

Las microfinanzas en Venezuela



Rasgos distintivos del microfinanciamiento
a la microempresa nacional

FICHA TÉCNICA

El presente estudio fue realizado por la Asociación Civil Centro Lyra, con el apoyo económico de la Fundación Citi. El propósito de este estudio es mejorar el acceso y difusión de información sobre las microfinanzas en Venezuela.

Equipo de trabajo

El estudio de las microfinanzas en Venezuela fue coordinado por el Centro Lyra y ejecutado por el doctor Leonardo Vera Azaf, profesor de la Universidad Central de Venezuela, Ph.D. Economía University of East London y magíster en economía Roosevelt University (Chicago) y con la participación de la magíster Elizabeth Flores.

Equipo de supervisión

La supervisión de la ejecución del estudio estuvo a cargo de Mireya Vargas y Samantha Reyes, directoras del Centro Lyra.

Diseño y diagramación:

Publicis Venezuela, S. A.

Corrección:

Lic. Andreína Amado

ÍNDICE DE CONTENIDOS

- 2 Ficha técnica
- 6 Presentación
- 8 Introducción y resumen ejecutivo
- 12 1. Características del entorno socioeconómico y del universo empresarial
 - 1.1 El contexto económico interno de Venezuela
 - 1.2 El clima para hacer negocios
 - 1.3 Dimensión y características del sector empresarial en Venezuela
 - 1.4 El alcance de la informalidad
 - 1.4.1 El tamaño y la estructura de la actividad informal
 - 1.4.2 ¿Qué caracteriza al emprendedor informal en Venezuela?
 - 1.5 El acceso a los servicios financieros de las pequeñas empresas y microempresas
- 34 2. Microfinanzas: ¿Qué es?, ¿Dónde estamos?, ¿Qué lecciones arroja la experiencia reciente?
 - 2.1 ¿Qué se entiende por microfinanzas y cuáles son sus beneficios?
 - 2.2 El desarrollo de las microfinanzas en la región
 - 2.3 ¿Qué hemos aprendido en microfinanzas?, ¿Hay un legado de buenas prácticas?
- 44 3. La oferta de servicios microfinancieros en Venezuela
 - 3.1 La evolución histórico-institucional en la oferta de servicios microfinancieros
 - 3.2 El impacto cuantitativo de la oferta microcrediticia: la visión macroscópica
 - 3.3 La visión microscópica de la oferta de servicios para microempresas
- 55 4. La demanda de servicios microfinancieros
 - 4.1 Estimación de la demanda de microcrédito
 - 4.2 ¿Qué caracteriza a los potenciales demandantes de servicios microfinancieros?
 - 4.3.1 ¿Quiénes son?
 - 4.3.2 ¿Dónde están y cómo lo hacen?
 - 4.3.3 ¿Qué tan bancarizados están?
 - 4.4.4 Sobre el financiamiento
- 68 Referencias Bibliográficas
- 70 Anexo - Normas nacionales y del sistema financiero nacional con efectos sobre la actividad de microfinanzas

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Parte 1. Características del Entorno Socioeconómico y del Universo Empresarial en Venezuela

- 13 Cuadro 1. Estructura de la Producción y el Crecimiento
- 14 Cuadro 2. Selección de Indicadores Socioeconómicos de Venezuela (1999 - 2012)
- 15 Cuadro 3. América Latina y el Caribe - Indicadores de Facilidad para hacer Negocios
- 16 Cuadro 4. Los factores más problemáticos para hacer negocios en Venezuela
- 17 Cuadro 5. Rating de riesgo de negocios
- 18 Cuadro 6 Rating del marco jurídico
- 19 Cuadro 7 Unidades económicas empresariales por condición de actividad, según Censo Económico 2007-2008
- 20 Cuadro 8 Unidades económicas según sector institucional y según tipo de actividad económica.
- 21 Gráfico 1 Número de unidades empresariales según estrato de ocupación
- 22 Cuadro 9 Unidades económicas según actividad económica (un dígito CIU, ev. 3.1)
- 23 Cuadro 10 América Latina: porcentaje de empresas de acuerdo al tamaño
- 24 Cuadro 11 Unidades económicas por tamaño y por Entidad Federal
- 25 Gráfico 02 Tasa de informalidad en Venezuela 1970-2013
- 26 Cuadro 12 Trabajadores ocupados y ocupados en la informalidad
- 27 Gráfico 03 Trabajadores en el sector informal por categoría ocupacional
- 28 Gráfico 04 Estructura de la ocupación en el sector informal (1994)
- 29 Gráfico 05 Estructura de la ocupación en el sector informal (2013)
- 30 Gráfico 06 Concentración del empleo informal según área geográfica (%)
- 31 Cuadro 13 Características de los trabajadores formales e informales en Venezuela
- 32 Gráfico 07 Porcentaje de encuestados que posee al menos una cuenta bancaria (2010)
- 33 Gráfico 08 Porcentaje empresas con préstamos bancarios o líneas de crédito (2010)
- 33 Cuadro 14 América Latina - porcentaje de familias microempresarias y microempresarios con acceso a crédito formal

Parte 2. Microfinanzas. ¿Qué es? ¿Dónde estamos? ¿Qué lecciones arroja la experiencia reciente?

- 35 Gráfico 01 Cartera y número de clientes de microcrédito en América Latina y el Caribe (2005-2012)
- 37 Cuadro 01 Cartera y número de clientes por país (año 2012)
- 38 Cuadro 02 Indicadores de cobertura y de profundidad en las microfinanzas por países de América Latina y el Caribe
- 40 Gráfico 02 Entorno de negocios para las microfinanzas, Microscopio 2013

Parte 3. La Oferta de Servicios Microfinancieros en Venezuela

- 45 Figura 3.1 Instituciones que hacen microfinanzas en Venezuela
- 46 Figura 3.2 Evolución de las colocaciones en microcréditos
- 47 Figura 3.3 Participación porcentual de la cartera de microcréditos sobre la cartera total
- 48 Figura 3.4 Participación de la Banca Microfinanciera en la actividad del microcrédito
- 49 Cuadro 01 Cartera de microcréditos de la Banca Universal y Comercial (al 31/03/2014)
- 50 Figura 3.5 Calidad de la cartera de microcrédito y de la cartera total
- 51 Cuadro 02 Calidad de la cartera de microcrédito en las instituciones bancarias especializadas

Parte 4. La Demanda de Servicios Microfinancieros

- 55 Cuadro 01. Demanda potencial e insatisfecha de microcréditos
- 56 Figura 4.1 Nivel educativo de los emprendedores entrevistados
- 57 Figura 4.2 Sector de actividad económica de los emprendedores entrevistados
- 58 Figura 4.3 Sector de actividad económica del negocio
- 58 Figura 4.4 ¿En qué consiste su negocio?
- 59 Figura 4.5 Razones por las que se dedicó a esta actividad
- 60 Figura 4.6 ¿Está satisfecho con su actividad emprendedora?
- 60 Figura 4.7 Si pudiera elegir, ¿trabajaría asalariado?
- 61 Figura 4.8 ¿Cuenta con empleados en su negocio?
- 61 Figura 4.9 ¿A cuántas personas emplea?
- 61 Figura 4.10 Ubicación del negocio
- 62 Figura 4.11 ¿Lleva un registro contable de su negocio?
- 62 Figura 4.12 Instrumentos que utiliza para llevar la contabilidad
- 63 Figura 4.13 Sobre el pago de tributos
- 63 Figura 4.14 Cumplimiento de registros públicos
- 64 Figura 4.15 ¿Utiliza usted actualmente los servicios de alguna institución financiera?
- 64 Figura 4.16 Condición de bancarización de las empresas
- 65 Figura 4.17 Uso personal y uso exclusivo para el negocio de los servicios financieros
- 65 Figura 4.18 Fuentes de financiamiento
- 65 Figura 4.19 Finalidad del crédito
- 66 Figura 4.20 Participación de los créditos personales y empresariales
- 66 Figura 4.21 Plazo de vencimiento del crédito
- 66 Figura 4.22 Principal fuente de financiamiento

PRESENTACIÓN



Nelson Acosta
Presidente Citibank Venezuela

El **Premio Citi al Microempresario** ha sido uno de los programas de inversión social más exitosos de **Citi Venezuela** como parte de nuestro continuo compromiso para apoyar y promover al sector microempresarial en el país.

