las IMFs ninguna excede de 2000 créditos; tal cobertura se considera limitada (CRs 0,041% y IMF 0,175%) de la población total del estado, en tanto a que la población total es de aproximadamente 971.272 habitantes y que, a excepción de los municipios Alberto Adriani, Campo Elías, Libertador y Tovar, en los restantes la mayoría poblacional se ubica en el medio rural.

Sobre las variables: productos y servicios ofrecidos, tanto las CRs como las IMFs, ofrecen programas de crédito y capacitación y los demás programas en menor medida, el programa de ahorro lo ofertan las CRs y el Banco del Pueblo y los seguros a los créditos sólo lo ofertan el BAV y el FONDAS. En ambos grupos, los tipos de capacitación son cursos largos, cortos, talleres y charlas. Finalmente, las CRs no prestan otro tipo de servicio ni hacen evaluación de productos o servicios, mientras que las IMFs prestan servicio de transporte, asesoría legal y técnica, producción agroindustrial y otros. En algunas realizan evaluación de productos y servicios.

La evaluación de liquidez, calidad de cartera, endeudamiento, actividad, productividad, eficiencia, rentabilidad y viabilidad económico-financiera, se realizó con base en el cálculo de los indicadores financieros, que sólo fueron posibles para catorce CRs de ocho municipios del estado Mérida, las cuales suministraron información financiera básica (ver resultados del objetivo específico tres).

En el caso de las IMFs no se pudo disponer de dicha data³³, por lo tanto no se analiza ninguno de estos indicadores ni se hacen comparaciones entre ambos tipos de instituciones.

Tabla 285. Cobertura, profundidad y calidad del servicio en las CRs y las IMFs

	CR	IMFs
Número total de clientes (prestatarios) de crédito	Mínimo 10 Máximo 547 Media 64,78	Sin información (S/I)
Número total de clientes (prestatarios) de ahorro	Mínimo 1 Máximo 500 Media 93,02	(S/I)
Monto total de la cartera de créditos	Mínimo 12.000,00 Bs. Máximo 5.466.346,00 Bs. Media 383.357,41	(S/I)
Monto total de la cartera de ahorros	Mínimo 1.276,00 Bs. Máximo 360.000,00 Bs. Media 108.463,30	(S/I)
Distribución porcentual de los prestatarios, según actividad	Agricultores, promedio 47,8% Artesanos, promedio 11,53% Pequeños y medianos empresarios, promedio 17,60% Microempresarios, promedio 15,14% Comerciantes informales, promedio 19,59% Pecuarios, promedio 24,58%	Sin información a excepción del PAT, en el cual el 100% de los microcréditos van dirigidos a las mucposadas
Distribución porcentual de los prestatarios, según sexo	Mujeres, promedio 50,55% Hombres, promedio 41,70%	(S/I)
Distribución porcentual de los prestatarios, según edad	Menores de 15 años, promedio 11,50% Entre 15 y 30 años, promedio 18,43% Entre 30 y 45 años, promedio 41,80% Entre 45 y 60 años, promedio 37,14% Más de 60 años, promedio 15,50%	(S/I) a excepción del PAT, en el cual los microcréditos van dirigidos a prestatarios con edades comprendidas entre 30 y 60 años
Distribución porcentual de los prestatarios, según composición familiar	Tres o menos miembros, promedio 30,38% De cuatro a seis miembros, promedio 59,76% De siete a nueve miembros, promedio 40,47% Más de nueve miembros 26,67%	(S/I)
Distribución porcentual de los prestatarios, según nivel de instrucción de los prestatarios	Educación primaria, promedio 56,14% Educación secundaria, promedio 34,51% Educación técnica, promedio 16,79% Educación universitaria, promedio 15,04%	(S/I) a excepción del PAT, en el cual 90% de prestatarios posee educación primaria y 10% secundaria.

³³ En ninguna de las IMFs se obtuvo información sobre la gestión financiera, en razón de estar ésta centralizada a nivel de las oficinas principales, ubicadas algunas en Caracas y otras a nivel regional. De manera simultánea, allí participaron que dicha información es confidencial.

Tabla 285. Cobertura, profundidad y calidad del servicio en las CRs y las IMFs

Empleados que trabajan en el emprendimiento o actividad agrícola del prestatario	En promedio 3,75	(S/I)
Número de miembros de la familia del prestatario, que trabajan en el emprendimiento y/o actividad agrícola	En promedio 3,80	(S/I) a excepción del PAT, en el cual todos los miembros de la familia trabajan en el emprendimiento (las Mucuposadas)
Distribución porcentual de los prestatarios, según nivel de instrucción de los prestatarios	Menos de 1.500,00 Bs. mensuales, promedio 15,00%	(S/I)
	Entre 1.501,00 y 3.000,00 Bs, mensuales, promedio 44,95%	
	Entre 3.001,00 y 5.000,00 Bs, mensuales, promedio 37,50%	
	Entre 5.001,00 y 10.000,00 Bs, mensuales, promedio 39,25%	
Promedio de créditos según destino	Más de 10.000,00 Bs, mensuales, promedio 37,71%	(S/I)
	Compra de inventario, promedio 17,27%	
	Capital de trabajo, promedio 15,63%	
	Siembra y cosecha, promedio 42,12%	
	Ampliaciones del local, promedio 7,33%	
	Compra de bienes muebles, promedio 15,00%	
	Mejoras a la propiedad, promedio 15,00%	
	Compra de bienes inmuebles, promedio 10,00%	
	Compra de implementos de trabajo, promedio 15,00%	
	Reparaciones, promedio 10,94%	
	Vivienda, promedio 19,09%	
	Otros, promedio 45%	
Número promedio de créditos individuales otorgado por Municipio	Mínimo 14 créditos Máximo 400 créditos Promedio 93,86	ONG PAT: mínimo 1 crédito, máximo 36 créditos, prom. 6,89
		FOMDES: mínimo 1 crédito, máximo 154 créditos, prom 17,87
		BANMUJER: mínimo 15 crédito, máximo 150 créditos, prom 51,61
		FONDAS: mínimo 28 crédito, máximo 293 créditos, prom 88,18
		BAV: mínimo 10 crédito, máximo 150 créditos, prom 55,65
Monto promedio de créditos otorgados por Municipio	Mínimo 72.000,00 Bs. Máximo 2.860.000,00 Bs. Promedio 688.843,20 Bs.	(S/I)

Tabla 285. Cobertura, profundidad y calidad del servicio en las CRs y las IMFs		
Productos y servicios ofrecidos	Créditos el 100%, ahorros el 93,5%, capacitación el 69,6%, asesoría técnica el 1,5%, seguro y otros servicios el 0,6%	Créditos 33,3%, ahorro 4,6%, capacitación 28,6%, asesoría técnica 23,8% y seguros 9,5%
Tipos de capacitación	Cursos largos y cortos, talleres y charlas	Cursos largos y cortos, talleres y charlas
Tipos de asesoría técnica	s/información	Comercial 20%, agrícola 33,3%, gestión 33,3% y otra 13,3%
Otros servicios prestados	s/información	Transporte 7,1%, Asesoría legal 35,7%, Asesoría técnica 35,7%, producción agroindustrial 7,1% y otros 14,3%
Evaluación de los productos y servicios ofrecidos	El 93% no la realiza	El 71,4% de las IMFS lo realiza
Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.		

A este nivel del desarrollo, sólo queda analizar brevemente los resultados y las comparaciones entre los dos modelos (CRs e IMFs) en relación con el objetivo general propuesto, objetivo que consiste en *Evaluar el desempeño de los PMFs y de las IMFs rurales que funcionan en el estado Mérida, durante el período 2010-2014*. Efectivamente, se evaluó el desempeño de los PMFs e IMFs rurales que funcionan en el estado Mérida.

8.3. Matriz FODA

Ahora bien, a continuación se presenta el análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades, y amenazas (FODA) de ambas instituciones expuesto en la Tabla 286. Este análisis complementa los resultados registrados previamente y permite disponer de una visión amplia acerca del desempeño de las mismas.

Tabla. 286. Matriz FODA de las CRs

F O R T A L E Z A S	1. Distribuidas por todos los municipios del estado Mérida.
	2. Se han mantenido en el tiempo desde el año 1998.
	3. Estructura de propiedad local.
	4. El capital es aportado en su totalidad por los socios, mediante la compra de CCP.
	5. El costo de los CCP es accesible a los pobladores rurales.
	6. No dependen de ningún subsidio externo ni de los aportes del Estado.
	7. Disponen de normas internas de funcionamiento.
	8. Fijación de políticas y procedimientos a nivel local.
	9. Toma de decisiones localizadas en cada CR.
	10. Las decisiones son tomadas por los miembros de la JD.
	11. Los miembros de la JD son de la localidad.
	12. La máxima autoridad es la asamblea de socios.
	13. La asamblea se reúne periódicamente, mínimo una vez al mes
	14. Todos los socios se conocen.
	15. Gran compromiso de sus miembros.
	16. Existe un elevado nivel de confianza entre los socios.
	17. Se reúnen en la localidad donde opera la CR, ya sea en sede propia, alquilada o prestada.
	18. Persiguen objetivos consistentes con las microfinanzas rurales.
	19. Semanalmente la JD recibe las solicitudes de crédito.
	20. Para obtener crédito el prestatario debe ser socio tipo A y disponer de uno o dos fiadores de la propia CR y vivir en la comunidad donde opera dicha CR.
	21. La duración del proceso de solicitud y aprobación del crédito no excede de una semana (con la excepción de los nuevos socios, para ellos es un mes).
	22. La aprobación de los créditos está a cargo del CC.
	23. El crédito se liquida en efectivo.
	24. Seguimiento continuo al pago de los microcréditos.
	25. La recuperación de los créditos está a cargo del CC, en las reuniones semanales de la JD
	26. Cada prestatario recibe en promedio seis créditos por año.
	27. La selección de los prestatarios se realiza mediante reuniones de motivación (asamblea de socios) y programas de capacitación.
	28. El principal incentivo en el pago puntual es el reembolso de los intereses cobrados por adelantado.
	29. Apoya a la micro y pequeña empresa rural y a pequeños productores agrícolas.
	30. La tasa de interés aplicada a los microcréditos es el promedio de la tasa activa de los principales bancos del país.
	31. La principal garantía es la fianza solidaria.
	32. Los costos de transacción son mínimos.
	33. Los problemas de riesgo moral y selección adversa son mínimos.
	34. Disponen de programas de ahorro (socios tipo B).
	35. Las exigencias para ahorrar son mínimas.
	36. La mayoría de los prestatarios son mujeres.
	37. Participan niños como socios tipo B.
	38. La mayoría de los prestatarios se ubica en edades entre 31 y 60 años.
	39. La mayoría de prestatarios obtiene ingresos promedio mensuales entre 1.500,00 y 5.000,00.
	40. Ofrecen servicios de capacitación, mediante cursos largos, cortos y talleres.
	41. Cuentan con niveles adecuados de autosuficiencia operativa (AO).
	42. Han demostrado ser sustentables en el tiempo.

O P O R T U N I D A D E S	<ol style="list-style-type: none"> Expandirse hacia comunidades donde aún no operan. Atraer nuevos socios tipo A y B en las comunidades donde operan. Generar alianzas y/o redes entre CRs en el municipio, en el Estado y a nivel nacional. Obtener asesoría en la implantación de manuales, normas, sistemas administrativos y contables. Fortalecer la capacitación mediante alianzas con instituciones de educación media, técnica y universitaria, tanto públicas como privadas. Ofrecer más créditos por socio y a un mayor número de socios. Diversificar la orientación del crédito hacia otros sectores del medio rural. Fomentar el financiamiento de actividades que generen valor agregado al proceso agrícola. Ofrecer tasas atractivas para los depósitos de ahorro de los socios tipo B. Abrir cuentas bancarias de cada CR para establecer relación con la banca, crear mayores controles y oportunidades de negocio Exigir el registro periódico y completo de todos los ingresos y gastos de cada CR. Obtener financiamiento de mediano y largo plazo de instituciones públicas y privadas. Realizar inversiones de largo plazo, en bienes muebles e inmuebles. Generar oportunidades de empleo en el medio donde operan. Detectar posibles innovaciones en microfinanzas rurales factibles de poner en práctica en el medio donde opera cada CR.
D E B I L I D A D E S	<ol style="list-style-type: none"> Ausencia de normas sobre procesos administrativos y de sistemas y procedimientos. Ausencia de cuentas bancarias de cada CR. Ausencia de seguimiento al uso de los microcréditos. Ausencia de créditos grupales. Ausencia de analistas de crédito. Ausencia de deducciones para seguro y fondo de contingencias. Ausencia de ahorro como condición del préstamo. Tasa de rendimiento promedio de los ahorros muy baja. Prioridad al sector agrícola en desmedro del resto del medio rural. Prevalencia del pago de los créditos de forma mensual. Escasa emisión de información administrativa y financiera. Ausencia de administradores y contadores a nivel técnico y/o profesional. Bajo número promedio de clientes de crédito. Bajo número promedio de clientes de ahorro. Limitada capacidad de generación de empleo. Orientación de los microcréditos con prioridad al proceso de siembra y cosecha. Ausencia de asistencia técnica. Ausencia de seguro a los créditos y al ahorro. Elevados niveles de activo circulante y de proporción de fondos inactivos. Bajos o casi nulos niveles de endeudamiento de largo plazo. Bajos niveles de rotación y de rentabilidad sobre el activo Moderados niveles de rentabilidad sobre el patrimonio. Posición conservadora en financiamiento e inversiones de mediano y largo plazo.
A M E N A Z A S	<ol style="list-style-type: none"> La situación social, económica y política del país. El elevado costo de las materias e insumos por efecto de la inflación. La presencia de los usureros. Los riesgos propios de la actividad agrícola. Desmotivación de los socios por bajos rendimientos. El éxodo del medio rural al urbano. Carencia de apoyo externo.
<p>Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.</p>	

Tabla 287. Matriz FODA de las IMFs

F O R T A L E Z A S	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atienden a todos los municipios del estado Mérida. 2. Se han mantenido en el tiempo desde su creación. 3. Disponen de leyes y normas que las regulan (Ley General de bancos y Ley de Microfinanzas). 4. Disponen de normas internas de funcionamiento. 5. Persiguen objetivos consistentes con las microfinanzas rurales. 6. Generan empleo. 7. Disponen de analistas de crédito. 8. Cuentan con personal de nivel técnico y universitario. 9. El personal es nativo de Mérida. 10. Los analistas de crédito reciben y analizan las solicitudes de los créditos. 11. Los analistas coordinan sus actividades con las otras instancias de la IMF. 12. Los créditos los depositan en cuentas corrientes de los clientes. 13. Reportan informes mensuales de control de pagos y atrasos. 14. Presentan planillas de inspección de reporte del uso del crédito. 15. Utilizan la metodología de crédito individual y grupal. 16. Seleccionan de los prestatarios mediante programas de capacitación. 17. Incentivan el pago oportuno mediante garantía de otro financiamiento. 18. Atienden a la pequeña empresa rural, al pequeño y mediano productor agrícola. 19. Priorizan el financiamiento de un proceso productivo y/o empresa en marcha. 20. Ofrecen programas de crédito, de capacitación de asesoría técnica y legal y de seguro a los créditos. 21. En capacitación, ofrecen cursos cortos y largos, talleres y charlas. 22. Ofrecen asistencia técnica en las áreas comercial, agrícola y de gestión. 23. Evalúan los productos y servicios ofrecidos.
O P O R T U N I D A D E S	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear oficinas o agencias en cada municipio, cerca de las comunidades rurales del estado. 2. Establecer alianzas con financieras privadas para crear instituciones microfinancieras independientes de los aportes del estado. 3. Establecer alianzas con instituciones educativas para formar a los analistas de crédito y a todo el personal. 4. Establecer alianzas con otras IMFs privadas como las CRs a objeto de replicar metodologías rurales exitosas. 5. Promover los programas de ahorro en el medio rural. 6. Diversificar la orientación del crédito hacia todo el medio rural. 7. Generar alianzas y redes entre las IMFs. 8. Contratar analistas en cada comunidad. 9. Producir información estadística a nivel local, municipal y estatal. 10. Fomentar el financiamiento de actividades que generen valor agregado al proceso agrícola. 11. Ofrecer tasas atractivas para los programas de ahorros que se implementen. 12. Detectar posibles innovaciones en microfinanzas rurales factibles de poner en práctica en el medio donde opera cada IMF.