En el año **2004**, las Naciones Unidas y la Fundación Citi se reunieron para diseñar un programa que promoviera la contribución de las microfinanzas en el fortalecimiento del espíritu emprendedor en las comunidades empobrecidas

alrededor del mundo. Así, el Premio al Microempresario se lanzó como un proyecto piloto en 8 países (Afganistán, Camboya, República Dominicana, Indonesia, México, Mozambique, Pakistán, y Ruanda). El éxito obtenido con el programa piloto se tradujo en la expansión del programa de 8 a 30 países incluyendo a Venezuela.

En **2005**, Año Internacional del Microcrédito, el Premio fue promovido por Citi de la mano de Naciones Unidas y excedió sus metas alcanzando la participación de más de 700 instituciones de microfinanzas. Se recibieron casi 4.500 aplicaciones de microempresarios y se entregaron más de 300 premios en distintos países del mundo.

Al concluir el Año del Microcrédito en **2006**, la Fundación Citigroup asumió la responsabilidad completa por el programa participando como su único patrocinador.

El **Premio Citi al Microempresario** tiene cuatro objetivos generales:

- **Elevar el conocimiento sobre las microfinanzas**, particularmente entre los microempresarios que podrían ser beneficiados. El reconocimiento a quienes resulten premiados puede servir de estímulo para que otros emprendedores inicien sus propios negocios, así como para difundir buenas prácticas entre los microempresarios.
- **Difundir el importante papel que juegan los microempresarios en sus economías locales**, exponiendo sus contribuciones y talentos. Una de las metas es modificar la percepción que se tiene de los pobres como víctimas infortunadas para difundir otra: la de empresarios capaces.
- **Proporcionar reconocimiento a las Instituciones Micro-financieras**, como organizaciones que ofrecen acceso a este tipo de créditos, impulsando el desarrollo y la

superación de las personas de menos recursos. En el sector microfinanciero existe un 98% de reembolsos de préstamos y una inmensa demanda aún no atendida.

- **Fomentar la creación de redes de microfinanzas**, incorporando líderes financieros del sector público y privado, formadores de opinión, estudiantes, practicantes y comunidades, para construir un sector financiero más inclusivo y sentar las bases para una floreciente industria de las microfinanzas.

En Citi estamos convencidos de que una sólida formación financiera es la herramienta fundamental para superar la pobreza. Motivar a las personas a capacitarse y contribuir al conocimiento financiero de los micro-empresarios, es un objetivo cardinal de nuestra inversión social.

Al arribar en **2014** a la **Décima entrega del Premio Citi al Microempresario** en Venezuela, nos honra el

camino recorrido. Tenemos un programa incluyente donde han participado instituciones financieras del sector público y privado de toda Venezuela. Más de 1000 emprendedores han sido postulados con proyectos ejemplarizantes y 100 de ellos han sido galardonados.

Con el consecuente respaldo de **Citi Foundation** con gran satisfacción presentamos este estudio que recoge las experiencias compartidas durante estos diez años para entender dónde están las oportunidades de las microfinanzas en Venezuela. Agradecemos al Centro Lyra, nuestra ONG aliada en este programa, por la elaboración de este trabajo. Tenemos confianza en que esta publicación agregue datos de valor a las instituciones públicas y privadas interesadas en el tema; y nos ayude a todos los involucrados a seguir contribuyendo con efectividad en el desarrollo del muy importante sector microfinanciero del país.

INTRODUCCIÓN Y RESUMEN EJECUTIVO

Considerada históricamente como una de las regiones con menor nivel de acceso a servicios financieros tradicionales en el mundo en desarrollo, en los últimos años, América Latina ha visto un florecer de la industria microfinanciera que ha contribuido a cerrar la brecha en cuanto al acceso de servicios financieros. En la actualidad, dicha industria moviliza sumas millonarias en dólares y atiende a cerca de 20 millones de usuarios, incrementando de esta forma el bienestar de una larga fracción de la población de la región. Venezuela no escapa de este desarrollo, pero la conformación de lo que podríamos denominar un sistema o una “industria” ligada a las microfinanzas, y en particular, el uso del microfinanciamiento a nivel de las empresas, se ha dado de manera algo diferente. La presencia de las instituciones tradicionales en el financiamiento a la microempresa fue extraordinariamente apalancado por la resolución, que de manera obligatoria, tomó el Estado -a principios de la primera década del nuevo siglo de fijar un porcentaje mínimo de la cartera de créditos al financiamiento microempresarial.

Actualmente, más de 25 bancos universales y comerciales destinan servicios financieros a microemprendedores, representando en términos del volumen de crédito cerca de 4,4% de la cartera total; dos bancos públicos especializados existen para atender las necesidades específicas de los pequeños emprendedores, y una red de instituciones microfinancieras no gubernamentales complementa la tarea con mérito propio.

El camino para llegar hasta este punto no ha sido fácil y la industria de las microfinanzas está lejos de alcanzar su apogeo en Venezuela. El estudio que aquí presentamos estima que existen hoy cerca de 468 mil microempresas en Venezuela que no usan financiamiento externo y que posiblemente cerca de una cuarta parte de estas tienen potencial para ser clientes de la red de instituciones financieras tradicionales y de las instituciones microfinancieras (IMF) especializadas.

La industria de las microfinanzas en Venezuela se desarrolla en un contexto particular y con algunas características distintivas que las diferencian de la actividad en otros países de la región. Hay un contexto

socioeconómico en el que se desenvuelven tanto los emprendedores formales e informales, destinatarios de los servicios financieros y sobre los que igualmente trabajan y hacen planes estratégicos y de negocios las IMF y los bancos tradicionales. Hay un clima de negocios que determinan las oportunidades, dificultades y riesgos de los pequeños emprendedores y de las instituciones de financiamiento. Hay una estructura empresarial particular del país, en gran medida determinada por la ubicación geográfica, la estructura de la producción y el tamaño y desarrollo de los negocios. Más allá de estas consideraciones, al igual que otros países de América Latina, una porción muy elevada de las microempresas en Venezuela se ubican en el área de la informalidad. Más aún, un número indeterminado de pequeños emprendimientos son realizados por trabajadores por cuenta propia y otras pequeñas empresas no registradas. En ese sentido, una caracterización mínima del sector informal en Venezuela es esencial para conocer una buena parte del campo sobre el cual se desarrolla la actividad de microfinanzas. Las comparaciones con otros

países latinoamericanos pueden ser útiles para evaluar el grado de penetración relativo de la industria de microfinanzas en el mundo de los pequeños negocios, e incluso para saber hacia dónde orientar los esfuerzos para su mayor desarrollo.

El conocimiento del mercado es fundamental para sacar cualquier conclusión sobre el nivel de desarrollo, las posibles distorsiones y los retos de las microfinanzas y el microcrédito en Venezuela. En ese sentido, el estudio que aquí se presenta tiene como propósito establecer una caracterización de los actores que, por el lado de la oferta y por el lado de la demanda, encaran el negocio y las prácticas de las microfinanzas.

El estudio se divide en cuatro partes. En la primera parte, se presenta el contexto socioeconómico de la última década en Venezuela, un período en que se ha dado la etapa de mayor crecimiento del financiamiento crediticio a las microempresas. Este es un período en el que la economía venezolana registra un ciclo de ingresos petroleros crecientes y una ambiciosa agenda de políticas públicas destinadas a la promoción de programas

de desarrollo social con las llamadas "Misiones". A la par, los indicadores socioeconómicos de pobreza, desigualdad y desarrollo humano han mostrado una importante mejoría apalancados en la bonanza petrolera, sin embargo, la volatilidad de la producción y de los ingresos ha sido elevada y Venezuela aun convive con las tasas de inflación más elevadas del continente. De igual manera, la primera parte presenta un sucinto resumen del clima que el país exhibe para hacer negocios. En general, Venezuela muestra un posicionamiento poco favorable en esta área y carece de los factores fundamentales para sostener su economía con ganancias de competitividad. Sin la menor duda esta es una deficiencia que impide un mayor estímulo del emprendimiento.

Las dimensiones y las características del sector empresarial en Venezuela son poco conocidas y por esa razón en esta primera parte del estudio se presenta también información relevante en esta área, recabada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) desde el Censo Económico 2007-2008. El censo indica, para la fecha de su realización, que en Venezuela existen 546

mil unidades empresariales con una importante concentración geográfica y sectorial. Cerca de 41% de los establecimientos se concentran en cinco entidades federales y cerca de 56% en actividades comerciales. Los datos indican además que el sector de empresas pequeñas y de microempresas conjuntamente constituye el gran grueso del tejido empresarial del país y se perfila como la fuente más importante de generación de empleo. Entre las cosas más importantes a destacar, ciertos estudios consultados sugieren, de forma clara y consistente, que la microempresa en Venezuela hace un uso aún limitado de las fuentes financieras formales. Esto implica que los microempresarios deben recurrir a fuentes de financiamiento costosas o a recursos propios, lo cual se convierte en una limitante para su desarrollo.

Una gran cantidad de unidades económicas microempresariales se mueven en el territorio de la "informalidad" y por esa razón un apartado especial se dedica en la primera parte a determinar el alcance y las características de la informalidad en Venezuela. En esencia, los

datos y los estudios disponibles indican, con propiedad, que existen 5 millones 300 mil trabajadores informales en Venezuela, donde la gran mayoría son trabajadores por cuenta propia. Estudios citados revelan que el trabajador que labora en el sector informal tiene la mitad de la escolaridad, más experiencia laboral y 40% menos de ingresos que el trabajador formal. Por lo demás, un microempresario informal en la categoría de patrono, gana dos veces lo que gana un empleado por cuenta propia y 2,5 veces lo que gana un empleado en su negocio. Un 56% de los ocupados en el sector informal se ubica en actividades comerciales, de transporte y almacenamiento y en la construcción. Cerca de 30% de los trabajadores informales en Venezuela pertenecen a hogares más grandes donde existen fuentes complementarias de ingreso mayores a la aportada por el mismo trabajador. No obstante, el ingreso per cápita de los hogares donde existen trabajadores informales está por debajo del ingreso per cápita de los hogares donde no existen trabajadores informales.

La segunda parte del estudio intenta precisar lo que se

entiende por microfinanzas, delimitar el concepto, comprender cuáles son los beneficios de estos servicios, cuáles son las mejores prácticas, cuál ha sido el alcance y el desarrollo que ha tenido a nivel de la región Latinoamericana y cómo Venezuela se inscribe en ese panorama. Una de las cosas que se observa con claridad es cómo Venezuela no destaca en los indicadores de cobertura reportados en varios estudios, a pesar de que se observa una clara subestimación en los datos. En general, y como se reporta en la tercera sesión del estudio, la cartera de microcrédito representa 4,4% del total de la cartera de los bancos, muy lejos de países como Bolivia, Ecuador o Nicaragua. Tan o más importante como la cobertura es el ambiente para hacer negocios de microfinanzas, una variable que construye el Economist Intelligence Unit y donde Venezuela para 2014 aparece en los últimos lugares de la región.

La tercera parte del estudio presenta una caracterización de la oferta de servicios financieros haciendo hincapié en el proceso de cambio institucional y regulatorio que da lugar a la aparición de las primeras experiencias de

microfinanzas en Venezuela y que termina configurando el sistema o el mapa que existe en el presente. Asimismo, se brinda una idea de cómo ha evolucionado en términos agregados la cartera de créditos dirigida a microempresas, su importancia dentro de la actividad crediticia global, la calidad de la misma y en qué proporción del mercado más o menos participan los diferentes actores institucionales. Se observa que la oferta de servicios microfinancieros se concentra fundamentalmente en la banca tradicional y se fondea de las captaciones del público en general. Con algunas excepciones localizadas en las instituciones microfinancieras del Estado, la calidad de la cartera es muy buena. Desde una óptica micro y a partir de un sencillo sondeo sobre un grupo selecto de actores institucionales, analizamos las características y el alcance del servicio que se ofrece en Venezuela, las fortalezas, las amenazas y las dificultades que perciben los agentes oferentes. Aquí se identifica cómo existen todas las modalidades de tecnologías crediticias, pero con predominio del crédito individual. Los créditos suelen ser dados con plazos cortos raramente superiores a los 36

meses, con tasas de interés anual que oscilan entre 10% y 24%. A pesar de que la tasa máxima para microcréditos está regulada, en el sondeo que se hace por el lado de la demanda en la cuarta parte, los emprendedores reportan el uso del crédito personal para su negocio, lo que supone quizás tasas más elevadas en esos casos. En umbrales inflacionarios por encima de 50%, la tasa de interés real en Venezuela es en cualquier caso abiertamente negativa. Parece claro, además, que las instituciones bancarias tradicionales se aproximan a un segmento de clientes diferente al que se acercan las instituciones microfinancieras especializadas. Esto se percibe por el número de requisitos que cada tipo de institución exige a sus clientes, los servicios adicionales que brindan y por la filosofía o misión que se fijan. Interesante es señalar que las instituciones financieras están en capacidad de percibir las dificultades que deben encarar los clientes microempresariales.

En la cuarta parte del trabajo se maneja la información que proviene de dos estudios de campo realizados en el primer semestre de 2014. La información es usada con el

propósito de conocer, con mayor profundidad, el lado de la demanda de servicios microfinancieros. Previamente se realiza una estimación muy sencilla de la demanda potencial y de la demanda no satisfecha de servicios de microcrédito y se determina que, en promedio, 74% de las microempresas no usan los servicios de microcrédito y que cerca de 43% podrían ser potenciales usuarios. En general, se estima un mercado de cerca de 125 mil empresas micro que podrían ser atendidas por la red de instituciones del ramo.

Los estudios de campo por el lado de la demanda coinciden en indicar que más de la mitad de los sujetos involucrados en microempresas han culminado su educación secundaria, lo cual es un nivel bastante elevado. Predomina la actividad comercial y otros servicios como ámbitos para hacer negocios empresariales. Una amplia mayoría se siente a gusto con lo que hace y no desea regresar o instalarse en un empleo formal. En general, la búsqueda de mayores ingresos es la principal motivación que los lleva al emprendimiento. Muchos utilizan su propia vivienda o anexos para ubicar la instalación de sus negocios

y cerca de 83% lleva registros contables de ingresos y gastos. Cerca de 72% de los emprendedores entrevistados señala que paga el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y 55% paga impuestos municipales. Aproximadamente 94% tiene Registro de Información Fiscal (RIF) y 66% tiene Registro Mercantil. Todo esto derrumba algunas ideas con respecto al grado de precariedad o "informalidad" de los emprendedores. Al igual que en los estudios internacionales, se encuentra que la bancarización no es el problema para los emprendedores en Venezuela y que el microcrédito, en contraste, no está aún plenamente desarrollado. Desde los estudios de campo solo entre 15% y 20% de los emprendimientos en Venezuela parecerían apalancarse con microcréditos. Lo anterior indica que aún se ameritan esfuerzos por seguir desarrollando la tecnología y la industria del microcrédito hacia el sector de las microempresas.

PARTE 1

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO SOCIO-ECONÓMICO Y DEL UNIVERSO EMPRESARIAL EN VENEZUELA

1.1 El contexto económico interno

Uno de los aspectos más sobresalientes que la economía venezolana refleja durante la última década (entre los años 2003 y 2012) es el dinamismo adquirido por la producción de bienes y servicios internos, cuya tasa de crecimiento promedio medida desde Producto Interno Bruto (PIB) fue para ese período cercana a 5%. En virtud del conocido carácter dependiente que tiene la economía venezolana de la renta petrolera de origen externo, es comprensible que gran parte de este crecimiento se explique por el apalancamiento ofrecido por los ingresos petroleros, que en el curso de esos 10 años prácticamente se cuadruplicaron. En este sentido, y como se desprende del **Cuadro 1** (pág. 15), vale apuntar que los precios del crudo petróleo, que en el año 2003 se ubicaban en 25,7 US\$/bl., subieron casi que ininterrumpidamente por varios años y se situaron en el año 2012 en el entorno de los 103,4 US\$/bl.