D E B I L I D A D E S	<ol style="list-style-type: none"> 1. Todas son instancias financieras públicas. 2. El fondo para los créditos es aportado en su totalidad por el Estado. 3. Las instancias públicas son las que fijan las políticas y procedimientos. 4. Todas las decisiones son tomadas por instancias de carácter público. 5. Las decisiones son tomadas a nivel central en las sedes ubicadas en Caracas, en las instituciones nacionales y a nivel del gobierno estatal en la institución estatal. 6. El lugar de relación con los prestatarios es las respectivas agencias regionales. 7. El proceso de solicitud de créditos exige entrevista, llenado de planilla, consignación de documentos y presentación de proyecto. 8. El lapso entre la solicitud y la aprobación puede durar hasta noventa días. 9. EL control de pagos y atrasos es mensual. 10. Los prestatarios deben estar bancarizados para depositarle el crédito en su cuenta bancaria. 11. Periodicidad variada en la evaluación del uso del crédito. 12. No hay claridad acerca de quién es responsable de la evaluación del uso del crédito. 13. No disponen de registros contables a nivel regional. 14. No disponen de informe de calidad de cartera. 15. El lapso de vigencia de los créditos más común es de 1.080 días. 16. La tasa de interés aplicada a los créditos es subsidiada 17. Exigen garantías diversas. 18. No exigen ahorro como condición del préstamo. 19. Están enfocadas hacia el sector agrícola y no hacia el medio rural en general. 20. El prestatario debe dedicarle hasta 30 días al proceso de solicitud del crédito. 21. El prestatario debe acudir varias veces a la agencia principal. 22. La periodicidad en el pago de los créditos es mensual. 23. Los analistas se desempeñan a nivel de oficina principal. 24. En dos casos los analistas son evaluados una vez al año. 25. Los analistas no reciben incentivo económico por manejo eficiente de la cartera. 26. No disponen de programa de ahorro (a excepción del Banco del Pueblo). 27. Problemas de riesgo moral y selección adversa por asimetrías de información. 28. Morosidad en los programas de crédito. 29. A nivel regional no se dispone de datos estadísticos de distribución de los prestatarios por: 30. Sexo, nivel educativo, edad, nivel de ingresos, composición familiar 31. Capacidad de generar empleo, a su grupo familiar y a la comunidad 32. Número y monto promedio de crédito por prestatario 33. Número y monto promedio de la cartera total de crédito 34. Ausencia de información económico-financiera para evaluar el desempeño financiero 35. Ausencia de indicadores financieros 36. No se evidencia garantía de sustentabilidad de los programas de crédito, ni de la institución
A M E N A Z A S	<ol style="list-style-type: none"> 1. La caída de los precios del petróleo. 2. Peligro de sostenibilidad de las IMFs públicas por insuficiencias presupuestarias del estado. 3. La situación social, económica y política del país. 4. El elevado costo de las materias e insumos por efecto de la inflación. 5. La presencia de los usureros. 6. Los riesgos propios de la actividad agrícola. 7. Desmotivación de los socios por bajos rendimientos. 8. El éxodo del medio rural al urbano.
<p>Nota. Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.</p>	

Como se observa en el análisis FODA de las IMFs públicas contenido en la Tabla 299, no se incluye la ONG PAT, a pesar de que merece especial atención, por sus características particulares. El PAT reporta, entre sus fortalezas, una orientación de los microcréditos hacia el agroturismo en el medio rural, cuenta con analistas de crédito con nivel profesional, quienes visitan las comunidades atendidas una vez al mes y reciben incentivos por colocación y por recuperación (2% en cada caso). Los microcréditos van dirigidos a quienes hayan participado en la capacitación ofrecida en cada zona y pertenezcan a la Asociación MUCUSUR, la cual ofrece respaldo al momento de obtener el crédito. El analista verifica que cada beneficiario ejecute el proyecto, como lo planteó originalmente, además de chequear las compras realizadas, el mencionado proyecto lo desarrollan conjuntamente con el analista de crédito del PAT. La ONG PAT trabaja articulada con el Banco de la Mujer, de esta forma, las solicitudes de crédito no atendidas las canaliza hacia dicho banco.

La aprobación de los créditos se realiza en dos instancias, en primer lugar, por parte de un comité de la comunidad y luego por parte de un comité central. Los plazos de vencimiento se fijan de acuerdo con cada temporada turística y los intereses se fijan con base en la tasa prevista por la banca para el sector turismo y los costos de transacción son nulos por contar con el respaldo de la asociación creada por el proyecto. Si los clientes cancelan anticipadamente les reembolsan los intereses y en los proyectos financiados trabajan los miembros de la familia y la mayoría de beneficiarios poseen educación primaria. El PAT ofrece capacitación permanente en áreas como atención al cliente, preparación de alimentos, hospitalidad, guiatura, primeros auxilios, mercadeo e informática, dirigida hacia los dueños y familiares de las mucoposadas. El PAT, a pesar de ser exitoso en la asignación de microcréditos con fomento del agroturismo y creación de las mucoposadas en las zonas rurales del estado Mérida, tiene debilidad por ser una ONG, pues no está autorizada para captar ahorros de sus socios, lo que pone en riesgo sus sustentabilidad, si no se reciben los aportes de los donantes, en este caso, de la Unión Europea. No se obtuvo información financiera del PAT para realizar el análisis financiero.

Al retomar el análisis FODA de las CRs y de seis IMFs públicas, se destaca en las CRs un mejor desempeño en comparación con las IMFs públicas; esto se demuestra al revisar el análisis FODA de ambos grupos, si bien en ambas tablas se registran un número importante de fortalezas, las CRs superan en calidad y en cantidad sus fortalezas presentes, por cuanto se asocian con las características de las experiencias exitosas en microfinanzas rurales documentadas en el Capítulo III. Las CRs reúnen los principales atributos que toda IMF debe tener, como independencia de subsidios y del Estado, elevado sentido de compromiso y cohesión entre los socios, aunado a la cercanía física. Todo esto reduce el riesgo moral y la selección adversa, trámites sencillos y rápidos entre muchas otras fortalezas.

Las debilidades se asocian a la falta de normas, manuales, procedimientos de registro y controles administrativos y contables de la información dada en cada CR; en general vinculadas con la ausencia de sistemas de información apropiados, que incluyen el manejo de cuenta bancaria con los fondos de cada CR, la falta de seguimiento del uso del crédito, como mecanismo de control, la ausencia de programas de asistencia técnica, como actividades complementarias para garantizar el buen uso del crédito, la no exigencia de ahorro obligatorio como parte del préstamo y de seguro de los préstamos y de un aporte para contingencias, como medidas que prevén contingencias y permiten optimizar la gestión del programa de créditos. Asimismo, la alta concentración de la cartera en el sector agrícola, en desmedro del resto de los sectores del medio rural, busca diversificar riesgo, rendimiento y ampliar la cobertura hacia otros sectores productivos e igualmente importantes. Como se observa, las debilidades presentes en las CRs no son estructurales, ni significan cambios profundos que desvirtúen su esencia, por el contrario la superación de las mismas potenciaría considerablemente su presencia en el medio rural del estado Mérida y del país.

En cuanto al análisis financiero de las catorce CRs que suministraron información contable, las debilidades más destacadas tienen que ver con elevados niveles de activo circulante y de proporción de fondos inactivos, lo cual acarrea la presencia de

inversiones circulantes con la consecuente pérdida del poder adquisitivo por efecto de la inflación. Asimismo, se muestran bajos o casi nulos los niveles de endeudamiento de largo plazo, lo que impide aprovechar oportunidades de invertir en bienes de capital y crecer como organización. También son bajos los niveles de rotación y de rentabilidad sobre el activo, lo que evidencia subutilización de los mismos, en particular el activo circulante como el de mayor presencia en los balances de las CRs evaluadas. Así también, son moderados los niveles de rentabilidad sobre el patrimonio que repercute en menores rendimientos a los socios, con una posición conservadora en cuanto a financiamiento e inversiones de mediano y largo plazo. De nuevo, cabe destacar que estas debilidades se asocian no solamente con las políticas de cada CR, sino con la ausencia de adecuados sistemas de control, registro y procesamiento de la información en cada CR.

Las oportunidades de las CRs son enormes, dada su credibilidad y posicionamiento en el medio rural como alternativa microfinanciera viable. Las CRs debieran expandirse tanto a lo interno, al incrementar el número de créditos a los socios actuales, así como a través de la incorporación de nuevos socios y aperturas de nuevas CRs en los ámbitos donde no tienen presencia.

Las alianzas estratégicas son fundamentales para que las mismas cuenten con el apoyo necesario para potenciar las fortalezas, superar las debilidades presentes y contrarrestar las amenazas. En función de la estructura conservadora de las CRs, sería posible plantearse negociar financiamientos de mediano y largo plazo que permitan realizar inversiones productivas en beneficio de los asociados, sin desvirtuar su razón de ser. Finalmente, las amenazas son mínimas, las cuales pueden ser contrarrestadas con las fortalezas y oportunidades disponibles.

Al observar el análisis FODA de las seis IMFs públicas, sus fortalezas son menores que las de las CRs y sus debilidades son mayores que las de las CRs, lo cual las aleja de los modelos de IMFs exitosas. Si se observan las principales fortalezas, se encuentra que están asociadas a la presencia de instituciones establecidas a través de

leyes, normas y procedimientos de regulación; así también se benefician de asignaciones presupuestarias del Estado producto de la renta petrolera, lo cual les ha permitido mantenerse durante estos años. Cuentan además, con personal remunerado y con programas de asistencia técnica y capacitación.

Sin embargo, las debilidades, a pesar de no ser mayores en cantidad comparadas con las de las CRs, son más difíciles de contrarrestar si se tiene en cuenta el modelo de IMFs rurales exitosas y las lecciones de microfinanzas rurales, expuestas por González-Vega (2002). Tales debilidades se asocian con problemas estructurales de políticas públicas, pues las características de estos entes las asimila más con el modelo de las IECA (previamente documentado en el Capítulo II), que con el modelo de sistemas financieros basados en la información (como podría ser el de las CRs). El modelo de las IECA ha demostrado ser ineficiente en su orientación hacia las finanzas rurales, por lo que la superación de dichas debilidades, que en esencia se corresponden con un cambio de metodología, no depende solamente de quienes toman las decisiones en cada institución, menos aún de quienes hacen vida en las mismas, sino de la direccionalidad de las políticas públicas dirigidas a ese sector.

Tal y como operan las IMFs públicas evaluadas, son pocas las oportunidades que tienen para llegar a ser exitosas desde la perspectiva de las microfinanzas rurales. De hecho, también las oportunidades del entorno dependerán de la orientación de las políticas públicas. Incluso, plantearse innovaciones, sea como réplicas de alguna de las documentadas en el Capítulo III, o como nuevas propuestas, sólo será posible si se cuenta con un entorno macroeconómico y legal proclive a desarrollarlas.

El análisis FODA, previamente desarrollado, aunado al análisis comparativo de CRs e IMFs *presenta suficientes argumentos para confirmar que, en términos de desempeño, las CRs reportan mejores resultados a partir de las experiencias e innovaciones en microfinanzas rurales exitosas en su campo.*

REFERENCIAS

- Banco Agrícola de Venezuela, BAV. (2015). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.bav.com.ve/> [Consulta: 2016, enero 5]
- Banco de Desarrollo de la Mujer. (2015). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.banmujer.gob.ve/> [Consulta: 2016, marzo 30]
- Contreras, I. (2005). *Glosario y formulario de administración financiera*. Mérida, Venezuela: Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.
- Fondo Merideño para el Desarrollo Económico Sustentable, FOMDES (2014). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.fomdes.gob.ve/> [Consulta: 2014, junio 9]
- Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista, FONDAS (s.f.). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://fondas.gob.ve/> [Consulta: 2016, enero 5]
- Fundación de Capacitación e Innovación para Apoyar la Revolución Agraria (CIARA), (2015). *Registro de cajas rurales ubicadas en el estado Mérida*. Mérida.
- Fundación Programa Andes Tropicales PAT. (s.f.). [Página Web en Línea]. Disponible: <http://www.andestropicales.org/> [Consulta: 2014, junio 15]
- González-Vega, C. (2002). Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales. En M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias de América Latina y el Caribe* (pp. 55-68). Lima: CEPES, Academia de Centroamérica y BID.
- Ledgerwood, J. (2000). *Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera* [Documento en línea]. Disponible: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2000/06/16953513/microfinance-handbook-institutional-financial-perspective-manual-de-microfinanzas-una-perspectiva-institucional-y-financiera> [Consultado: 2015, diciembre 16]
- Micro Rated Incorporated (2014). *Guía técnica: indicadores de desempeño financiero y social para instituciones microfinancieras*.

CONCLUSIONES

C O N T E N I D O

- 1. Conclusiones**
- 2. Recomendaciones**
 - 2.1. A las cajas rurales (CRs)**
 - 2.2. A las instituciones microfinancieras (IMFs)**
 - 2.3. A la ONG Programa Andes Tropicales (PAT)**
 - 2.4. A las instancias públicas nacionales y regionales**
 - 2.5. A las instituciones técnicas y universitarias**
- 4. Futuras líneas de investigación**
- 5. Limitaciones de la investigación**

CONCLUSIONES

El estudio investigativo sobre el *Desempeño de las cajas rurales (CRs) e instituciones microfinancieras (IMFs) rurales del estado Mérida*, generó las siguientes reflexiones:

- En relación con las características generales de las CRs, se tiene que son organizaciones privadas de carácter local, con antigüedad promedio de trece años, con estructura de propiedad a través de la participación de los socios tipo A, quienes aportan el capital mediante la compra de certificados de contribución patrimonial. Disponen de una junta directiva elegida democráticamente con potestad para ejecutar las decisiones de la asamblea de socios, la cual representa máxima instancia de la CRs, sus objetivos básicos son contribuir con la mejora de la calidad de vida de los pobladores del medio rural, con el desarrollo del sector agrícola y con la reducción de la pobreza. Las CRs disponen de normativas internas propias, los procedimientos son sencillos y rápidos, los mismos se desarrollan en las sedes de cada CR, la relación con los prestatarios se realiza igualmente en la CR, no disponen de personal asalariado, el proceso de intermediación es todo en efectivo.
- En cuanto a las características generales de las IMFs, se incluyen seis instituciones públicas y una ONG privada. El criterio de inclusión en este grupo es que manifestaron dar pequeños créditos a pequeños productores agrícolas. Las IMFs demuestran fijación de políticas y procedimientos, pero a excepción de la ONG que depende de instancias internacionales (Unión Europea), la toma de decisiones y los aportes de capital, obedece en su totalidad al estado (nacional y regional). Asimismo, son regulados por la Ley General de Bancos, Ley de Microfinanzas, Ley de Cooperativas y otras, además disponen de normas y procedimientos internos, cuentan con personal asalariado a nivel técnico y universitario. Asimismo, establecen relación con los prestatarios en el caserío, en la oficina y en los consejos comunales, la liquidación del crédito se hace

mediante depósito en cuenta del cliente o mediante entrega de cheque, en la ONG se combina entrega de efectivo con entrega de insumos, el seguimiento del pago y uso del crédito lo realiza el técnico de campo, en otros casos la gerencia de control y seguimiento, los becarios, o los promotores de recuperación.

- En relación con las metodologías microfinancieras empleadas, se observa en las CRs utilizan el préstamo individual con tasa de interés comercial no subsidiada y su principal garantía es la fianza solidaria de uno o dos socios. Las principales deducciones son los intereses cobrados por adelantado y en algunos pocos casos, gastos administrativos. Los primeros montos son pequeños y los plazos son cortos. Los prestatarios son mayoritariamente pequeños productores agrícolas y pequeña empresa rural, seleccionados mediante reuniones de motivación (asamblea) y programas de capacitación. Hay una gran cercanía de los socios a la CR, quienes desarrollan una gran disciplina, compromiso y responsabilidad. Todas las CRs disponen del programa de ahorro, lo cual garantiza la intermediación financiera. El fiscal realiza mensualmente el control de pagos y atrasos y no hacen seguimiento del uso del crédito por exceso de confianza entre los socios. Como registros contables reportan el balance general y el estado de resultados bajo la responsabilidad de contadores externos.
- Las metodologías financieras empleadas por las IMFs es de crédito individual y grupos solidarios, montos de crédito elevados y plazos largos, selección de los prestatarios mediante promoción directa y programas de capacitación. La tasa de interés de los préstamos es subsidiada con exigencia de garantías diversas, desde prenda comercial, hipoteca, título de propiedad de la tierra y dos instituciones no exigen garantía. Sus principales clientes son del sector agrícola y la ONG se orienta al turismo rural. El proceso hasta obtener el crédito puede durar un mes, los costos incurridos son bajos y los pagos son mensuales o al vender la cosecha o por temporada turística en el caso de la ONG. Disponen de analistas de crédito de nivel técnico y universitario, quienes operan desde las oficinas ubicadas en la ciudad de Mérida mientras que en las comunidades cuentan con delegados,

técnicos de campo y/o promotores. En la mayoría de los casos, los analistas no tienen autonomía, ni incentivos por manejo de cartera. En cuanto a los registros contables, en algunos casos reportan el informe de cartera y el estado de resultados, en menor medida, el balance general, los registros están bajo la responsabilidad de un contador interno y/o de las oficinas centrales de cada institución a nivel nacional y regional.

- En relación con la evaluación de desempeño, las CRs, ofrecen, además de ahorro y crédito, capacitación, mediante charlas y talleres, no ofrecen asistencia técnica, ni seguros a los créditos y ahorros, ni otros servicios, no realizan evaluación periódica de los productos y/o servicios ofertados.
- Adicionalmente en cuanto al desempeño financiero de las catorce CRs evaluadas, disponen de elevados montos de activo circulante, en particular efectivo en relación con el pasivo circulante y el promedio de la cartera pendiente (con tendencia a bajar a partir del período 2014). Además se observa baja capacidad de los activos totales para generar ingresos, con una leve tendencia a mejorar en el último período (2014). Adecuada participación de los costos de operación en el promedio de la cartera pendiente, con una leve tendencia al alza para el último período, sin embargo, se mantiene por debajo del promedio de la industria reportado para el año 2012. Moderados niveles de apalancamiento con leve tendencia al alza para el último período (2014) y en todos los años se presenta por debajo del promedio de la industria registrado para el año 2012. En todos los años analizados el endeudamiento a corto plazo se ubicó por arriba del 90%, el mismo está representado por los depósitos de ahorro.
- En cuanto a la rentabilidad sobre el activo, en todos los años se ubica por arriba del promedio de la industria para el período 2012, a pesar de reportar una tendencia a la baja para el último período (2014). La rentabilidad sobre el patrimonio presenta una tendencia al alza para el último período (2014) y se ubica en todos los años analizados por arriba del promedio de la industria para el

2012. El diferencial financiero presenta una tendencia a la baja para el último período (2014), esto en razón de que en la mayoría de las CRs analizadas el promedio de la cartera pendiente creció en una proporción mayor a los ingresos, lo cual debe ser objeto de una revisión más detallada, en la medida en que se disponga de información al respecto. Se evidencia autosuficiencia operativa en todos los años analizados pues los ingresos cubren los costos; sin embargo, se produce una disminución importante para el último período que debe ser objeto de una revisión más profunda.

- En relación con la evaluación de desempeño de las IMFs, no se obtuvo información sobre el desempeño financiero. No obstante, se consiguió información en cuanto a la calidad de servicio y cobertura, resaltando que ofrecen crédito, asistencia técnica en agricultura y gestión y comercial y capacitación, mediante talleres y charlas. Además ofrecen servicios de asesoría legal y técnica, en transporte y producción agroindustrial.
- Con base en el análisis realizado, al comparar las instituciones estudiadas con lo propuesto por la teoría en cuanto a características, metodología micro-financiera, alcance (cobertura y profundidad) y evaluación financiera, las CRs se asemejan más a las experiencias microfinancieras consideradas exitosas. Por el lado de las IMFs analizadas se asemejan a la estructura de las IECA, documentadas en el marco teórico y dependientes del estado en cuanto a los aportes de capital, procedimientos, funcionamiento y metodología.
- Al revisar el análisis FODA, se pudo determinar que las CRs muestran más fortalezas y menos debilidades que las IMFs. Las fortalezas de las CRs son sólidas y acordes con una adecuada metodología microfinanciera que le permite aprovechar las oportunidades presentes en el entorno, enfrentar las debilidades fácilmente superables a nivel local y contrarrestar las amenazas. Mientras, las debilidades presentes en las IMFs son de carácter estructural asociadas con un modelo de gestión y, por ende, vinculadas a las políticas públicas, por tanto no

depende de instancias locales, ni siquiera de quienes las dirigen a nivel regional y nacional.

- En Venezuela, las MFs apenas se están iniciando y aún queda un largo camino por recorrer, el cual puede ser muy prometedor en este campo si se adecúan las metodologías microfinancieras a cada realidad particular. Es de especial interés en este cometido la cobertura del medio rural, más allá de sólo atender al sector agrícola. En particular en el estado Mérida esto es de vital importancia, debido a su amplio territorio rural y su relevancia en la generación de empleos e ingresos.
- Finalmente, en la medida en que se logre buen desempeño, tanto de las CRs como de las IMFs, será posible contar con instituciones sólidas e independientes, con estructuras de propiedad amplias, objetivos claros y coherentes, juntas directivas democráticas, leyes y normas precisas, adecuados sistemas y procedimientos, metodologías microfinancieras innovadoras y acordes con la población, sistemas de información completos, actualizados y disponibles en cualquier momento, registros y reportes de información financiera transparentes. En conjunto, propiciará el funcionamiento de IMFs sostenibles en el tiempo, viables financieramente y orientadas hacia los sectores excluidos del sistema financiero formal, en el medio rural, lo cual, en definitiva se espera repercuta positivamente en la lucha contra la pobreza y propicie una mejora de la calidad de vida de los pobladores del sector rural.

RECOMENDACIONES

El estudio sobre el *Desempeño de las organizaciones e instituciones microfinancieras rurales del estado Mérida (período 2010-2014)*, generó las siguientes recomendaciones, presentadas por grupo de interés (CRs, IMFs, ONG PAT, Fundación CIARA, Gobierno nacional y regional e instituciones técnicas y universitarias):

A las cajas rurales (CRs)

- Mantener su autonomía, nivel de cohesión y compromiso de sus asociados.
- Dar la debida importancia a la generación de información financiera y no financiera clara y confiable acerca del desempeño de la CR, a objeto de realizar el seguimiento, evaluación y establecimiento de correctivos, en caso de ser necesario.
- Permitir el acceso público a la información financiera y no financiera de cada CR, con la finalidad de hacer los análisis y las comparaciones pertinentes y acceder a fuentes de financiamiento externas que posibiliten crecimiento y fortalecimiento de dichas CRs.
- Articular esfuerzos con otras CRs del municipio, del estado y del país, para generar sinergias, apoyos mutuos, articulación de esfuerzos y consolidación de ese importante movimiento de OMFs exitosas.
- Promover el restablecimiento de vínculos con la Fundación CIARA, para contar con apoyo logístico, asesoría, capacitación y demás beneficios.
- Permitir el acercamiento de instancias educativas, como las universidades, los tecnológicos y escuelas técnicas con miras a recibir la capacitación necesaria en pro de la mejora, crecimiento y consolidación de cada CR, sin perder en ningún momento la identidad y característica de ente local arraigado a cada comunidad donde opera.
- Divulgar los beneficios y logros alcanzados a fin de motivar la incorporación de más socios en cada comunidad.

- Replicar la experiencia exitosa de las CRs en aquellas comunidades rurales donde aún no existen.

A las instituciones microfinancieras (IMFs)

- Canalizar ante las instancias tomadoras de decisiones, la importancia de cobrar tasas de interés comerciales no subsidiadas por los microcréditos.
- Generar programas de ahorros a los pobladores del medio rural.
- Propiciar el verdadero trabajo de los analistas de crédito de forma cercana a las comunidades atendidas y con las características propias de su desempeño.
- Dar la debida importancia a la generación de información financiera y no financiera clara, y confiable acerca del desempeño de la IMF, a objeto de realizar el seguimiento, evaluación y establecimiento de correctivos, en caso de ser necesario.
- Publicar periódicamente la información relativa al desempeño de cada IMF.
- Articular esfuerzos con otras experiencias microfinancieras exitosas (caso CRs), para tomar las prácticas adecuadas hacia un mejor desempeño en el campo de las microfinanzas.
- Ampliar el ámbito de acción hacia aquellas comunidades rurales no atendidas por ninguna institución.
- Definir con claridad si sus programas se enmarcan en el campo de acción de las microfinanzas o si se mantienen bajo el esquema de las IECA.
- Realizar propuestas a las instancias tomadoras de decisiones, en cuanto a la fijación de políticas públicas coherentes y precisas en relación con el desarrollo de las MFs en Venezuela.

A la ONG Programa Andes Tropicales (PAT)

- Mantener el programa de microfinanciamiento dirigido al medio rural, específicamente al sector turismo (mucuposadas).
- Evaluar la capacidad de la ONG de mantener el programa, a pesar de que no llegase a recibir el subsidio de la Unión Europea.
- Articular esfuerzos con experiencias como las CRs para generar sinergias.
- Extender el programa hacia otras comunidades rurales del estado Mérida con atractivos turísticos.

A las instancias públicas nacionales y regionales

- Mantener la estabilidad macroeconómica mediante políticas monetarias y fiscales adecuadas.
- Involucrar al sector privado en la formulación de estrategias para reducir la pobreza, reconociendo expresamente su liderazgo en el desarrollo del sistema financiero con inclusión del microfinanciamiento.
- Adaptar sus marcos normativos para permitir a las instituciones financieras, de diverso tipo ofrecer sus servicios a los pobres.
- Invertir en innovaciones.
- Invertir en capacidad de supervisión.

A las Instituciones técnicas y universitarias

- Fomentar el desarrollo de investigaciones en el campo de las MFs
- Generar conocimiento científico en cuanto a la realidad de las MFs en AL, en Venezuela y en el estado Mérida.
- Producir información técnica adaptada a las necesidades de las IMF y OMFs presentes en el país y en el estado Mérida.
- Ofrecer programas de capacitación adecuados y oportunos a los miembros de las CRs y de las IMF existentes en el país y en el estado Mérida.

- Promover la creación de alianzas entre los distintos actores del campo de las microfinanzas.
- Articular diálogos con las instancias públicas y privadas vinculadas con las microfinanzas a objeto de contribuir con el adecuado desarrollo de este mercado, orientado a atender a los más pobres.

www.bdigital.ula.ve

FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

- El enfoque de desarrollo territorial rural y las microfinanzas rurales
- Los paradigmas de las MFs rurales y el desarrollo de experiencias MFs en Venezuela y en AL
- Fijación de políticas públicas para las MFs rurales y su aplicación en Venezuela. Revisión de la experiencia en diferentes países de AL y su aplicación al caso venezolano
- Fijación de normas de regulación prudenciales para el desarrollo de las MFs rurales y urbanas en Venezuela
- Las centrales de riesgo como requisito en el desarrollo de las MFs
- Diversificación de productos (ahorro, seguros, remesas, entre otros) ofertados por las IMFs
- Calidad y diversidad de los servicios que deben prestar las IMFs
- Inversiones necesarias en innovaciones de las MFs
- Necesidad de información confiable y oportuna de las IMFs
- La importancia del criterio de género en las MFs
- Impacto de las OMFs e IMFs en los sectores rurales y urbanos no bancarizados
- Impacto de la participación de la banca comercial y universal en las MFs en Venezuela
- Importancia de la intermediación financiera en las MFs
- Sistemas y programas contables y financieros adecuados a las OMFs y a las IMFs
- La información financiera de las OMFs e IMFs como base para la evaluación de desempeño financiera
- La información estadística sobre alcance (cobertura y profundidad) como base para la evaluación de desempeño no financiero
- La evaluación de desempeño financiero y no financiero como criterio para determinar la sustentabilidad de las OMFs y de las IMFs.

LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En primer lugar, la remota ubicación de algunas CRs que requerían vehículos rústicos, adecuados para tal fin. En segundo lugar, lo extenso del instrumento de recolección de datos, lo que requirió inversión importante de tiempo a cada CR a fin de tratar de recoger los datos necesarios en una visita (en algunos casos fue necesario visitar más de una vez cada CR). Por otra parte, algunas preguntas del instrumento no se entendían bien por lo que se debió realizar una entrevista aparte para aclarar los aspectos no entendidos, esto a pesar de que con base en la prueba piloto se hicieron correcciones.

La tercera limitante fue no haber podido acceder a la información financiera de las cuarenta y seis CRs encuestadas. Esta no estaba disponible pues no le dan suficiente importancia, los socios prefieren llevar ellos mismos sus controles o en otros casos, disponen de los servicios de un contador externo (pero la información no estaba al día o manifestaron no estar autorizados para suministrarla). Este hecho delimitó el análisis financiero a sólo catorce CRs.

En cuarto lugar, la información financiera obtenida se presenta en solamente dos estados financieros: balance general y estado de resultados, pues no suministraron el informe de cartera, ni el estado de movimiento de efectivo. Por lo tanto, apenas se pudieron aplicar los indicadores estándar propuestos para cualquier tipo de organización y dos adicionales: diferencia financiero (DF) y apalancamiento operativo (AO).

Por último, fueron las limitaciones para acceder a la información de las IMFs, de las cuales apenas se pudieron obtener algunos datos disponibles en sus oficinas ubicadas en la ciudad de Mérida. Asimismo, todos los registros y controles se llevan en las oficinas centrales ubicadas en Caracas, en algunos casos, manifestaron disponer de algunos datos pero no estar autorizados para suministrarlos. De hecho, no fue posible acceder a ningún tipo de información financiera.