Como consecuencia de este incremento tan significativo

en los precios y en los ingresos petroleros, la renta per cápita del país se duplicó en solo tres años (de 2003 a 2006) y volvió a duplicarse en los siguientes seis años (de 2006 a 2012); un curso similar al tomado por los precios del petróleo. Así, en el curso de esos 10 años la renta nominal por habitante pasó de un nivel de 3.250 dólares a casi 12.800 dólares por habitante. No obstante, cuando el PIB es tomado en términos reales, la renta por habitante de Venezuela al año 2012 se ubica en solo 6.414 dólares, un nivel que, siendo ligeramente superior al observado en América Latina y el Caribe (de 5.869 dólares), está por debajo del nivel alcanzado en otros países de mediana o gran escala como Chile, México y Argentina.

La presencia de un ciclo largo de ingresos petroleros crecientes y una ambiciosa agenda de políticas públicas destinada a la promoción de programas de desarrollo social con las llamadas "Misiones", ha permitido la materialización de significativos avances en varias dimensiones concernientes al desarrollo de las condiciones socioeconómicas de la

población. Tal y como se observa en el **Cuadro 2** (pág. 14), Venezuela a lo largo de los últimos años ha logrado consolidar avances en materia de pobreza, indigencia y desarrollo humano por encima de los avances registrados en la región. En todos los casos y para cada una de estas dimensiones, es notable que Venezuela, estando en el año 1999 por debajo de los estándares regionales, se puso por encima hacia finales de 2012 de los avances registrados en la región. En todos los casos y para cada una de estas dimensiones, es notable que Venezuela, estando en el año 1999 por debajo de los estándares regionales, se puso por encima hacia finales de 2012.

A pesar de este aparente buen desempeño en términos de crecimiento del PIB, ingresos y condiciones socioeconómicas de la población, una característica importante que marca el desempeño económico de la economía venezolana es la elevada volatilidad macroeconómica. Entre los años 1999 y 2012, Venezuela exhibe tasas de crecimiento del

Cuadro 1 Estructura de la Producción y el Crecimiento

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Promedio
PRECIOS DEL CRUDO (US\$/bl)	25,76	32,88	46,03	56,45	64,74	86,49	57,01	71,97	101,06	103,42	
PIB NOMINAL TOTAL											
(Millones de Bs.)	134.228	212.683	304.087	396.140	489.668	686.802	707.263	1.016.835	1.357.487	1.640.333	
(Millones de US\$)	83.000	113.000	144.128	184.251	227.753	319.443	328.959	258.080	315.695	381.473	
(Millardos de US\$ (PPA)) 1/	126.000	144.000	264	127	142	163	352	352	374	402	
	(Millardos de Bs. a Precios de 1997)										
PIB REAL TOTAL	35.653	42.172	46.524	51.117	55.284	57.927	56.651	55.808	58.138	61.360	
Sector Público	11.329	12.747	13.106	13.460	14.450	16.809	17.107	17.114	17.767	nd	
Sector Privado	21.793	25.548	28.850	32.123	34.537	34.508	33.273	32.568	33.882	nd	
Otros Impuestos Netos	2.531	3.877	4.567	5.534	6.296	6.610	6.271	6.126	6.489	7.040	
	(Porcentaje)										
Participación del Sector Petrolero	18,2	16,8	15,6	13,9	12,3	12,0	11,6	11,7	11,3	10,9	
PIB Per Capita											
	(Variación % a Precios de 1997)										
A Precios Corrientes	5.228	8.140	11.442	14.655	17.817	24.586	24.918	35.265	46.366	55.196	
A Precios de 1997	1.389	1.614	1.750	1.891	2.012	2.074	1.996	1.935	1.986	2.065	
En USD	3.250	4.317	5.423	6.816	8.287	11.435	11.590	8.951	10.783	12.836	
PIB SECTORIAL											
TOTAL	-7,8	18,3	10,3	9,9	8,2	4,8	-3,2	-1,5	4,2	5,5	4,9
Sector Petrolero	-1,9	13,7	-1,5	-2,0	-4,2	2,5	-7,4	0,1	0,6	1,4	0,1
Sector no Petrolero	-7,4	16,1	12,2	10,9	9,6	5,1	-1,7	-1,6	4,5	5,7	5,3
Minería	-4,4	14,2	3,0	7,2	1,5	-4,2	-10,3	-13,0	5,2	-5,3	-0,6
Manufactura	-6,8	21,4	11,1	8,3	7,4	1,4	-6,4	-3,4	3,8	2,1	3,9
Electricidad y Agua	-0,5	8,5	11,2	4,9	-1,5	5,7	4,1	-5,8	5,0	3,0	3,5
Construcción	-39,5	25,1	20,0	30,6	15,5	3,7	-0,2	-7,0	4,8	16,8	7,0
Comercio y Servicios de Reparación	-9,6	28,6	21,0	15,7	16,7	4,6	-8,2	-6,1	6,5	9,2	7,9
Transporte y Almacenamiento	-8,0	24,6	14,7	14,3	13,3	3,8	-8,4	-2,0	5,8	5,3	6,3
Comunicaciones	-5,0	12,9	22,4	23,5	19,8	18,2	12,1	7,9	7,3	7,2	12,6
Instituciones Financieras y Seguros	11,9	37,9	36,4	47,2	16,4	-4,6	-1,5	-7,6	12,0	32,9	18,1
Servicios Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	-6,0	11,1	7,9	8,6	5,8	2,7	-1,1	-0,7	3,5	4,1	3,6
Serv. Comunes, Sociales y Personales y Privados no Lucrativos	-0,3	9,4	8,2	16,5	10,9	9,5	2,0	-0,1	5,8	7,4	6,9
Servicios del Gobierno General	4,9	11,1	8,0	3,0	5,7	5,3	2,4	2,6	5,5	5,2	5,4
Resto 2/	-2,9	7,2	12,6	3,7	5,0	5,6	-0,5	-1,0	-1,4	3,1	3,1

Notas: nd: no disponible, 1/ Paridad del Poder Adquisitivo
2/ Incluye: Agricultura Privada, Restaurantes y Hoteles Privado y Actividades Diversas Públicas.
Fuente: Banco Central de Venezuela, Instituto Nacional de Estadística, Fondo Monetario Internacional y Cálculos Propios

PIB tres veces más volátiles que las registradas en la región. Lo anterior implica que la amplitud de los ciclos es mucho mayor y que por tanto la profundidad de las recesiones también lo es. De hecho, durante los últimos dos períodos recesivos sufridos por los países de la región (2002-2003 y 2009-2010), Venezuela fue el país que experimentó las mayores y más prolongadas caídas en la producción doméstica.

Este escenario de alta inestabilidad macroeconómica se ha consolidado en Venezuela no solo como consecuencia de la intensa volatilidad en el crecimiento del PIB, sino además como resultado de las

elevadas e igualmente volátiles tasas de inflación. Entre los años 2003 y 2012 la tasa de inflación promedio en Venezuela fue de 23,3%, cuando en la región Latinoamericana esta apenas alcanzó 6,7%, con reducciones significativas particularmente hacia el final de la década. La desviación estándar sobre esta inflación promedio de Venezuela fue de 6,4%; cuando en la región apenas alcanzó 1,7% durante el mismo período.

Con inflación anual de dos dígitos por más de tres décadas, el arreglo macroeconómico con el que convive la economía desde el año 2003 ha consistido en mantener un régimen de tipo de cambio

fijo con una política fiscal con cierto sesgo pro-cíclico (Vera 2010). Esta combinación de inflación alta, tasa de cambio fija y política fiscal expansiva y pro-cíclica termina fraguando, con el correr del tiempo, intensas sobrevaluaciones de la moneda con pérdidas significativas de reservas y ajustes abruptos en la paridad nominal. Eventualmente la economía es sometida a fuertes ajustes recesivos, retomando ulteriormente la expansión con la ayuda de los ingresos petroleros externos. Esta dinámica de ciclos de frenazo y arranque contribuye en buena medida al cuadro de alta volatilidad macroeconómica antes descrito.

Cuadro 2 Selección de Indicadores Socio-Económicos de Venezuela (1999-2012)

Años	Pobreza a/ Venezuela e/	América Latina a/	Indigencia b/ Venezuela e/	Desarrollo Humano c/ Venezuela e/	América Latina a/
1999	49,4	43,8	21,7		
2000	44,0		18,0	0,662	0,683
2001	44,4		17,9		
2002	48,6	43,9	22,2		
2003					
2004	45,4		19,0		
2005	37,1	39,7	15,9	0,694	0,708
2006	30,2	36,2	9,9		
2007	28,5	34,0	8,5	0,712	0,722
2008	27,6	33,5	9,9		
2009	27,1	32,9	9,8		
2010	27,8	31,1	10,7	0,744	0,736
2011	29,5	29,6	11,7	0,750	0,739
2012	23,9	28,2	9,7	0,754	0,741

a/ EL porcentaje de personas pobres basados en cálculos realizados por la CEPAL

b/ Cálculo de la CEPAL incluye personas bajo la línea de Indigencia

c/ Índice de Desarrollo Humano del PNUD: Índice compuesto que mide el promedio de los avances en tres dimensiones: vida larga y saludable, conocimientos y nivel de vida digno

Fuentes: Base de Datos de la CEPAL e Informe de Desarrollo Humano 2013 del PNUD

Cuadro 3 América Latina y el Caribe - Indicadores de Facilidad para hacer Negocios

Economía	Facilidad de hacer negocios (clasificación global)	Comparación Regional	Apertura de un negocio	Manejo de permisos de construcción	Obtención de electricidad	Registro de propiedades	Obtención de crédito	Protección de los inversores	Pago de impuestos	Regulación sobre el Comercio Fronterizo	Cumplimiento de contratos	Resolución de la insolvencia
Puerto Rico (Estados Unidos)	40	1	1	31	10	18	1	2	14	16	13	1
Perú	42	2	8	23	19	1	4	2	6	6	15	17
Colombia	43	3	14	8	22	4	9	1	12	20	25	2
México	53	4	5	10	28	25	6	11	17	7	5	3
Panamá	55	5	3	15	3	7	7	13	30	1	21	18
Santa Lucía	64	6	7	3	8	17	22	5	1	22	27	9
Trinidad y Tobago	66	7	9	19	1	31	4	4	11	13	30	19
Antigua y Barbuda	71	8	16	6	5	16	22	5	24	19	3	11
Dominica	77	9	6	7	16	15	12	5	7	17	28	15
Guatemala	79	10	23	14	9	2	1	25	8	24	11	16
San Vicente y las Granadinas	82	11	10	1	7	26	22	5	5	4	8	29
Bahamas	84	12	15	18	12	32	12	20	1	12	20	7
Uruguay	88	13	4	30	6	28	9	17	23	18	15	8
Barbados	91	14	13	13	21	22	12	26	16	2	17	4
Jamaica	94	15	2	12	27	13	19	13	29	25	23	6
San Kitts y Nevis	101	16	12	4	4	29	22	5	22	10	18	29
Costa Rica	102	17	18	20	13	3	12	26	20	5	22	20
Belice	106	18	28	5	15	23	22	21	3	21	29	5
Grenada	107	19	11	2	18	27	22	5	9	8	26	29
Paraguay	109	20	19	17	14	6	12	11	18	31	14	25
Guyana	115	21	17	9	31	12	31	13	14	11	6	23
Brasil	116	22	20	25	2	11	19	13	26	27	19	21
República Dominicana	117	23	22	24	25	14	12	17	13	3	7	26
El Salvador	118	24	24	28	30	5	7	26	28	9	4	13
Nicaragua	124	25	20	29	23	19	19	22	27	14	1	12
Argentina	126	26	27	32	20	20	9	17	25	29	2	14
Honduras	127	27	26	21	24	9	1	26	21	15	31	22
Ecuador	135	28	29	16	29	8	12	22	10	26	12	24
Suriname	161	29	31	11	11	30	31	32	4	23	32	27
Bolivia	162	30	30	26	26	24	22	22	31	28	23	10
Haití	177	31	32	27	17	20	30	26	19	30	10	29
Venezuela, RB	181	32	25	22	32	10	22	31	32	32	9	28

Fuente: Doing Business 2014

Desde el año 2003, y con el objeto de moderar las pérdidas de divisas, una crisis externa y el alza en los precios domésticos, el gobierno tomó acciones y la economía venezolana ha estado sometida a un régimen de control de cambios y a

rigurosos controles de precios que afectan seriamente las decisiones económicas y la asignación de los recursos, especialmente en el espectro productivo. Prolongados controles administrados han propiciado la aparición de cuellos de

botella productivos lo que, aunados a otros factores macroeconómicos, ha avivado el ambiente inflacionario. La escasez y la constitución de "mercados negros" se han convertido en una secuela de aparición más reciente.

Bien puede entonces decirse que a pesar de los avances macroeconómicos que se resumen en un alza importante del ingreso por habitante y de los avances en el terreno socioeconómico, Venezuela presenta un clima de inestabilidad macroeconómica y un arreglo de políticas adverso para sostener el desarrollo de productivo.

1.2 El clima para hacer negocios

Existe un voluminoso y creciente número de reportes desarrollados por agencias e instituciones sin fines de lucro a escala global que intentan recoger los aspectos fundamentales que determinan la competitividad, el clima de negocios y, en general, las

condiciones socioeconómicas, regulatorias e institucionales que facilitan o no la iniciativa privada empresarial. El Banco Mundial, por ejemplo, publica anualmente su reporte titulado Doing Business, que se ocupa de cuantificar los avances en 11 áreas críticas del ciclo de vida de las empresas medianas y pequeñas a través de 11 grupos de indicadores específicos, tales como: regulaciones sobre apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia y las regulaciones sobre el empleo de trabajadores.

Igual de conocido es el esfuerzo realizado por el Foro Económico Global con la publicación de su Reporte de Competitividad Global, que de igual manera intenta cuantificar la competitividad empresarial de cada país basándose en indicadores asociados a tres áreas críticas: los requerimientos básicos de la competitividad (infraestructura, instituciones, entorno macro y nivel de salud y educación primaria), los factores que mejoran la eficiencia, y los factores de innovación y sofisticación.

Venezuela es incluida y calificada en ambos reportes y en ese sentido vale apuntar que, aun no estando orientados a caracterizar los factores determinantes del éxito de

Cuadro 4 Los Factores más Problemáticos para hacer Negocios en Venezuela

Regulaciones cambiarias	28,30
Regulaciones restrictivas en el mercado de trabajo	18,10
Ineficiencia en la burocracia gubernamental	11,70
Inflación	8,30
Inestabilidad política	8,30
Corrupción	7,30
Criminalidad	5,10
Oferta de infraestructura inadecuada	2,50
Regulaciones tributarias	2,20
Inestabilidad gubernamental	2,00
Acceso al financiamiento	1,90
Ética pobre en la fuerza de trabajo	1,90
Inadecuada educación en la fuerza de trabajo	1,20
Insuficiente capacidad para innovar	0,70
Tasas tributarias	0,60
Salud pública	-

Fuente: The Global Competitiveness Report 2013-2014

Cuadro 5 Rating de Riesgo de Negocios

	Infraestructura	Instituciones	Orientación del Mercado	Ambiente de Negocios
Argentina	55,8	44,8	44,4	48,3
Brazil	60,9	53,3	47	53,7
Chile	53,4	68,1	70,4	64
Colombia	51,6	56,4	49,8	52,6
Costa Rica	55,1	51,1	50	52,1
Dominicana	38,6	45,8	49,6	44,6
El Salvador	42,4	43,1	40,5	42
Guatemala	39,2	37,2	46,4	40,9
Guyana	36,9	46,8	46,7	43,5
Honduras	32	32,6	44,5	36,3
Jamaica	42,1	49,7	37,5	43,1
México	51,2	53	57,2	53,8
Nicaragua	34,6	38	48,5	40,3
Panamá	48,6	54,2	51,9	51,6
Perú	49,4	50,2	60,8	53,5
Trinidad & Tobago	44,9	47,3	61	51
Uruguay	63,5	66,2	49,7	59,8
Venezuela	40,9	24,6	32,5	32,6

Fuente: BMI , Venezuela Business Forecast reporta 2013:4

las microempresas o de las empresas informales, estos esfuerzos miden un conjunto muy interesante de factores que ayudan a explicar la incidencia de la informalidad y ofrece a los analistas y responsables en el diseño de políticas una comprensión más completa del entorno empresarial, así como una visión más amplia de los desafíos que encaran las políticas de reforma.