ANEXOS

www.bdigital.ula.ve

1. Listado de CRs del estado Mérida (Tabla 288)

Nº	Municipio	Parroquia	Comunidad	Nombre de la caja rural	Dirección	Teléfono (CR)	Presidente	Teléfono (Presidente)
1	Alberto Adriani	Rómulo Gallegos	Km 49 El Taparo	La Unidad	Vía Santa Bárbara del Zulia, Carretera Km 49, Modulo Al Lado Del Ambulatorio	0	Antonio Dávila	0414-7411356
2		Héctor Amable Mora	Mocacay	Los Emprendedores de Mocacay	Vía Panamericana Al Pasar El Puente Chama, Entrada De Mocacay, Sector Los Planes De Mocacay, Casa Del Señor Juan Ávila	0	Ramón Molina	0414-7538017
3		Rómulo Gallegos	Onia	Luchadores De Culegria	Onia Culegria, Sector La Batea, Casa De La Señora Leny Cierra	0	Paulino Uzcátegui	0416-1745428
4	Antonio Pinto Salinas	Capital Santa Cruz De Mora	San Pedro	San Pedro	Sede Propia	0	Acacio Carrero	No Hay Cobertura
5		Capital Santa Cruz De Mora	Los Ranchos	El Progreso	Escuela De Los Ranchos	0426 8709855	José Gregorio Molina	0426 8709855
6		Capital Santa Cruz De Mora	El Mamón	Lomas De Betania	Casa De La Señora Auxiliadora Useche	0416 3758846	José Gregorio Guerrero	0416 3758846
7		Capital Santa Cruz De Mora	Cuchilla De Huacas	Cruz La Azulita	Casa Del Socio Ramón De Jesús Quintero	0275 8083987	Alirio Hernández	0416 4757071
8		Mesa Bolívar	Carabanchel	La Colmena	Sede Propia	0	Alba Salas	No Hay Cobertura
9		Capital Santa Cruz De Mora	Quebraditas De Mejías	Santísima Trinidad	Casa del Señor Maximino Chacón	0	Andrés Vivas	No Hay Cobertura
10		Capital Santa Cruz De Mora	El Rayal	La Esperanza	Casa del Señor Álvaro Duarte	0416 2910789	Eleuterio Contreras	0416 2910789
11		Santa Cruz	La Macana	La Macarena	Sector La Macana Alta.	0	Julio Cesar Ramírez	0416-0782668
12		Santa Cruz	Santa Marta	Santa Marta	Santa Cruz de Mora, Sector Santa Marta	0	Gustavo Zambrano	0416-2734384

13	Antonio Pinto Salinas	Mesa Bolívar	La Victoria	La Victoria	Sector La Victoria , Unidad Educativa La Victoria	0	Beltina Méndez	0416-2734386
14	Aricagua	Capital	Los Azules	La Inmaculada	Torrefactora De La Comunidad	0274 5117478	Melecio Marquina	0274 5117478
15		Capital	Pueblo Viejo	La Milagrosa	Sede Propia	0416 1742242	Hilario Rodríguez	0416 1742242
16		Capital	La Vega	Nuestra Señora Del Carmen	Casa Del Señor Vicente Torres	0426 5749231	Vicente Torres	0426 5749231
17		Campo Elías	Mucupuen	Santa Rosa	Sede Propia	0416 1326087	Alfredo Dugarte	0416 1326087
18	Arzobispo Chacón	El Molino	Quebrada Del Barro	Quebramol	Sede Del Consejo Comunal	0	Gisela De Rondón	No Hay Cobertura
19		El Molino	Mesitas De Capuri	La Alegría Del Mañana	Escuela De La Comunidad	0275 2675363	Teresa Rivas	0275 2675363
20		Mucuchachi	La Palmita	Divino Niño	Escuela De La Comunidad	0275- 8681185	María E. Fernández	0275- 8681185
21		Mucuchachi	Mucuchachi	El Ataque	Casa De La Señora Isabel Dávila	0	Onias Varilla	No Hay Cobertura
22		Chacantá	Mijará	San Isidro Labrador	Escuela De La Vega	0	Aquilino Sosa	No Hay Cobertura
23	Campo Elías	Jaji	Paramito	Rio Blanco	Jaji, Sede Del Comando De Policía Mistaja	0	Carlos Lenin Flores	0416-3789819
24		La Mesa	El Portachuelo	El Progreso	La Mesa De Ejido, Sector Santa Rosalía, Unidad Educativa Mucusuri	0	Maribel Rojas Rondón	0416-4708458
25	Caracciolo Parra y Olmedo	Florencio Ramírez	Tucanicito	El Fruticultor	Vía Panamericana, Sector Tucanicito, Galpón Frente A La Carretera Panamericana	0	Freddy Cardozo	0414-7152996
26		Florencio Ramírez	La Marisela	La Colmena	Sector La Marisela, Unidad Educativa Bolivariana La Marisela	0	Fabriciano Pérez	0414-7527935
27		Florencio Ramírez	Tucani	Mesa Julia	Sector Mesa Julia Bajo, Casa Del Señor Francisco Avendaño	0	Gregorio Viloría	0414-7518556

28	Caracciolo Parra y Olmedo	Florencio Ramírez	El Pinar	Árbol De Las Tres Raíces	Vía Panamericana, Sector El Pinar, Sede Del Multihogar Detrás De La Cancha.	0	Josefina Ruiz	0414-7315812
29	Cardenal Quintero	Las Piedras	Motumbo-Aracay	Niño Jesús	Casa Del Señor Pedro Rondón	0274-4166372	José De Los Reyes Rondón	0274-4166372
30		Las Piedras	Cañutal	Nuestra Sra. Valle	Escuela De La Comunidad	0274-4173326	Elaudelino González	0274-4173326
31	Guaraque	Rio Negro	Quebrada Seca	La Esperanza De Nuestro Futuro	Escuela De La Comunidad	0416 8737969	Amparo Contreras	04168737969 02754118994
32	Julio Cesar Salas	Capital	Mesa Bonita	Mesa Bonita	Sede Propia	0416 5623157	Jesús Moscó	0416 5623157
33		Capital	El Albarical	Albarical	Casa De La Flia. De Eduardo Palomares	0416 5775977	María Del Carmen Peña	0416 5775977
34	Justo Briceño	Capital	Trementinos	Trecerap	Residencia De Nelson Moreno	0	Nelson Moreno	No Hay Cobertura
35		Capital	Jumangal	La Unión	Residencia De La Señora Juana López	0	Juana López	No Hay Cobertura
36	Miranda	Piñango	Timotes	Comuniban		0	Oscar Jesús Ramírez	0416-8741995
37		Andrés Eloy Blanco	Chachopo	Alternaban		0	Alfonso Ramírez	0
38		Piñango	Paramito Alto	Mancomunidad Indígena		0	Regulo Ramírez	0
39	Obispo Ramos de Lora	Eloy Paredes	Loma De Piedra	San Isidro	Escuela De Loma De Piedra Y Escuela De Ranchería (Rotativa)	0424 7491098 0416 1372296	Carlos Ramírez	0424 7491098 0416 1372296
40		San Rafael De Alcázar	Corazón De Jesús	Bankrico	Escuela De Corazón De Jesús Y Sede Del Consejo Comunal De Rio Perdido (Rotativa)	0416 4202377	Gabriela Parra	0416 4202377
41		Eloy Paredes	Mata De Coco	Mi Futuro	Vía Panamericana, Sector Mata De Coco, Casa De La Cultura Mata De Coco	0275-4147369	Ángel Torres	0414-1777797

42	Obispo Ramos De Lora	Eloy Paredes	Capazon	Dr. José Gregorio Hernández	Vía Panamericana, Sector Caño Zancudo, Casa De La Señora Zenaida Varela.	0	Guillermo Zambrano	0275-2671764
43	Pueblo Llano	Pueblo Llano	Pueblo Llano	Pueblo Llano				
44	Rangel	San Rafael	Gavidia Mucuchíes	Los Incinillos	Calle Principal, Casa Comunal Gavidia	0	Luis Castillo	0274-6581842
45		La Toma	Apartaderos	Piedras Blancas	Sector San Isidro, Casa Comunal Apartaderos	0	Martin Pérez	0414-3742104
46		San Rafael	Mixteque Mucuchíes	Sierra Nevada	Mixteque Sector Las Tunitas, Casa Comunal Mixteque	0	Román Dávila	0424-7164192
47	Rivas Dávila	Gerónimo Maldonado	Bailadores Bodoque	Ramón Devia	Sector Ramón Devia, Bodoque Bajo, Casa De La Señora Digna Vivas	0	Digna Vivas	0416-4757002
48		Gerónimo Maldonado	Bailadores La Playa	El Porvenir	Sector Rincón De La Laguna, Unidad Educativa Rincón De La Laguna	0	Coromoto Castro	0416-8737623
49		Capital	Maríño	Los Lirios				
50	Sucre	Estanques	Quebrada Del Loro Bajo	Sagardo Corazón de Jesús	Capilla De La Comunidad	0275-4148838	Abelardo Araque	0275-4148838
51		San Juan	Los Llanitos	Los Llanitos	Sede Propia	0416-6749965	Fidel Angulo	0416-6749965
52		Pueblo Nuevo	Cabuyal	Rosa Mística	Casa Del Sr. Martín Guillen	0414-7165558	Arminda Márquez	0414-7165558
53		Estanques	Sabaneta	Sabaneta Chucharrones	Sede Propia	0416-0714686	Maide Pereira	0416-0714686
54		Estanques	Quebrada Del Loro Alto	Quebrada Del Loro Alto	Capilla De La Comunidad	0416-2739885	Isaac Rangel	0416-2739885
55		Estanques	El Hato	San Rafael De Hato	Sede Propia	0416-9732266	Carlos Gutiérrez	0416-9732266
56		Estanques	Mococho	Nuestra Señora Del Carmen	Sede Propia	0	Emiliano Hernández	No Hay Cobertura
57		Chiguará	La Roncona	San Antonio De Padua	Sede Propia	0416-4793808	Alexis Zambrano	0416-4793808

58	Sucre	La Trampa	La Sabana	San Pedro De La Sabana	Escuela de la Comunidad	0414-7565466	Rigoberto Hernández	0414-7565466
59	Sucre	Estanques	San Antonio	Santísimo Sacramento	Casa Cural	0274-4175766	Lorenzo Araque	0274-4175766
60	Sucre	Estanques	El Rincón Del Jarillal	Santa Rita De Cacia	Escuela De La Comunidad	0	Jorge Luis Prieto	No Hay Cobertura
61	Sucre	Chiguara	Chiguara	Chiguara	Avenida Ricaurte, Frente A La Plaza Bolívar De Chiguara, Sede Casa De La Cultura Los Chiguaraes	0275-2688474	Erquin Mendoza	0416-3700105
62	Sucre	La Trampa	La Trampa	San Isidro Labrador	Comunidad La Trampa, Salón De Reuniones Frente A La Laguna De La Trampa	0	Lubin Díaz	0414-5937827
63	Zea	Zea	El Playón	Gibecupalca	Sector El Playón Zea Mérida	0416-4725854	José Herles Márquez	0416-4725854
64	Zea	Zea	Los Giros	La Roca	Sector Los Giros Zea Mérida	0416-4773151	Ramón Escalante	0416-4773151
65	Zea	Caño El Tigre	El Bosque	El Bosque	Sector El Bosque Caño El Tigre Zea Mérida	0426-8708541	Luis Echeverry	0426-8708541
66	Zea	Zea	Santa Bárbara	El Gran Provenir	Sector El Chuco Santa Bárbara Zea Mérida	0275-4155503	Aidee Rojas	0414-9777419

2. Listado de IMFs del estado Mérida (Tabla 289)

Institución	Tipo
Banco del Pueblo Soberano	Público, nacional
Banco de la Mujer	Público, nacional
Banco Agrícola de Venezuela (BAV)	Público, nacional
Fondo de Desarrollo Agrario Socialista (FONDAS)	Público, nacional
Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI)	Público, nacional
Fondo Merideño de Desarrollo Económico y Social (FOMDES)	Público regional
Cartera de Microcrédito de la ONG Programa Andes Tropicales (PAT)	Privado

www.bdigital.ula.ve

3. Instrumento de recolección de datos en las CRs

<i>INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA CRs</i>
RACTERIZAR LOS PMFS Y LA IMFS RURALES, TANTO PÚBLICOS COMO PRIVADOS, EN FUNCIONAMIENTO EN EL ESTADO MÉRIDA, DURANTE EL PERÍODO 2010-2014.

INFORMACIÓN GENERAL

Fecha de la entrevista:	<input type="text"/>																								
Nombre del entrevistado:																									
Función que cumple en la Caja Rural																									
Miembros de la junta directiva	<table border="1"> <tr> <td>Presidente</td> <td><input type="text"/></td> <td>Sec. de Actas</td> <td><input type="text"/></td> <td>Tesorero (a)</td> <td><input type="text"/></td> <td>Fiscal</td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input type="checkbox"/></td> <td>Comité de crédito</td> <td><input type="text"/></td> <td>Vocal</td> <td><input type="text"/></td> <td>Socio (a)</td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Tipo</td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Presidente	<input type="text"/>	Sec. de Actas	<input type="text"/>	Tesorero (a)	<input type="text"/>	Fiscal	<input type="text"/>	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Comité de crédito	<input type="text"/>	Vocal	<input type="text"/>	Socio (a)	<input type="text"/>							Tipo	<input type="text"/>
Presidente	<input type="text"/>	Sec. de Actas	<input type="text"/>	Tesorero (a)	<input type="text"/>	Fiscal	<input type="text"/>																		
SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Comité de crédito	<input type="text"/>	Vocal	<input type="text"/>	Socio (a)	<input type="text"/>																		
						Tipo	<input type="text"/>																		
Número de socios:	<table border="1"> <tr> <td>Tipo</td> <td><input type="text"/></td> <td>Tipo</td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Tipo	<input type="text"/>	Tipo	<input type="text"/>																				
Tipo	<input type="text"/>	Tipo	<input type="text"/>																						
Total General de Socios de C.R.																									
Total de Certificados de contribución Patrimonial (CCP) de la C.R.																									
Costo de cada CCP Bs.																									
Número de reuniones al mes de la Caja Rural																									
Periodicidad de las reuniones																									
Día del mes de las reuniones																									

1.Nombre de la IMF	
2.Dirección de la IMF	

3. Fecha de creación de la institución <input type="text"/>	4. Año de inicio del programa de microcréditos <input type="text"/>
--	--

5.Tipo de IMFs			
5.a) Pública <input type="radio"/>	Privada <input type="radio"/>	Mixta <input type="radio"/>	
5.b) Organización no Gubernamental (ONG) <input type="radio"/>	Caja Rural <input type="radio"/>	Banco comunal <input type="radio"/>	Cooperativa <input type="radio"/>
5.c) Nacional <input type="radio"/>	Regional <input type="radio"/>	Local <input type="radio"/>	Internacional <input type="radio"/>

6.Objetivos de desarrollo que la IMF promueve, a través de sus servicios y productos financieros y no financieros			
Acceso a servicios básicos <input type="radio"/>	Acceso a servicios financieros <input type="radio"/>	Desarrollo de empresas rurales <input type="radio"/>	Desarrollo del mercado rural <input type="radio"/>
Desarrollo del sector agrícola <input type="radio"/>	Generación de empleos <input type="radio"/>	Inclusión financiera <input type="radio"/>	Incremento de la renta básica <input type="radio"/>
Mejora de la vivienda <input type="radio"/>	Mejora del local comercial <input type="radio"/>	Reducción de la pobreza <input type="radio"/>	Mejorar la calidad de vida <input type="radio"/>

Estructura de propiedad	
Junta Directiva	
7. N° total de miembros de la Junta directiva <input type="text"/>	8. N° de miembros de la IMF en la JD <input type="text"/>
9. N° de miembros de otras instituciones en la JD <input type="text"/>	10. Periodicidad de las reuniones de la JD <input type="text"/>

11. Junta Directiva									
Cargos	Nivel de Instrucción								
	Analfabeta	Primaria	Bachiller	Técnico Medio	Universitario	Abogado	Agricultor	Comerciante	Otros

12.Aportes del Capital					
Miembros de la IMF	Bs.	%	Instituciones públicas	Bs.	%
Instituciones privadas	Bs.	%			
Donaciones de instancias internacionales	Bs.	%	Préstamos preferenciales	Bs.	%
			Préstamos comerciales	Bs.	%

13. Instancias de fijación de políticas y procedimientos			
Instituciones públicas		Instituciones privadas	
Junta Directiva		Otros	

Marco legal y operativo

14. ¿Cuál es la ley que rige la operación y funcionamiento de la IMF?