El reporte Doing Business para el año 2014 ubica a Venezuela en el puesto 181 entre 189 naciones. Conviene señalar que, de acuerdo a las mediciones de Doing Business, en los últimos años Venezuela ha venido

distanciándose cada vez más de la frontera regulatoria¹. Como se desprende del **Cuadro 3** (pág. 15), en el ámbito regional y entre un grupo de 32 países de América Latina y el Caribe, Venezuela ocupa el último escalón en el clima y las facilidades para hacer negocios. Es particularmente notable la mala posición relativa que tiene Venezuela -al interior de la región en áreas como oferta de energía eléctrica, pago de impuestos, regulaciones para el comercio fronterizo y condiciones para la apertura de negocios.

La ubicación de Venezuela en el Reporte de Competitividad

Global para el bienio 2013-2014 no es nada mejor. Entre un grupo de 148 países, Venezuela ocupa la posición 134 en el índice de competitividad global y entre los países de América Latina y el Caribe el país se sitúa en la última posición. Venezuela ocupa la última posición en el ranking mundial en lo que se refiere a calidad de las instituciones, eficiencia en el mercado de bienes, y eficiencia en el mercado laboral. El reporte pregunta a una muestra de empresas sobre los factores que consideran más problemáticos para hacer negocios en el país. **El Cuadro 4** (pág. 16) muestra que para los encuestados son particularmente relevantes y

¹ La distancia a la frontera (DAF) muestra la distancia de cada economía a desempeño más alto observado en cada uno de los indicadores en todas las economías analizadas en el informe Doing Business, desde el momento en que cada indicador se incluyó en el informe.

problemáticas las regulaciones en el régimen cambiario del país, las restrictivas regulaciones laborales, la ineficiencia de la burocracia pública, la inflación, la inestabilidad política y la corrupción.

El mal posicionamiento que ambos reportes hacen de Venezuela, en lo que se refiere al clima para hacer negocios y los factores determinantes de la competitividad empresarial, no es del todo sorprendente. Existe también un elevado coeficiente de correlación (0.84) entre las clasificaciones de Doing Business y las del Índice de Competitividad Global del Foro Económico

Mundial, siendo el segundo una medición mucho más amplia que abarca factores como la estabilidad macroeconómica, el capital humano, la solidez de las instituciones públicas y la complejidad de la comunidad empresarial.

Business Monitor International, una compañía independiente de análisis de datos, ranking y rating publica rutinariamente el Reporte de Proyecciones de Negocios para Venezuela, donde puede evaluarse el rating o la posición de riesgo para hacer negocios y el rating del marco legal en comparación con otras economías de la región.

En el **Cuadro 5** (pág. 17) se observa que Venezuela, entre un grupo de 18 países de América Latina, tiene las peores calificaciones en el aspecto de calidad de las instituciones, orientación al mercado y ambiente de negocios.

El **Cuadro 6** (pág. 18), que muestra el rating del marco jurídico, indica que Venezuela se ubica en el último puesto de la clasificación en lo que toca a protección a los inversionistas y corrupción. En lo que concierne al respecto por el marco jurídico, el país se ubica en la penúltima casilla, solo por delante de Haití.

Cuadro 6 Rating del Marco Jurídico

	Protección al Inversionista	Respeto por el Marco Legal	Aplicación de los Contratos	Corrupción
Argentina	26	46,3	64	56,8
Brazil	42,5	69,8	55,4	52,4
Chile	61,9	90,2	53,7	72,2
Colombia	67,1	64,3	8,7	36,9
Costa Rica	31,5	79,4	38,7	89,5
Dominicana	42,4	37,2	42,8	44,7
El Salvador	28	24,7	49,2	68,6
Guatemala	24,1	42	27,6	46,1
Guyana	41,2	48,5	50,9	50,5
Haití	5,8	9,6	35,9	42,7
Honduras	26,4	41,3	20,4	22,9
Jamaica	38,9	53,6	23,1	70,5
México	51,9	55,5	54,8	30,8
Nicaragua	23,1	33,8	64	43,2
Panamá	61,1	60,9	20,1	47,4
Perú	53,6	41,1	49,2	44,8
Trinidad & Tobago	48,1	63,1	17,8	64,8
Uruguay	60,6	85	52,3	84,9
Venezuela	4,2	17,1	38,1	20,8

Fuente: BMI , Venezuela Business Forecast reporta 2013:4

Cuadro 7 Unidades Económicas Empresariales por condición de actividad, según Censo Económico 2007-2008

Entidad Federal	Total	En Actividad	%	Cerrada Definitivamente	%	No Contesto	%
Total	546,906	471,922	86,29	45,46	8,31	29,524	5,40
Distrito Capital	45,117	39,11	86,69	4,059	9,00	1,948	4,32
Estado:							
Amazonas	2,333	1,981	84,87	241	10,33	112	4,80
Anzoátegui	29,836	26,232	87,92	2,58	8,65	1,024	3,43
Apure	6,121	5,312	86,80	590	9,64	218	3,56
Aragua	41,443	35,712	86,17	3,744	9,03	1,987	4,79
Barinas	17,636	15,698	89,01	1,599	9,07	339	1,92
Bolívar	29,695	26,074	87,81	2,976	10,02	645	2,17
Carabobo	29,695	26,074	87,81	2,976	10,02	645	2,17
Cojedes	8,378	7,279	86,88	640	7,64	459	5,48
Delta Amacuro	2,461	2,203	89,55	225	9,15	32	1,30
Falcón	10,498	7,409	70,58	1,841	17,54	1,248	11,89
Guárico	14,823	13,361	90,14	1,441	9,71	22	0,15
Lara	31,642	26,664	84,27	2,935	9,28	2,043	6,46
Mérida	27,773	25,884	93,20	1,598	5,75	291	1,05
Miranda	48,024	40,934	85,24	3,009	6,27	4,081	8,50
Monagas	16,864	15,685	93,01	956	5,67	223	1,32
Nueva Esparta	12,906	10,355	80,23	1,618	12,54	933	7,23
Portuguesa	15,711	15,711	100,00	-	0,00	-	0,00
Sucre	18,106	15,952	88,10	1,491	8,23	663	3,66
Táchira	26,766	23,62	88,25	2,272	8,49	874	3,27
Trujillo	18,271	16,211	88,73	1,703	9,32	357	1,95
Vargas	6,246	4,468	71,53	340	5,44	1,438	23,02
Yaracuy	13,025	10,957	84,12	710	5,45	1,358	10,43
Zulia	61,795	51,323	83,05	5,672	9,18	4,8	7,77

Fuente: INE, Censo Económico 2007-2008

1.3 Dimensiones y características del sector empresarial en Venezuela

Una de las áreas donde la información económica de Venezuela refleja carencias muy visibles es el sector real y particularmente el sector real empresarial. La Encuesta Industrial, que solía ser años atrás una fuente de información microeconómica

y sectorial para determinar las características y el desempeño de las empresas dentro de la industria manufacturera, dejó de publicarse. Estadísticas sobre la actividad económica agrícola son precarias o inexistentes. Tampoco hay un seguimiento sistemático y mucho menos publicación de información en torno a la evolución de la rentabilidad, inversiones, financiamiento, costos, capacidad instalada,

utilización de la capacidad de las unidades económicas reales en las zonas urbanas.