Ley General de Bancos ☐ Ley de Cooperativas ☐

Ley de microfinanzas ☐ Otras leyes ☐

Cuáles? _____

Estructura y funcionamiento

15. Instancias tomadoras de decisiones

Instituciones públicas ☐ Instituciones privadas ☐ Miembros de la Junta ☐ Personal administrativo ☐

Comité de crédito ☐ Donantes ☐ Personal gerencial ☐ Otras instancias ☐

16. Normativas internas disponibles en la IMF

Normas de Permanencia ☐ Manual y/o Normas de RRHH ☐ Manual y/o Normas de Ahorros ☐ Manual y/o Normas de Créditos ☐

Manual y/o Normas de Sistemas y Procedimiento ☐ Manual y/o Normas Administrativas en proceso ☐ Manual y/o Normas Contables ☐ Otras _____

17. Número y perfil de los empleados (exceptuando los analistas de crédito)

17. a.) Número total de empleados

17. b.) Perfil de los empleados (exceptuando los analistas de crédito)

Categoría de Perfil	Nº	Economista	Contador	Administrador	Abogado	Trabajo Social	Comerciante	Agricultor	Otros	Total
Graduado Universitario										
Técnico Superior										
Técnico Medio										
Estudiante										
Bachiller										
Otros										

Experiencia	
Si	No

17. c.) Condición de los empleados

Condición	Nativo y vive en comunidad atendida (NV)	Nativo y no vive en comunidad atendida (NnoV)	No nativo y vive en comunidad atendida (noNV)	No nativo y no vive en comunidad atendida (noNnoV)	Total
Nº					

Procedimientos generales	
18. Lugar de relación con los clientes/beneficiarios	
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Agencia</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Caserío / comunidad</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Lugar de trabajo del usuario/cliente</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Consejo comuna</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Caja rural</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Otros _____</div> </div>	
19. Recepción de solicitudes de crédito	
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Analista de crédito</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Comité de crédito</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Oficina central de la IMF</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Caja rural</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Agencia</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Consejo comunal</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Otros _____</div> </div>	
20. Requisitos Generales para obtener crédito	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Ser Socio Tipo</div>	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Tener en CCP, el total del monto solicitado en crédito</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Tener en CCP, la mitad del monto solicitado en crédito</div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Presentar factura de un bien mueble propio</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Presentar factura de un bien inmueble propio</div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Presentar los dos anteriores</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Presentar solo uno de los dos anteriores</div>
21. Proceso de solicitud de crédito	
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Entrevista</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Llenado de planilla</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Consignación de documentos</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Fianza solidaria</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Firma de fiadores</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Firma de compromiso de pago</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Presentación de proyectos</div> </div>	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">22. Duración del proceso de solicitud de crédito</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">N° de Días</div>
23. Aprobación del crédito	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Revisión del cumplimiento de los requisitos por parte de:</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Junta directiva</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Comité de Crédito</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Analista de crédito</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Otra _____</div> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <div style="border-bottom: 1px solid black; height: 15px; width: 100%;"></div> <div style="border-bottom: 1px solid black; height: 15px; width: 100%;"></div> </div>
24. Lapso entre la solicitud y la aprobación	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <div style="text-align: center;">↓</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">N° de Días</div> </div>	
25. Forma de liquidación del crédito	
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Liquidación en efectivo</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Depósito en cuenta del cliente</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Cheques</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Otros _____</div> </div>	

26.a.) Control de pagos v atrasos de los créditos														
Control Diario	<input type="checkbox"/>	Semana I	<input type="checkbox"/>	Quincenal	<input type="checkbox"/>	Mensual	<input type="checkbox"/>	Trimestral	<input type="checkbox"/>	Semestral	<input type="checkbox"/>	Otros _____		
26.b.) Instancia responsable del seguimiento:														
Comité de Crédito	<input type="checkbox"/>	Analista de Crédito	<input type="checkbox"/>	Agencia	<input type="checkbox"/>	Oficina Central	<input type="checkbox"/>	Miembro de la Comunidad	<input type="checkbox"/>	Cobrador	<input type="checkbox"/>	Otros _____		
26.c.) Modalidad de seguimiento:														
Informes	<input type="checkbox"/>	Reuniones de trabajo	<input type="checkbox"/>	Llenado de planillas de seguimiento	<input type="checkbox"/>	Grabaciones	<input type="checkbox"/>	Llamada telefónica	<input type="checkbox"/>	Fotos	<input type="checkbox"/>	Todas las anteriores	<input type="checkbox"/>	Otros _____
27. Recuperación del crédito														
En la Agencia	<input type="checkbox"/>	Responsable de la comunidad	<input type="checkbox"/>	Analista de	<input type="checkbox"/>	Cobrador	<input type="checkbox"/>	En el banco	<input type="checkbox"/>	Otros _____				
28. Evaluación del uso del crédito														
28.a.) Periodicidad						Nº de Días: _____								
28. b.) Responsable														
Comité de Crédito	<input type="checkbox"/>	Analista de Crédito	<input type="checkbox"/>	Agencia	<input type="checkbox"/>	Oficina Central	<input type="checkbox"/>	Miembro de la comunidad	<input type="checkbox"/>	Otros _____				
28. c.) Reportes de evaluación del uso														
Planillas de inspección	<input type="checkbox"/>	Registros de Compras y pagos	<input type="checkbox"/>	Reportes fotográficos	<input type="checkbox"/>	Informes detallados	<input type="checkbox"/>	Otros _____						
29. Registros llevados por la IMF														
29. a.) Número de planillas utilizadas por etapa	Solicitud	<input type="checkbox"/>	Liquidación	<input type="checkbox"/>	29. b.) Reportes Contables	Balance General	<input type="checkbox"/>	Informe de Cartera	<input type="checkbox"/>	Otros _____ _____ _____				
	Aprobación	<input type="checkbox"/>	Seguimiento	<input type="checkbox"/>		Estado de Resultados	<input type="checkbox"/>	Edos. Financ. Ajustado	<input type="checkbox"/>					
	Desembolso	<input type="checkbox"/>	Cancelación	<input type="checkbox"/>		Edo. de Movmto. de Efectivo	<input type="checkbox"/>	Eds. Financ. API	<input type="checkbox"/>					
29. c.) Responsable de los registros contables														
Contador Interno	<input type="checkbox"/>	Contador Externo	<input type="checkbox"/>	Auxiliar contable	<input type="checkbox"/>	Oficina estatal	<input type="checkbox"/>	Oficina nacional	<input type="checkbox"/>					

ANALIZAR LAS METODOLOGÍAS MICROFINANCIERAS DE LAS CRs Y DE LAS IMFs SELECCIONADAS Y EN FUNCIONAMIENTO EN EL ESTADO MÉRIDA

M E T O D O L O G Í A C R E D I T I C I A	30. Tipo de metodología implementada por la IMF			33. Monto de los préstamos otorgados		
	Banco comunal		Grupo solidario	Monto máximo y mínimo de cada préstamo otorgado durante el último año fiscal		
	Préstamo Individual		Otra _____	Individual	Máximo	Mínimo
	31. En caso de préstamos grupales				Máximo	Mínimo
	Número máximo de miembros por grupo		Número mínimo de miembros por grupo	Grupal		
	32. Número de créditos que otorga la IMF por prestatario en promedio por año			34. Montos promedios de los créditos otorgados durante el último año fiscal		
	Individuales		Grupales	Individual		Grupal
	35. Cobertura de la población que demanda microfinanciamiento			36. Lapsos de vigencia de los créditos		
	Menos del 10%		Entre el 11 y 20%		Individual	Grupal
			Mayor al 20%	Nº de días		
37. Proceso de selección de los prestatarios		Reuniones de motivación		Organizaciones comunitarias	Otras _____	
		Programas de capacitación		Promoción directa		
38. Programas de incentivos de pago puntual a los clientes			Si	No	¿Cuáles? _____	
39. Nivel de pobreza a los cuales la institución proporciona sus servicios						
Clientes (beneficiarios) no pobres		Clientes (beneficiarios) económicamente activos		Clientes (beneficiarios) pobres		Clientes (beneficiarios) pobres
40. Tipo de empresa rural que apoya la IMF						
Microempresa rural		Pequeña empresa rural		Gran empresa rural		
41. Productor agrícola y/o pecuario financiados por la IMF						
Pequeño productor (hasta 5 has.)		Mediano productor (más de 5 y hasta 20 has.)		Gran productor (más de 20 has.)		
42. 42.a.) Requisitos, si es productor agrícola						
Tener experiencia en la actividad que realiza		Pertener a un Consejo Comunal		Pertenece a la Cooperativa		
Pertener a Asociación		Pertener a una Caja rural		Inicio de un emprendimiento		
Destinar el crédito al proceso productivo y/o comercial en marcha		Disponer de bienes muebles para dar en garantía		Disponer de bienes inmuebles para dar en garantía		
Disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía		Vivir en la comunidad en donde opera la IMF		Otro requisito _____		

42. b.) Requisitos, si es microempresario					
Tener experiencia en la actividad que realiza	Pertener a un Consejo Comunal	Pertenece a la Cooperativa			
Pertener a Asociación	Pertener a una Caja rural	Inicio de un emprendimiento			
Destinar el crédito al proceso productivo y/o comercial en marcha	Disponer de bienes muebles para dar en garantía	Disponer de bienes inmuebles para dar en garantía			
Disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía	Vivir en la comunidad en donde opera la IMF	Otro requisito _____			

43. Tasa de interés aplicada a los préstamos			
Individual	%	Grupal	%

44. Deducciones de los préstamos			
	Gastos legales	Seguro de préstamo	%
Gastos administrativos	Otros gastos	Todas las anteriores	%

45. Garantías solicitadas para disponer del crédito					
	Individual	Grupal		Individual	Grupal
Bienes Inmuebles			Implementos de Trabajo		
Bienes Muebles			Fianza Solidaria		
Mobiliario			Prenda Comercial		
Equipos			Prenda Agraria		
Artefactos Eléctricos			Hipoteca		
Flujo de Caja			Proyectos		
Otros			Ninguna		

46. Ahorro como condición del préstamo 46. a. Se exige ahorro para obtener el préstamo Si _____ No _____ 46.b. Tasa de beneficio asignada al ahorro obligatorio <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin-left: 100px; text-align: center;">%</div>	47. Sectores rurales atendidos: <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-bottom: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">Agrícola</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">Industrial</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">Comercial</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">Servicios</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">Otros _____</div> </div>
--	---

48. Costos de transacción en el proceso de solicitud del crédito		
	Crédito Individual	Crédito Grupal
48. a.) Días, por parte del prestatario dedicados al proceso hasta obtener el producto y/o servicio		
48. b.) N° de veces que el prestatario debe acudir a la oficina		
48. c.) N° de reuniones, talleres y/o charlas a las cuales debe asistir el prestatario		
48. d.) Costos incurridos por el usuario/prestatario hasta obtener el servicio, total Bs.	Bs.	Bs.

49. En caso de asistir a charlas y/o reuniones, lugar de dichas reuniones	
En la Agencia	En la oficina central
En el Consejo Comunal	En su comunidadC
En la Cooperativa	En la Caja Rural
Otros _____	

50. Periodicidad de pago de los créditos			Crédito individual	Crédito grupal
51. Programa de Ahorros		Semanal		
51. a.) Número de ahorristas		Quincenal		
51. b.) Monto mínimo exigido Bs.		Mensual		
51. c.) Monto promedio anual de ahorros por cliente Bs.		Trimestral		
		Semestral		
		Al vender la cosecha		
		Temporada turística		
		Otro		

52. Requisitos establecidos para la apertura de una cuenta de ahorros					
Constancia de residencia	Referencia comercial	Constancia de trabajo	Otros _____		
Referencia personal	Referencia Bancaria	Cuenta de depósitos a la vista			

53. Tipo de cuentas de ahorro	
Aportaciones	Certificado a plazo fijo

54. Tasa de interés pasiva que pagan por los ahorros a sus cuentas habientes			
Aportaciones	%	Cuenta de depósitos a la vista	%
Certificado a plazo fijo	%		
Otra		%	

EXAMINAR EL DESEMPEÑO DE LOS PMFs Y DE LAS IMF_s SELECCIONADAS Y EN FUNCIONAMIENTO EN EL SECTOR RURAL DEL ESTADO MÉRIDA,, EN TÉRMINOS DE ALCANCE (ESCALA, AMPLITUD Y PROFUNDIDAD) Y CALIDAD DE SERVICIO

ALCANCE (ESCALA, AMPLITUD Y PROFUNDIDAD) valores para el último período fiscal

55. Número total de clientes de crédito 56. Número total de clientes de ahorro Bs. 57. Monto total de la cartera de crédito Bs.

58. Monto total de la cartera de ahorros 59. Número promedio de créditos por analistas

60. Distribución porcentual de prestatarios según actividad económica

Agricultores % Artesanos % Pequeños y medianos % Micro empresarios % Comerciantes informales % Pecuarios %

61. Distribución porcentual de prestatarios según sexo

Mujeres % Hombres % Niñas % %

62. Distribución porcentual de prestatarios según edad

Menores de 15 años % de clientes Entre 15 y 30 años % de clientes Entre 30 y 45 años Entre 45 y 60 años % de clientes Más de 60 años % de clientes

63. Distribución porcentual de prestatarios o socios según composición familiar

Tres miembros o menos % De cuatro a seis miembros % De siete a nueve miembros % Más de nueve miembros %

64. Distribución porcentual de los créditos según nivel de instrucción de los prestatarios

Educación primaria % Educación secundaria % Educación técnica % Educación universitaria % Otro %

65. Número de empleados de los prestatarios, en su emprendimiento y/o actividad agrícola 66. Número de miembros de la familia del prestatario, que trabajan en su emprendimiento y/o actividad agrícola

67. Distribución porcentual promedio de los créditos, según su destino

Renglón	Monto	% de la Cartera	Individual	Grupal	Renglón	Rango entre	% de la Cartera	Individual	Grupal
Compra de inventario					Compra de bienes inmuebles				
Capital de trabajo					Compra de implementos de trabajo				
Siembra y cosecha					Reparaciones				
Ampliaciones del local					Vivienda				
Compra de bienes muebles					Otros				
Mejoras a la Propiedad									

PROFUNDIDAD

68. Número promedio mensual de prestatarios y/o grupos por analista Individual Grupo

69. Número promedio mensual de prestatarios y/o grupo por agencia/oficina Individual Grupo

70. Promedio de créditos

	Por Municipio	Por Parroquia
Nº de Créditos	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Monto de créditos	<input type="text"/>	<input type="text"/>

71. Distribución porcentual de los créditos según nivel de ingresos promedio mensual de los prestatarios

	Individual	Grupal
1.500,00 o menos	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Entre 1.500,00 y 3.000,00	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Entre 3.000,00 y 5.000,00	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Entre 5.000,00 y 10.000,00	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Más de 10.000,00	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

72. Distribución porcentual de los créditos según niños escolarizados por familia

72.a.) Número de miembros de la familia del prestatario en edad escolar

72.b.) Número de miembros de la familia del prestatario en edad escolar, que están estudiando actualmente

73. Productos y servicios ofrecidos

Crédito

Ahorro

Capacitación

Asesoría
técnica

Remesas

Seguro

Otros servicios al sector
agrícola

Otros servicios al medio rural

Características de los productos (adicionales al ahorro y al crédito)

74. Capacitación

Si

No

Tipo de capacitación

Cursos Largos

Cursos cortos

Talleres

Charlas

Otros

75. Asistencia técnica

Si

No

Personalizada

Tipo de asistencia

	Comercial	Agrícola	Gestión	Otra
Individual				
Grupal				

76. Remesas

Si

No

76. a Costo de
la remesa

76. b Agencia de
intermediación
financiera por la que
captan remesas

77. Seguros a los préstamos

77. a.) Seguro de préstamos a los prestatarios

Si

No

77. b.) %
del crédito

%

77. c.) Cobertura

Bs.