Entre los pocos y recientes esfuerzos oficiales, el Instituto Nacional de Estadística (INE) puso en marcha el Censo Económico 2007-2008, cuyos resultados fueron publicados parcialmente en el año 2010. El Censo Económico busca obtener de manera oportuna y confiable la información

estadística básica necesaria para identificar las empresas, su localización, su tamaño y determinar su dinámica al interior de la actividad económica que se realiza en el país. El censo tiene cobertura nacional e incluye aquellas unidades que realizan actividades económicas en la industria manufacturera, el comercio y los servicios, exceptuando el sector financiero y el sector productivo primario de la economía.

En términos generales el Censo reporta para el bienio 2007-2008 un total de 546.906 establecimientos físicos en el país, de los cuales 471.922 se encontraban en actividad (86,3%), seguido de 45.460 unidades cerradas

definitivamente (8,3%) y 29.524 unidades que no aportaron información identificadas, en ese caso, como rechazo (5,4%). El Cuadro 7 (pág. 19) muestra la distribución de los establecimientos por entidades federales. De ahí se desprende que las entidades federales con mayor número de unidades activas son: Zulia, Miranda y Distrito Capital, con 10,8%, 8,7% y 8,3%, respectivamente. Los estados con mayor número de locales cerrados definitivamente son: Zulia, Distrito Capital, Aragua y Miranda, con 12,5%; 8,9%; 8,2% y 6,6% respectivamente. Es digno destacar que 41,6% de los establecimientos activos están concentrados en cinco entidades federales ubicadas en la región centro-occidental

del país (Distrito Capital, Zulia, Aragua, Carabobo y Lara).

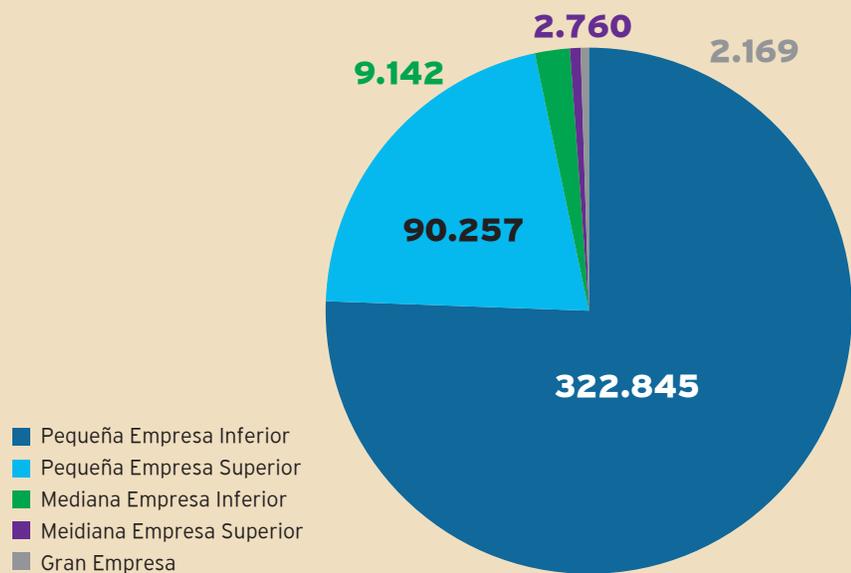
Atendiendo a la clasificación institucional entre sector público y sector privado y a la clasificación por actividad económica, el censo indica que de 471.779 establecimientos empresariales, 31.937 (6,7%) corresponden a unidades económicas asociadas al sector público y 439.985 (92,3%) al sector privado. El Cuadro 8 (pág. 20) muestra que 65% de las unidades productivas del sector público están dedicadas a actividades asociadas con la educación y la salud médico-asistencial. En el sector privado 56% de las unidades se dedican a actividades comerciales. Los datos sobre las unidades productivas también están

Cuadro 8 Venezuela - Unidades Económicas según Sector Institucional y según tipo de Actividad Económica

Actividad Económica	Sector Público Unidades	%	Actividad Económica	Sector Privado Unidades	%
Total	31937	13%	Total	433985	100%
Administración Pública	4152	35%	Industrial	27859	6%
Educativa	11090	30%	Comercio	243150	56%
Médico Asistencial	9593	11%	Servicios	110350	25%
Deportiva	3453	2%	Educativa	3503	1%
Cultural	737	0%	Médico Asistencial	19078	4%
Recreativa	58	0%	Deportiva	1026	0%
Colectividad	153	3%	Cultural	908	0%
Seguridad y Defensa	1023	0%	Recreativa	21909	5%
Entidad Financiera	38	1%	Construcción	4500	1%
Industrial	363	1%	Agrícola	346	0%
Comercio	294	3%	Religioso	7053	2%
Servicios	983	100%	Órgano Extraterritorial	49	0%
			Entidad Financiera	254	0%

Fuente: Censo económico 2007-2008, INEFuentes: Base de Datos de la CEPAL e Informe de Desarrollo Humano 2013 del PNUD

Gráfico 1
Número de Unidades Empresariales
según Estrato de Ocupación



organizados por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, rev. 3.1). Ahí se observa (ver Cuadro 9 (pág. 22) que sobre un total de 426.718 unidades clasificadas, 56% se ubican en el sector comercial, 11% en restaurantes y hoteles, 10% en servicios comunitarios y solo 6% en la industria manufacturera. Cerca de 38% de la población ocupada lo hace en las actividades comerciales, en tanto que 18% lo está en la industria manufacturera. Todas los demás sectores de actividad emplean por separado menos de 10% de la población ocupada. Al observar el promedio de trabajadores empleados por unidad productiva, se verifica que el promedio más bajo se encuentra en

la actividad comercial, con casi 4 trabajadores por establecimiento. El más alto se encuentra en electricidad, gas y agua; con 46. A nivel agregado, y de acuerdo con el Censo Económico, el número de trabajadores promedio por establecimiento en Venezuela para la fecha del censo es 5,7.

No obstante, en presencia de grandes asimetrías es bien sabido que las medidas de tendencia central como el promedio pueden ser engañosas. Los mismos datos del Censo Económico indican que cerca de 76% de las unidades empresariales en Venezuela emplean entre 1 y 4 trabajadores. Estas son unidades que el INE clasifica

como “Pequeñas Empresas Inferior”, lo que califica, estrictamente hablando, como “microempresas”. Es interesante notar para los efectos de este estudio, que en total, para el año 2008, habría cerca de 322.854 unidades microempresariales en Venezuela. Los datos presentados en el Gráfico 1 (pág. 21) dan cuenta justamente de la composición en el tamaño de la unidades, de acuerdo a los criterios empleados por el INE. Vale decir, en este sentido, que los estratos de ocupación se refieren a las siguientes clasificaciones:

- Gran empresa - con más de 100 personas ocupadas.
- Mediana empresa superior - entre 51 y 100 personas ocupadas.
- Mediana empresa inferior - entre 21 y 50 personas ocupadas.
- Pequeña empresa superior - entre 5 y 20 personas ocupadas.
- Pequeña empresa inferior - entre 1 y 4 personas ocupadas.

Notable es resaltar que solo 1% de los establecimientos empresariales pertenecen a empresas con más de 100 trabajadores y solo 4% de esos mismos establecimientos

nacionales emplean más de 50 trabajadores². En esencia, los datos indican entonces que el sector de empresas pequeñas y de microempresas conjuntamente constituye el gran grueso del tejido empresarial del país y se perfila como la fuente más importante de generación de empleo. Esta no es una realidad sorprendente y mucho menos alejada de otros países de la región.

A los efectos de comparar qué tan elevada o no es la presencia de las microempresas en Venezuela con respecto a otros países de la región, es factible tomar, con la debida cautela, los datos reportados para varios países de América Latina por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en un reporte publicado en el año 2009 titulado Políticas para las Mipymes frente a la Crisis.