77. d.) Agencia u organismo nacional o internacional respalda el seguro de Créditos	
77.e.) Requisitos para optar al seguro de créditos	

78. Seguros a los Ahorros				78.a.) Seguro de ahorro a los clientes	
Si	No	78. b.) % del crédito	%	78. c.) Cobertura	Bs.
78. d.) Agencia u organismo nacional o internacional respalda el seguro de Ahorro					
78.e.) Requisitos para optar al seguro de ahorro					

79. Otros servicios prestados por la IMF			
Transporte	Asesoría legal	Producción agroindustrial	
Centro de acopio	Asesoría técnica	Otros	

80. Evaluación de los productos y servicios prestados por la IMF	
80.a.) Evaluación de los productos y servicios financieros	
Si	No
Cada vez que se utiliza el servicio	
80.c.) Mecanismos de evaluación de satisfacción de los prestatarios/ahorristas	
Semestral	Anual

80.b.) Frecuencia de evaluación			
Si	No	Mensual	Trimestral

4. Instrumento de recolección de datos en las IMFs

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS DE IMFs																																																																																																																																
CARACTERIZAR LOS PIMFs Y LA IMFs RURALES, TANTO PÚBLICOS COMO PRIVADOS, EN FUNCIONAMIENTO EN EL ESTADO MÉRIDA, DURANTE EL PERÍODO 2009-2013.																																																																																																																																
1. NOMBRE DE LA IMF																																																																																																																																
2. DIRECCIÓN DE LA IMF																																																																																																																																
3. Fecha de creación de la institución				4. Año de inicio del programa de microcréditos																																																																																																																												
5. Tipo de IMFs																																																																																																																																
5.a.) Pública <input type="checkbox"/> Privada <input type="checkbox"/> Mixta <input type="checkbox"/> 5.b.) Organización no Gubernamental (ONG) <input type="checkbox"/> Caja Rural <input type="checkbox"/> Banco comunal <input type="checkbox"/> Cooperativa <input type="checkbox"/> 5.c.) Nacional <input type="checkbox"/> Regional <input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Internacional <input type="checkbox"/>																																																																																																																																
6. Objetivos de desarrollo que la IMF promueve, a través de sus servicios y productos financieros y no financieros																																																																																																																																
Acceso a servicios básicos <input type="checkbox"/> Acceso a servicios financieros <input type="checkbox"/> Desarrollo de empresas rurales <input type="checkbox"/> Desarrollo del mercado rural <input type="checkbox"/> Desarrollo del sector agrícola <input type="checkbox"/> Generación de empleos <input type="checkbox"/> Inclusión financiera <input type="checkbox"/> Incremento de la renta básica <input type="checkbox"/> Mejora de la vivienda <input type="checkbox"/> Mejora del local comercial <input type="checkbox"/> Reducción de la pobreza <input type="checkbox"/> Mejorar la calidad de vida <input type="checkbox"/>																																																																																																																																
ESTRUCTURA DE PROPIEDAD																																																																																																																																
Junta directiva																																																																																																																																
7. N° total de miembros de la Junta directiva <input type="text"/> 8. N° de miembros de la IMF en la JD <input type="text"/> 9. N° de miembros de otras instituciones en la JD <input type="text"/> 10. Periodicidad de las reuniones de la JD <input type="text"/>																																																																																																																																
11. Junta Directiva																																																																																																																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Cargos</th> <th colspan="9">Nivel de Instrucción</th> </tr> <tr> <th>Analfabeta</th> <th>Primaria</th> <th>Técnico Medio</th> <th>Técnico Superior</th> <th>Universitario</th> <th>Abogado</th> <th>Agricultor</th> <th>Comerciante</th> <th>Otros</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>										Cargos	Nivel de Instrucción									Analfabeta	Primaria	Técnico Medio	Técnico Superior	Universitario	Abogado	Agricultor	Comerciante	Otros																																																																																																				
Cargos	Nivel de Instrucción																																																																																																																															
	Analfabeta	Primaria	Técnico Medio	Técnico Superior	Universitario	Abogado	Agricultor	Comerciante	Otros																																																																																																																							
12. Aportes del Capital																																																																																																																																
<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 25%;">Miembros de la IMF</td> <td style="width: 10%;">Bs. <input type="text"/></td> <td style="width: 10%;">%</td> <td style="width: 25%;">Instituciones públicas</td> <td style="width: 10%;">Bs. <input type="text"/></td> <td style="width: 10%;">%</td> <td style="width: 25%;">Instituciones privadas</td> <td style="width: 10%;">Bs. <input type="text"/></td> <td style="width: 10%;">%</td> </tr> <tr> <td>Donaciones de instancias internacionales</td> <td>Bs. <input type="text"/></td> <td>%</td> <td>Préstamos preferenciales</td> <td>Bs. <input type="text"/></td> <td>%</td> <td>Préstamos comerciales</td> <td>Bs. <input type="text"/></td> <td>%</td> </tr> </table>										Miembros de la IMF	Bs. <input type="text"/>	%	Instituciones públicas	Bs. <input type="text"/>	%	Instituciones privadas	Bs. <input type="text"/>	%	Donaciones de instancias internacionales	Bs. <input type="text"/>	%	Préstamos preferenciales	Bs. <input type="text"/>	%	Préstamos comerciales	Bs. <input type="text"/>	%																																																																																																					
Miembros de la IMF	Bs. <input type="text"/>	%	Instituciones públicas	Bs. <input type="text"/>	%	Instituciones privadas	Bs. <input type="text"/>	%																																																																																																																								
Donaciones de instancias internacionales	Bs. <input type="text"/>	%	Préstamos preferenciales	Bs. <input type="text"/>	%	Préstamos comerciales	Bs. <input type="text"/>	%																																																																																																																								
13. Instancias de fijación de políticas y procedimientos																																																																																																																																
Instituciones públicas <input type="checkbox"/> Instituciones privadas <input type="checkbox"/> Junta Directiva <input type="checkbox"/> Otros <input type="text"/>																																																																																																																																
Marco legal y operativo																																																																																																																																
14. ¿Cuál es la ley que rige la operación y funcionamiento de la IMF?																																																																																																																																
Ley General de Bancos <input type="checkbox"/> Ley de microfinanzas <input type="checkbox"/> Ley de Cooperativas <input type="checkbox"/> Otras leyes <input type="checkbox"/> Cuáles <input type="text"/>																																																																																																																																
ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO																																																																																																																																
15. Instancias tomadoras de decisiones																																																																																																																																
<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 25%;">Instituciones públicas</td> <td style="width: 10%;">Bs. <input type="text"/></td> <td style="width: 10%;">%</td> <td style="width: 25%;">Instituciones privadas</td> <td style="width: 10%;">Bs. <input type="text"/></td> <td style="width: 10%;">%</td> <td style="width: 25%;">Miembros de la Junta Directiva</td> <td style="width: 10%;">Bs. <input type="text"/></td> <td style="width: 10%;">%</td> </tr> <tr> <td>Personal administrativo</td> <td><input type="text"/></td> <td></td> <td>Comité de crédito</td> <td><input type="text"/></td> <td></td> <td>Otras instancias</td> <td><input type="text"/></td> <td></td> </tr> </table>										Instituciones públicas	Bs. <input type="text"/>	%	Instituciones privadas	Bs. <input type="text"/>	%	Miembros de la Junta Directiva	Bs. <input type="text"/>	%	Personal administrativo	<input type="text"/>		Comité de crédito	<input type="text"/>		Otras instancias	<input type="text"/>																																																																																																						
Instituciones públicas	Bs. <input type="text"/>	%	Instituciones privadas	Bs. <input type="text"/>	%	Miembros de la Junta Directiva	Bs. <input type="text"/>	%																																																																																																																								
Personal administrativo	<input type="text"/>		Comité de crédito	<input type="text"/>		Otras instancias	<input type="text"/>																																																																																																																									

16. Normativas internas disponibles en la IMF

☐ Normas de Permanencia
 ☐ Manual y/o Normas de RRHH
 ☐ Manual y/o Normas de Sistemas y Procedimientos
 ☐ Manual y/o Normas de Créditos

☐ Manual y/o Normas de Ahorros
 ☐ Manual y/o Normas Administrativas en proceso
 ☐ Manual y/o Normas Contables
 ☐ Otras _____

17. Agencias

Nº	Agencia / oficina	Localidad	Nº	Agencia / oficina	Localidad	Nº	Agencia / oficina	Localidad
1			10			19		
2			11			20		
3			12			21		
4			13			22		
5			14			23		
6			15			24		
7			16			25		
8			17			26		
9			18			27		

18. Número y perfil de los empleados (exceptuando los analistas de crédito)

18.a.) Número total de empleados

18.b.) Perfil de los empleados (exceptuando los analistas de crédito)

Categoría de Perfil	Nº	Economista	Contador	Administrador	Abogado	Trabajo Social	Comerciante	Agricultor	Otros	Total	Experiencia	
											Si	No
Graduado Universitario												
Técnico Superior												
Técnico Medio												
Estudiante												
Bachiller												
Otros												

18.c.) Condición de los empleados

Condición	Nativo y vive en comunidad atendida (NV)	Nativo y no vive en comunidad atendida (NnoV)	No nativo y vive en comunidad atendida (noNV)	No nativo y no vive en comunidad atendida (noNnoV)	Total
Nº					

PROCEDIMIENTOS GENERALES

19. Lugar de relación con los clientes/beneficiarios

Agencia ☐ Caserio / comunidad ☐ Lugar de trabajo del usuario/cliente ☐ Consejo comunal ☐ Caja rural ☐ Otros _____

20. Recepción de solicitudes de crédito

Analista de crédito ☐ Consejo comunal ☐ Oficina central de la IMF ☐ Caja rural ☐ Agencia ☐ Otros _____

21. Proceso de solicitud de crédito

Entrevista ☐ Llenado de planilla ☐ Consignación de ☐ Fianza solidaria ☐ Firma de fiadores ☐ Firma de compromiso de pago ☐ Presentación de proyectos ☐

22. Duración del proceso de solicitud de crédito

Nº de Días

23. Aprobación del crédito

Revisión del cumplimiento de los requisitos por parte de:

Junta directiva ☐ Comité de Crédito ☐ Analista de crédito ☐ Otra _____

24. Lapso entre la solicitud y la aprobación

Nº de Días

25. Forma de liquidación del crédito

Liquidación en efectivo ☐ Depósito en cuenta del cliente ☐ Cheques ☐ Otros _____

26. Seguimiento de pago del crédito

26.a.) Control de pagos y atrasos de los créditos

Control Diario ☐ Semanal ☐ Quincenal ☐ Mensual ☐ Trimestral ☐ Semestral ☐ Otros _____

26.b.) Instancia responsable del seguimiento:
 Comité de Crédito ☐ Analista de Crédito ☐ Agencia ☐ Oficina Central ☐ Miembro de la Comunidad ☐ Cobrador ☐ Otros

26.c.) Modalidad de seguimiento:
 Informes ☐ Reuniones de trabajo ☐ Llenado de planillas de seguimiento ☐ Grabaciones ☐ Llamada telefónica ☐ Fotos ☐ Todas las anteriores ☐ Otros

27. Recuperación del crédito
 En la Agencia ☐ Responsable de la comunidad ☐ Analista de crédito ☐ Cobrador ☐ En el banco ☐ Otros

28. Evaluación del uso del crédito
28.a.) Periodicidad N° de Días
28.b.) Responsable
 Comité de Crédito ☐ Analista de Crédito ☐ Agencia ☐ Oficina Central ☐ Miembro de la Comunidad ☐ Otros
28.c.) Reportes de evaluación del uso
 Planillas de inspección ☐ Registros de Compras y pagos ☐ Reportes fotográficos ☐ Informes detallados ☐ Otros

29. Registros llevados por la IMF
29.a.) Número de planillas utilizadas por etapa
 Solicitud ☐ Aprobación ☐ Desembolso ☐ Liquidación ☐ Seguimiento ☐ Cancelación ☐ Otros
29.b.) Reportes Contables
 Balance General ☐ Estado de Resultados ☐ Edo. de Movmto. de Efectivo ☐ Informe de Cartera ☐ Edos. Financ. Ajustado ☐ Eds. Financ. API ☐ Otros
29.c.) Responsable de los registros contables
 Contador Interno ☐ Contador Externo ☐ Auxiliar contable ☐ Oficina a nivel estatal ☐ Oficina a nivel nacional ☐

ANALIZAR LAS METODOLOGÍAS MICROFINANCIERAS DE LAS CRs Y DE LAS IMFs SELECCIONADAS Y EN FUNCIONAMIENTO EN EL ESTADO MÉRIDA

TECNOLOGIA APLICADA
Metodología crediticia
30. Tipo de metodología implementa por la IMF
 Banco comunal ☐ Caja Rural ☐ Grupo solidario ☐ Préstamo Individual ☐ Otra
31. En caso de préstamos grupales Número máximo de miembros por grupo Número mínimo de miembros por grupo
32. Número de créditos que otorga la IMF por prestatario en promedio por año Individuales Grupales
33. Monto de los préstamos otorgados
 Monto máximo y mínimo de cada préstamo otorgado durante el último año fiscal

	Maximo	Mínimo		Maximo	Mínimo
Individual	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Grupal	<input type="text"/>	<input type="text"/>

34. Montos promedios de los créditos otorgados durante el último año fiscal

Individual	<input type="text"/>	Grupal	<input type="text"/>
------------	----------------------	--------	----------------------

35. Cobertura de la población que demanda microfinanciamiento
 Menos del 10% Entre el 11 y 20% Mayor al 20%
36. Lapsos de vigencia de los créditos

	Individual	Grupal
N° de días	<input type="text"/>	<input type="text"/>

37. Proceso de selección de los prestatarios
 Reuniones de motivación ☐ Organizaciones comunitarias ☐ Programas de capacitación ☐ Promoción directa ☐ Otras
38. Programas de incentivos de pago puntual a los clientes
 Si ☐ No ☐ ¿Cuáles?

39. Nivel de pobreza a los cuales la institución proporciona sus servicios

Cientes (beneficiarios) no pobres ☐ Cientes (beneficiarios) económicamente activos ☐ Cientes (beneficiarios) muy pobres ☐

40. Tipo de empresa rural que apoya la IMF

Microempresa rural ☐ Pequeña empresa rural ☐ Gran empresa rural ☐

41. Productor agrícola y/o pecuario financiados por la IMF

Pequeño productor (hasta 5 has.) ☐ Mediano productor (más de 5 y hasta 20 has.) ☐ Gran productor (más de 20 has.) ☐

42. 42.a.) Requisitos, si es productor agrícola

Ser pequeño productor (parcela hasta 5 hect.) ☐ Pertenecer a un Consejo Comunal ☐ Pertenecer a la Cooperativa ☐ Pertenecer a la asociación ☐ Pertenecer a una Caja rural ☐ Empezar un nuevo proyecto ☐

Destinar el crédito al proceso productivo en marcha ☐ Disponer de bienes muebles para dar en garantía ☐ Disponer de bienes inmuebles para dar en garantía ☐ Disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía ☐

Vivir en la comunidad en donde opera la IMF ☐ Otro requisito

42.b.) Requisitos, si es microempresario

Tener experiencia en la actividad que realiza ☐ Pertenecer a un Consejo Comunal ☐ Pertenecer a la Cooperativa ☐ Pertenecer a Asociación ☐ Pertenecer a una Caja rural ☐ Inicio de un emprendimiento ☐

Destinar el crédito al proceso productivo y/o comercial en marcha ☐ Disponer de bienes muebles para dar en garantía ☐ Disponer de bienes inmuebles para dar en garantía ☐ Disponer de artefactos e implementos de trabajo para dar en garantía ☐

Vivir en la comunidad en donde opera la IMF ☐ Otro requisito

43. Tasa de interés aplicada a los préstamos

Individual % Grupal %

44. Deducciones de los préstamos

Comisiones % Gastos legales % Seguro de préstamo % Gastos administrativos % Otros gastos % Todas las anteriores %

45. Garantías solicitadas para disponer del crédito

	Individual	Grupal
Bienes Inmuebles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bienes Muebles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mobiliario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Equipos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Artefactos Eléctricos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Flujo de Caja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="text"/>	<input type="text"/>

	Individual	Grupal
Implementos de Trabajo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fianza Solidaria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prenda Comercial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prenda Agraria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hipoteca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proyectos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ninguna	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

46. Ahorro como condición del préstamo

46.a. Se exige ahorro para obtener el préstamo Si ☐ No ☐

46.b. Tasa de beneficio asignada al ahorro obligatorio %

47. Municipios y Parroquias atendidas por la IMF

Municipio Alberto Adriani	Nº Promedio de créditos por año	Nº de créditos por Parroquias
Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> <input type="text"/>		<input type="checkbox"/> Presidente Bentacourt <input type="checkbox"/> Presidente Páez <input type="checkbox"/> Presidente Rómulo Gallegos <input type="checkbox"/> Gabriel Picón González <input type="checkbox"/> Hector Amable Mora <input type="checkbox"/> José Nucete Sardi <input type="checkbox"/> Pulido Méndez
Municipio Antonio Pinto Salinas Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> <input type="text"/>		<input type="checkbox"/> Presidente Bentacourt <input type="checkbox"/> Presidente Páez <input type="checkbox"/> Presidente Rómulo Gallegos

Municipio Andrés Bello	Nº Promedio de créditos por año	Nº de créditos por Parroquias
Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="text"/> La Azulita
Municipio Aricagua Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="text"/> Aricagua <input type="text"/> San Antonio
Municipio Arzobispo Chacón Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="text"/> Canagua <input type="text"/> Capuri <input type="text"/> Chacantá <input type="text"/> El Molino <input type="text"/> Guaimaral <input type="text"/> Mucutuy <input type="text"/> Mucuchachí
Municipio Campo Elías Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="text"/> Fernández Peña <input type="text"/> Matriz <input type="text"/> Montalbán <input type="text"/> Acequias <input type="text"/> Jají <input type="text"/> La Mesa <input type="text"/> San José del Sur
Municipio Caracciolo Parra Olmedo Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="text"/> Tucaní <input type="text"/> Florencio Ramírez
Municipio Cardenal Quintero Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="text"/> Santo Domingo <input type="text"/> Las Piedras
Municipio Guaraque Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="text"/> Guaraque <input type="text"/> Mesa de Quintero <input type="text"/> Río Negro
Municipio Julio César Salas Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="text"/> Arapuey <input type="text"/> Palmira
Municipio Justo Briceño Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="text"/> San Cistóbal de Torodoy <input type="text"/> Torondoy

Municipio Libertador	N° Promedio de créditos por año	N° de créditos por Parroquias
Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> Antonio Spinetti Dini <input type="checkbox"/> Arias <input type="checkbox"/> Caracciolo Parra <input type="checkbox"/> Domingo Peña <input type="checkbox"/> El Llano <input type="checkbox"/> Gonzalo Picón Febres <input type="checkbox"/> Jacinto Plaza <input type="checkbox"/> Juan Rodríguez Suarez <input type="checkbox"/> Lasso de la Vega <input type="checkbox"/> Mariano Picón Salas <input type="checkbox"/> Milla <input type="checkbox"/> Osuna Rodríguez <input type="checkbox"/> Sagrario <input type="checkbox"/> El Morro <input type="checkbox"/> Los Nevados
Municipio Miranda Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> Andrés Eloy Blanco <input type="checkbox"/> La Venta <input type="checkbox"/> Piñango <input type="checkbox"/> Timotes
Municipio Obispo Ramos de Lora Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> Eloy Paredes <input type="checkbox"/> San Rafael de Alcázar <input type="checkbox"/> Santa Elena de Arenales
Municipio Padre Noguera Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> Santa María de Caparo
Municipio Pueblo Llano Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> Pueblo Llano
Municipio Rangel Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> Cacute <input type="checkbox"/> La Toma <input type="checkbox"/> Mucuchíes <input type="checkbox"/> Mucurubá <input type="checkbox"/> San Rafael
Municipio Rivas Dávila Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> Gerónimo Maldonado <input type="checkbox"/> Bailadores
Municipio Santos Marquina Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> Tabay

Municipio Sucre Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____	N° Promedio de créditos por año	N° de créditos por Parroquias <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div>Chiguará</div> <div>Estánquez</div> <div>Lagunillas</div> <div>La Trampa</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div>Pueblo Nuevo del Sur</div> <div>San Juan</div> </div>
Municipio Tovar Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____	N° Promedio de créditos por año	N° de créditos por Parroquias <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div>El Amparo</div> <div>El Llano</div> <div>San Francisco</div> <div>Tovar</div> </div>
Municipio Tulio Febres Cordero Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____	N° Promedio de créditos por año	N° de créditos por Parroquias <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div>Independencia</div> <div>María de la Concepción Palacios B.</div> <div>Nueva Bolivia</div> <div>Santa Apolonia</div> </div>
Municipio Zea Agencia u oficina Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Grupo Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Comité Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otros Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> _____	N° Promedio de créditos por año	N° de créditos por Parroquias <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div>Caño El Tigre</div> <div>Zea</div> </div>

48. Sectores rurales atendidos: Agrícola ☐ Industrial ☐ Comercial ☐ Servicios ☐ Otros _____

49. Costos de transacción en el proceso de solicitud del crédito

	Crédito individual	Crédito grupal
49.a.) Días, por parte del prestatario dedicados al proceso hasta obtener el producto y/o servicio		
49.b.) N° de veces que el prestatario debe acudir a la oficina		
49.c.) N° de reuniones, talleres y/o charlas a las cuales debe asistir el prestatario		
49.d.) Costos incurridos por el usuario/prestatario hasta obtener el servicio, total Bs.	Bs.	Bs.

50. En caso de asistir a charlas y/o reuniones, lugar de dichas reuniones

En la Agencia ☐ En la oficina central ☐ En el Consejo Comunal ☐ En su comunidad ☐ En la Caja Rural ☐ En la Cooperativa ☐ Otros _____

51. Periodicidad de pago de los créditos

	Crédito individual		Crédito grupal
Semanal			
Quincenal			
Mensual			
Trimestral			
Semestral			
Al vender la cosecha			
Temporada turística			
Otro			

52. Programa de Ahorros

52.a.) Número de ahorristas 52.b.) Monto mínimo exigido **Bs.** 52.c.) Monto promedio anual de ahorros por cliente **Bs.**

53. Requisitos establecidos para la apertura de una cuenta de ahorros

Constancia de residencia ☐ Referencia personal ☐ Referencia comercial ☐ Referencia bancaria ☐ Constancia de ☐ Cuenta de depósitos a la vista ☐ Otros _____

54. Tipo de cuentas de ahorro Aportaciones <input type="checkbox"/> Certificado a plazo fijo <input type="checkbox"/> Otra <input style="width: 150px;" type="text"/>																																																																																																																															
55. Tasa de interés pasiva que pagan por los ahorros a sus cuenta habientes Aportaciones <input style="width: 50px;" type="text"/> % Cuenta de depósitos a la vista <input style="width: 50px;" type="text"/> % Certificado a plazo fijo <input style="width: 50px;" type="text"/> % Otra <input style="width: 50px;" type="text"/> %																																																																																																																															
ANALISTAS Y/O ASESORES																																																																																																																															
56. Proceso de selección de los analistas Por recomendación <input type="checkbox"/> Prueba de selección <input type="checkbox"/> Entrevista <input type="checkbox"/> Curriculum <input type="checkbox"/> Otro <input style="width: 50px;" type="text"/>																																																																																																																															
57. Número de analistas <input style="width: 50px;" type="text"/>																																																																																																																															
58.a.) Perfil de los analistas <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Categoría de Perfil</th> <th rowspan="2">Nº</th> <th rowspan="2">Economista</th> <th rowspan="2">Contador</th> <th rowspan="2">Administrador</th> <th rowspan="2">Abogado</th> <th rowspan="2">Comerciante</th> <th rowspan="2">Trabajo Social</th> <th rowspan="2">Técnico Informático</th> <th rowspan="2">Agricultor</th> <th rowspan="2">Otros</th> <th rowspan="2">Total</th> <th colspan="2">Experiencia</th> </tr> <tr> <th>Si</th> <th>No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Especialista</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Graduado Universitario</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Técnico Superior</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Técnico Medio</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Estudiante</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Bachiller</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Otros</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>														Categoría de Perfil	Nº	Economista	Contador	Administrador	Abogado	Comerciante	Trabajo Social	Técnico Informático	Agricultor	Otros	Total	Experiencia		Si	No	Especialista														Graduado Universitario														Técnico Superior														Técnico Medio														Estudiante														Bachiller														Otros													
Categoría de Perfil	Nº	Economista	Contador	Administrador	Abogado	Comerciante	Trabajo Social	Técnico Informático	Agricultor	Otros	Total	Experiencia																																																																																																																			
												Si	No																																																																																																																		
Especialista																																																																																																																															
Graduado Universitario																																																																																																																															
Técnico Superior																																																																																																																															
Técnico Medio																																																																																																																															
Estudiante																																																																																																																															
Bachiller																																																																																																																															
Otros																																																																																																																															
58.b.) Condición del analista <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>Condición</th> <th>Nativo y vive en comunidad atendida (NV)</th> <th>Nativo y no vive en comunidad atendida (NnoV)</th> <th>No nativo y vive en comunidad atendida (noNV)</th> <th>No nativo y no vive en comunidad atendida (noNnoV)</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Nº</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>														Condición	Nativo y vive en comunidad atendida (NV)	Nativo y no vive en comunidad atendida (NnoV)	No nativo y vive en comunidad atendida (noNV)	No nativo y no vive en comunidad atendida (noNnoV)	Total	Nº																																																																																																											
Condición	Nativo y vive en comunidad atendida (NV)	Nativo y no vive en comunidad atendida (NnoV)	No nativo y vive en comunidad atendida (noNV)	No nativo y no vive en comunidad atendida (noNnoV)	Total																																																																																																																										
Nº																																																																																																																															
59. Alcance de las responsabilidades de los analistas Atraer a los clientes <input type="checkbox"/> Seleccionar a los clientes <input type="checkbox"/> Asignar los créditos <input type="checkbox"/> Realizar las visitas <input type="checkbox"/> Realizar la entrevista inicial <input type="checkbox"/> Llenar las planillas <input type="checkbox"/> Asignar los montos <input type="checkbox"/> Asignar los plazos <input type="checkbox"/> Cobrar los créditos <input type="checkbox"/> Hacer seguimiento a los créditos <input type="checkbox"/> Presentar informes al Comité de Crédito <input type="checkbox"/> Presentar reportes de cobro y morosidad <input type="checkbox"/> Otros <input style="width: 100px;" type="text"/>																																																																																																																															
60. Evaluación de desempeño de los analistas No <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/>																																																																																																																															
61. Periodicidad de la evaluación <input type="checkbox"/> Una vez al año <input type="checkbox"/> Dos veces al año <input type="checkbox"/> Tres veces al año <input type="checkbox"/> Más de tres veces al año <input type="checkbox"/>																																																																																																																															
62. Nivel de incentivos para los analistas No <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> Por Colocación <input style="width: 50px;" type="text"/> Por Recuperación <input style="width: 50px;" type="text"/>																																																																																																																															
63. Coordinación de los analistas con otras No <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/>																																																																																																																															
64. Niveles de autonomía en el desempeño de los analistas Disponen de autonomía en su desempeño No <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/>																																																																																																																															
EXAMINAR EL DESEMPEÑO DE LOS PMFs Y DE LAS IMFs SELECCIONADAS Y EN FUNCIONAMIENTO EN EL SECTOR RURAL DEL ESTADO MÉRIDA,, EN TÉRMINOS DE ALCANCE (ESCALA, AMPLITUD Y PROFUNDIDAD) Y CALIDAD DE SERVICIO																																																																																																																															
ALCANCE																																																																																																																															
ESCALA, AMPLITUD Y PROFUNDIDAD (valores para el último período fiscal)																																																																																																																															
65. Número total de clientes de crédito <input style="width: 50px;" type="text"/> 66. Número total de clientes de ahorro Bs. <input style="width: 50px;" type="text"/> 67. Monto total de la cartera de crédito Bs. <input style="width: 50px;" type="text"/>																																																																																																																															
68. Monto total de la cartera de ahorros Bs. <input style="width: 50px;" type="text"/> 69. Número promedio de créditos por analistas <input style="width: 50px;" type="text"/>																																																																																																																															
70. Distribución porcentual de prestatarios según actividad económica Agricultores <input style="width: 50px;" type="text"/> % Artesanos <input style="width: 50px;" type="text"/> % Pequeños y medianos <input style="width: 50px;" type="text"/> % Micro empresarios <input style="width: 50px;" type="text"/> % Comerciantes informales <input style="width: 50px;" type="text"/> % Pecuarios <input style="width: 50px;" type="text"/> %																																																																																																																															
71. Distribución porcentual de prestatarios según sexo Mujeres <input style="width: 50px;" type="text"/> % Hombres <input style="width: 50px;" type="text"/> % Niñas <input style="width: 50px;" type="text"/> % Niños <input style="width: 50px;" type="text"/> %																																																																																																																															

72. Distribución porcentual de prestatarios según edad									
Menores de 15 años	% de clientes	Entre 15 y 30 años	% de clientes	Entre 30 y 45 años	% de clientes	Entre 45 y 60 años	% de clientes	Más de 60 años	% de clientes
73. Distribución porcentual de prestatarios o socios según composición familiar									
Tres miembros o menos	%	De cuatro a seis miembros	%	De siete a nueve miembros	%	Más de nueve miembros	%		
74. Distribución porcentual de los créditos según nivel de instrucción de los prestatarios									
Educación primaria	%	Educación secundaria	%	Educación técnica	%	Educación universitaria	%	Otro	%
75. Número de empleados de los prestatarios, en su emprendimiento y/o actividad agrícola					76. Número de miembros de la familia del prestatario, que trabajan en su emprendimiento y/o actividad agrícola				
77. Distribución porcentual promedio de los créditos, según su destino									
Renglón	Monto	% de la Cartera	Individual	Grupal					
Compra de inventario									
Capital de trabajo									
Siembra y cosecha									
Ampliaciones del local									
Compra de bienes muebles									
Mejoras a la Propiedad									
Renglón	Rango entre	% de la Cartera	Individual	Grupal					
Compra de bienes inmuebles									
Compra de implementos de trabajo									
Reparaciones									
Vivienda									
Otros									
PROFUNDIDAD									
78. Número promedio mensual de prestatarios y/o grupos por					79. Número promedio mensual de prestatarios y/o grupo por				
		Individual		Grupo				Individual	
80. Promedio de créditos									
	Por Municipio	Por Parroquia							
N° de Créditos									
Monto de créditos									
81. Distribución porcentual de los créditos según nivel de ingresos promedio mensual de los prestatarios									
	Individual	Grupal							
1.500,00 o menos	%	%							
Entre 1.500,00 y 3.000,00	%	%							
Entre 3.000,00 y 5.000,00	%	%							
Entre 5.000,00 y 10.000,00	%	%							
Más de 10.000,00	%	%							
82. Distribución porcentual de los créditos según niños escolarizados por familia									
82.a.) Número de miembros de la familia del prestatario en edad escolar					82.b.) Número de miembros de la familia del prestatario en edad escolar, que están estudiando actualmente				
CALIDAD									
83. Productos y servicios ofrecidos									
Crédito		Ahorro		Capacitación		Asesoría técnica		Remesas	
								Seguro	
					Otros servicios al sector				
					Otros servicios al medio rural				
Características de los productos (adicionales al ahorro y al crédito)									
84. Capacitación									
Si			No						
Tipo de capacitación									
Cursos Largos									
Cursos cortos									
Talleres									
Charlas									
Otros									

85. **Asistencia técnica** Si ☐ No ☐ Personalizada ☐

Tipo de asistencia

	Comercial	Agrícola	Gestión	Otra
Individual				
Grupal				

86. **Remesas** Si ☐ No ☐ 86.a Costo de la remesa % de la remesa 86.b Agencia de intermediación financiera por la que captan remesas

87. **Seguros a los préstamos**

87.a.) Seguro de préstamos a los prestatarios Si ☐ No ☐ 87.b.) % del crédito % 87.c.) Cobertura Bs.

87.d.) Agencia u organismo nacional o internacional respalda el seguro de Créditos

87.e.) Requisitos para optar al seguro de créditos

88. **Seguros a los Ahorros**

88.a.) Seguro de ahorro a los clientes Si ☐ No ☐ 88.b.) % del crédito % 88.c.) Cobertura Bs.

88.d.) Agencia u organismo nacional o internacional respalda el seguro de Ahorro:

88.e.) Requisitos para optar al seguro de ahorros

89. **Otros servicios prestados por la IMF**

Transporte ☐ Centro de acopio ☐ Asesoría legal ☐ Asesoría técnica ☐ Producción agroindustrial ☐ Otros

90. **Evaluación de los productos y servicios prestados por la IMF**

90.a.) Evaluación de los productos y servicios financieros Si ☐ No ☐ Cada vez que se utiliza el servicio ☐ 90.b.) Frecuencia de evaluación Mensual ☐ Trimestral ☐

90.c.) Mecanismos de evaluación de satisfacción de los prestatarios/ahorristas Semestral ☐ Anual ☐

5. Matriz de registro de información financiera de las CRs (Tabla 290)

- UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
- FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN
- DOCTORADO EN CIENCIAS HUMANAS

-

- GUÍA DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN DE CAJAS RURALES

-

IDENTIFICACIÓN DE LA CAJA RURAL	
Nombre:	
Municipio :	Parroquia:
Dirección:	
Actividad Principal:	
Número Teléfono:	Fax:
Dirección de Correo Electrónico:	
Forma Jurídica	Registro Mercantil:

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
Total activo					
Activo circulante					
Efectivo					
Inversiones de corto plazo					
Préstamos por cobrar					
Reserva para incobrables					
Otros activos circulantes					
Activo fijo neto					
Inmuebles					
Mobiliario y equipos					
Vehículos					
Otros activos fijos					
Pasivo					
Pasivo circulante					
Depósitos de ahorro					
Préstamos de corto plazo					
Otros pasivos circulantes					
Pasivo de largo plazo					
Patrimonio					
CCP en bolívares					
Reservas					
Utilidades no distribuidas					
Ingresos totales					
Costos y gastos operacionales					
Gastos de personal (salarios y prestaciones)					
Otros gastos					
Utilidad operacional					
Gastos financieros					
Utilidad a/ISLR					
ISLR					

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
Utilidad neta					
Nº de socios tipo A					
Nº de socios tipo B					
Nº total de socios					
Cobro de montos adeudados					
Cartera pendiente incluyendo montos vencidos					
Monto de atrasos					
Cartera pendiente incluyendo montos vencidos					
Saldo pendiente de préstamos con pagos vencidos					
Cartera pendiente incluyendo pagos vencidos					
Nº de prestatarios morosos					
Nº total de prestatarios					
Pérdida por préstamos incobrables					
Cartera pendiente para el período					
Reserva para incobrables					
Cartera en riesgo mayor de 30 días					

6. Tablas de indicadores financieros de las CRs

Tabla 291. Razón corriente (RC)

Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	5,4	4,1	3,5	3,5	3,2	2,9	2,8
2	Aricagua	8,0	38,4	20,6	10,6	9,2	8,3	
3	Campo Elías	6,0	10,2	15,7	18,3	19,2	19,8	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	26,6	2,8	4,3	2,6			
5	Miranda					2,0	1,8	1,6
6	Obispo Ramos de Lora				5,8	3,7	3,9	
7	Rivas Dávila			12,9	25,9	15,5	16,3	14,0
8	Sucre	1,7	1,3	1,4	1,3	1,5	1,2	1,3
Promedio razón corriente (RC)		9,5	11,4	9,7	9,7	7,7	7,7	4,9
Desviación estándar		9,8	15,5	7,8	9,2	7,1	7,5	6,1
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 292. Proporción de fondos inactivos (PFI)

Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	10,4%	5,1%	9,9%	13,9%	6,7%	18,5%	3,8%
2	Aricagua	14,8%	1,0%	3,3%	9,0%	9,6%	11,5%	
3	Campo Elías	12,2%	12,3%	8,8%	371,0%	198,2%	205,8%	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	1,4%	2,5%	7,6%	22,3%			
5	Miranda					10,3%	20,6%	23,6%
6	Obispo Ramos de Lora				21,8%	17,5%	22,5%	
7	Rivas Dávila			0,3%	17,0%	17,9%	6,1%	17,9%
8	Sucre	3,0%	4,8%	7,9%	7,7%	6,0%	6,7%	9,9%
Promedio PFI		8,4%	5,2%	6,3%	66,1%	38,0%	41,7%	13,8%
Desviación estándar		5,9%	4,4%	3,7%	134,6%	70,8%	72,7%	8,7%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 293. Apalancamiento (A)								
Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	0.31	0.35	0.46	0.46	0.52	0.63	0.67
2	Aricagua	0.14	2.27	2.18	0.79	0.33	1.90	
3	Campo Elías	0.20	0.11	0.07	0.06	0.05	0.05	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	3.73	0.51	0.28	0.59			
5	Miranda					1.02	1.17	1.49
6	Obispo Ramos de Lora				0.38	0.19	0.17	
7	Rivas Dávila			0.08	0.04	0.07	0.06	0.07
8	Sucre	1.45	3.05	2.56	3.02	2.04	4.64	2.95
	Promedio Apalancamiento (A)	1.17	1.26	0.94	0.76	0.60	1.23	1.30
	Desviación estándar	1.53	1.32	1.13	1.03	0.72	1.65	1.25
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 294. Endeudamiento a Corto Plazo (ECP)								
Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	100,0%	100,0%	94,0%	95,9%	95,0%	96,4%	97,4%
2	Aricagua	100,0%	50,9%	51,7%	55,5%	62,7%	25,9%	
3	Campo Elías	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	4,8%	100,0%	100,0%	100,0%			
5	Miranda					100,0%	100,0%	100,0%
6	Obispo Ramos de Lora				100,0%	100,0%	100,0%	
7	Rivas Dávila			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
8	Sucre	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	Promedio Endeudamiento a Corto Plazo (ECP)	81,0%	90,2%	91,0%	93,1%	94,0%	88,9%	99,3%
	Desviación estándar	42,6%	22,0%	19,4%	16,6%	13,9%	27,8%	1,3%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 295. Rotación de los Activos Totales (RAT)

Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	0.20	0.23	0.23	0.23	0.22	0.22	0.25
2	Aricagua	0.15	0.22	0.13	0.13	0.17	0.10	
3	Campo Elías	0.21	0.23	0.23	0.22	0.19	0.26	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	0.09	0.14	0.29	0.27			
5	Miranda					0.21	0.22	0.19
6	Obispo Ramos de Lora				0.12	0.07	0.08	
7	Rivas Dávila			0.16	0.19	0.17	0.19	0.18
8	Sucre	0.27	0.28	0.28	0.28	0.27	0.29	0.30
Promedio Rotación de los Activos Totales (RAT)		0.18	0.22	0.22	0.21	0.18	0.20	0.23
Desviación estándar		0.07	0.05	0.06	0.06	0.06	0.08	0.06
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 296. Proporción de Costos de Operación (PCO)

Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	7,2%	11,2%	11,5%	13,9%	16,0%	19,0%	24,0%
2	Aricagua	15,4%	6,4%	6,1%	6,3%	5,3%	4,3%	
3	Campo Elías	18,3%	1,3%	4,7%	5,4%	4,4%	5,6%	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	2,8%	6,1%	10,2%	15,0%			
5	Miranda					8,1%	8,7%	10,2%
6	Obispo Ramos de Lora				15,3%	15,2%	7,7%	
7	Rivas Dávila			5,3%	7,6%	10,6%	11,6%	7,6%
8	Sucre	2,9%	12,4%	8,4%	10,2%	12,2%	16,2%	19,3%
Promedio Proporción de Costos de Operación (PCO)		9,3%	7,5%	7,7%	10,5%	10,2%	10,4%	15,3%
Desviación estándar		7,2%	4,4%	2,8%	4,2%	4,6%	5,5%	7,7%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 297. Rentabilidad Sobre el Activo (RSA)

Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	13,1%	12,9%	11,8%	10,2%	7,7%	5,7%	5,5%
2	Aricagua	1,4%	15,5%	6,7%	7,1%	11,3%	6,3%	
3	Campo Elías	4,9%	20,5%	17,4%	18,3%	16,8%	23,1%	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	5,8%	7,7%	18,7%	13,3%			
5	Miranda					12,5%	14,4%	10,5%
6	Obispo Ramos de Lora				4,2%	-1,2%	5,3%	
7	Rivas Dávila			11,0%	12,2%	8,4%	8,7%	11,1%
8	Sucre	24,0%	16,0%	20,2%	18,9%	15,6%	13,4%	12,5%
Promedio								
Rentabilidad Sobre el Activo (RSA)		9,8%	14,5%	14,3%	12,0%	10,2%	11,0%	9,9%
Desviación estándar		9,0%	4,7%	5,3%	5,4%	6,0%	6,5%	3,1%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 298. Rentabilidad Sobre el Patrimonio (RSP)

Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	16,8%	16,9%	16,6%	14,9%	11,6%	8,3%	7,8%
2	Aricagua	1,6%	30,9%	16,9%	8,0%	15,3%	14,1%	
3	Campo Elías	5,9%	23,4%	18,8%	19,4%	17,7%	24,4%	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	27,2%	23,3%	25,7%	19,3%			
5	Miranda					25,2%	30,3%	25,1%
6	Obispo Ramos de Lora				6,5%	-2,4%	6,3%	
7	Rivas Dávila			11,9%	12,9%	8,9%	9,3%	11,9%
8	Sucre	66,9%	50,0%	75,7%	71,9%	53,4%	55,1%	57,3%
Promedio								
rendimiento sobre el patrimonio (RSP)		23,7%	28,9%	27,6%	21,9%	18,5%	21,1%	25,5%
Desviación estándar		26,1%	12,8%	24,0%	22,6%	17,6%	17,4%	22,4%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 299. Diferencial Financiero (DF)

Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	20,5%	23,4%	23,1%	22,4%	21,6%	20,8%	24,4%
2	Aricagua	13,8%	22,1%	11,6%	12,4%	16,9%	11,1%	
3	Campo Elías	20,6%	21,9%	22,1%	43,4%	64,2%	79,2%	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	7,1%	9,4%	23,8%	22,0%			
5	Miranda					18,1%	22,0%	16,9%
6	Obispo Ramos de Lora				16,8%	9,3%	11,8%	
7	Rivas Dávila			16,6%	21,2%	20,6%	21,6%	20,7%
8	Sucre	26,0%	28,8%	29,8%	30,4%	28,6%	30,1%	32,2%
Promedio Diferencial Financiero (DF)		17,6%	21,1%	21,2%	24,1%	25,6%	28,1%	23,5%
Desviación estándar		7,3%	7,1%	6,3%	10,1%	18,0%	23,4%	6,5%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 300. Autosuficiencia Operativa (AO)

Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	336,9%	244,6%	232,5%	192,5%	163,7%	139,2%	128,7%
2	Aricagua	126,4%	842,1%	362,5%	188,0%	326,1%	287,5%	
3	Campo Elías	131,7%	1933,1%	528,6%	841,0%	1547,5%	1423,0%	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	308,5%	237,8%	315,7%	211,6%			
5	Miranda					282,8%	326,8%	239,4%
6	Obispo Ramos de Lora				172,1%	178,9%	265,3%	
7	Rivas Dávila			312,9%	280,6%	194,4%	186,5%	271,7%
8	Sucre	950,5%	234,3%	355,3%	300,5%	236,6%	188,0%	170,4%
Promedio Auto-eficiencia Operativa (AO)		370,8%	698,4%	351,3%	312,3%	418,6%	402,3%	202,5%
Desviación estándar		338,4%	738,0%	98,4%	238,2%	501,2%	454,8%	64,9%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

Tabla 301. Índice de Sustentabilidad (IS)								
Nº	Municipios	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Antonio Pinto Salinas	336,9%	244,6%	232,5%	192,5%	163,7%	139,2%	128,7%
2	Aricagua	126,4%	842,1%	362,5%	188,0%	326,1%	287,5%	
3	Campo Elías	131,7%	1933,1%	528,6%	841,0%	1547,5%	1423,0%	
4	Caracciolo Parra y Olmedo	308,5%	237,8%	315,7%	211,6%			
5	Miranda					282,8%	326,8%	239,4%
6	Obispo Ramos de Lora				172,1%	178,9%	265,3%	
7	Rivas Dávila			312,9%	280,6%	194,4%	186,5%	271,7%
8	Sucre	950,5%	234,3%	355,3%	300,5%	236,6%	188,0%	170,4%
	Promedio Índice de Sustentabilidad (IS)	370,8%	698,4%	351,3%	312,3%	418,6%	402,3%	202,5%
	Desviación estándar	338,4%	738,0%	98,4%	238,2%	501,2%	454,8%	64,9%
<i>Nota.</i> Resultado de aplicación de los instrumentos de recolección de datos.								

www.bdigital.ula.ve