La información para ocho países de América Latina proviene del procesamiento local de encuesta hogares y de organismos independientes. Aunque Venezuela no aparece incluida en el estudio de la OIT, es factible usar la información del Censo Económico 2007-2008 y cruzarla con el resto por no diferir temporalmente de la reportada en el estudio. Conviene no obstante señalar que en todos los países reportados el criterio fundamental para demarcar e identificar una microempresa es siempre más laxo que el usado por el INE en Venezuela y que consiste, como hemos dicho anteriormente, en el empleo de 1 a 4 personas. En Chile, Ecuador, México y Perú, el criterio usado según el estudio de la OIT es el empleo de menos de 10 trabajadores. En el caso de Argentina y Uruguay es menos

de 5 trabajadores empleados. Brasil usa criterios mixtos dependiendo del sector de actividad económica. El Cuadro 10 (pág. 23) muestra los datos para ocho países de América Latina, incluyendo Venezuela. Parece bastante claro que aunque Venezuela resulta ser la economía con menor proporción de microempresas a nivel de micro y pequeñas empresas en conjunto, el porcentaje es bastante similar al de sus pares.

Tan interesante como esta caracterización del tamaño de las empresas a nivel nacional resulta combinar tal criterio con la ubicación geográfica, en este caso por entidad federal. El Cuadro 11 (pág. 24) muestra justamente cómo se distribuyen las empresas de acuerdo a su tamaño por cada entidad federal. Ahí se observa que a

Cuadro 9 Unidades Económicas según Actividad Económica (un dígito CIIU rev.3.1)

Total	Unidades	%	Población Ocupada	%	Ocupados por Unidad Productiva
Comercio al por mayor y al por menor	240.028	56%	926.833	38%	3,86
Hoteles y Restaurantes	47.519	11%	226.581	9%	4,77
Servicios Comunitarios, Sociales y Personales	43.099	10%	183.786	8%	4,26
Industrial Manufacturera	27.344	6%	443.855	18%	16,23
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	21.101	5%	198.196	8%	9,39
Actividades Inmobiliarias y Empresas de Alquiler	20.200	5%	143.755	6%	7,12
Servicios Sociales y de Salud	19.031	4%	99.224	4%	5,21
Construcción	4.541	1%	136.763	6%	30,12
Enseñanza	3.461	1%	67.672	3%	19,55
Electricidad, Gas y Agua	394	0%	18.006	1%	45,70

Fuente: Censo Económico 2007-2008 y Cálculos Propios

² Conviene no obstante señalar que el Censo Económico no incluye a las empresas financieras donde la escala y el número de ocupados suele ser elevado.

Cuadro 10
América Latina: porcentaje de empresas de acuerdo al tamaño

	Mipymes	Micro	Pequeña	Mediana a/	Grande
Argentina	99,4	90,8	7,8	0,8	0,6
Brasil	94,6	93,6	5,6	0,5	5,4
Chile	98,7	79,2	16,3	2,4	1,3
Colombia	99	97	*	2,0	1,0
Costa Rica	98	78	*	20	2,0
México	99,6	95,6	3,4	0,6	0,4
Uruguay	99,4	nd	nd	nd	nd
Venezuela	99,5	75,6	21,1	2,7	0,5

a/ Mediana empresa para Venezuela resulta de incluir Mediana Inferior y Superior

Fuente: OIT (2009) y Censo Económico 2007-2008

nivel de grandes empresas (con más de 100 personas ocupadas) la distribución territorial es muy poco homogénea y leptocúrtica; es decir, más apuntada y con colas más anchas que una distribución normal. Dos entidades estatales (Miranda y Carabobo) sobresalen en la concentración de grandes empresas, con 35% de los establecimientos. En contraste, a nivel de pequeña empresa inferior o microempresa, aunque la distribución no es del todo homogénea, el grado de curtosis es bastante menor (<0), dando lugar a una forma menos apuntada y con colas menos anchas que la distribución normal (platicúrtica). De hecho, nueve entidades estatales entran en el rango de 6% a 10% de concentración en el número de unidades económicas microempresariales. En definitiva, lo que estos simples cálculos arrojan es que el sector de pequeñas empresas y

microempresas se distribuye más homogéneamente a lo largo y ancho del territorio que el resto de las empresas de mayor escala.

1.4 El alcance de la informalidad

Como hemos indicado anteriormente, en Venezuela al igual que otros países de América Latina, una porción muy elevada de las empresas registradas y censadas son en realidad microempresas y la mayor parte ellas se ubican en el área de la informalidad. Más aún, un número indeterminado de pequeños emprendimientos son realizados por trabajadores por cuenta propia y otras pequeñas empresas no registradas o informales.

Un aspecto común encontrado en los estudios sobre las actividades económicas informales es que tropiezan con

el problema de no encontrar una definición comprehensiva o suficientemente amplia de lo que es el sector informal de una economía. La definición exacta del sector informal sigue siendo difícil de comprender sea que hablemos de países en vías de desarrollo como en los países desarrollados, siendo casi imposible abarcar facetas esenciales de la actividad, que aun presentes en todos los países sirva como base para construir una definición práctica internacional. Se arguye que ante la imposibilidad de tener un empleo en el sector de la economía estructurada o moderna, los trabajadores, especialmente en los países pobres y en desarrollo, se emplean o promueven actividades en un sector "residual". En otras palabras, el origen y desarrollo de la economía informal se relaciona, a menudo, directamente con la relativa insuficiencia de

mano de obra que demanda la economía moderna.

Tokman (1987) introduce una definición de actividad informal útil para las economías pobres y en desarrollo, en la que el sector es caracterizado por actividades que requieren poco capital, tecnologías primitivas y simples, y empleo de salarios marginales. Esta falta de capital

humano, financiero y físico facilita el ingreso al sector, de manera que los individuos participan en él como mecanismo de supervivencia o para complementar el ingreso familiar. Además, el sector tiene características institucionales como la subcontratación y la relación de dependencia con respecto al sector formal, la falta de control gubernamental

y seguridad social, y la incapacidad para cumplir las regulaciones prevalecientes. Schneider y Enste (2000) específicamente llaman sector informal a todas las actividades legales con valor agregado, que evitan los impuestos y que permanecen sin registrarse en las estadísticas oficiales.

Estas precisiones sobre lo que

Cuadro 11
Unidades Económicas por Tamaño y por Entidad Federal

Entidad Federal/ Estrato de Ocupación	Total	Gran Empresa		Mediana Empresa Superior		Mediana Empresa Inferior		Pequeña Empresa Superior		Pequeña Empresa Inferior	
		Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Total	427.173	2.169		2.760		9.142		90.257		322.845	
Distrito Capital	37.453	154	7%	195	7%	767	8%	9.940	11%	26.397	8%
Amazonas	1.426	2	0%	1	0%	9	0%	196	0%	1.218	0%
Anzoátegui	24.484	90	4%	161	6%	481	5%	5.510	6%	18.242	6%
Apure	4.541	16	1%	15	1%	64	1%	723	1%	3.723	1%
Aragua	32.260	185	9%	261	9%	763	8%	7.900	9%	23.151	7%
Barinas	14.202	42	2%	49	2%	200	2%	2.145	2%	11.766	4%
Bolívar	24.372	145	7%	154	6%	569	6%	5.171	6%	18.333	6%
Carabobo	30.689	380	18%	222	8%	768	8%	7.571	8%	21.748	7%
Cojedes	5.147	11	1%	15	1%	37	0%	581	1%	4.503	1%
Delta Amacuro	1.842		0%	4	0%	8	0%	185	0%	1.645	1%
Falcón	6.102	16	1%	19	1%	108	1%	1.219	1%	4.740	1%
Guárico	12.281	14	1%	32	1%	140	2%	2.037	2%	10.056	3%
Lara	23.391	99	5%	134	5%	439	5%	5.008	6%	17.711	5%
Mérida	23.745	70	3%	149	5%	391	4%	3.934	4%	19.201	6%
Miranda	37.528	358	17%	478	17%	1.490	16%	11.090	12%	24.112	7%
Monagas	14.184	118	5%	109	4%	392	4%	2.915	3%	10.650	3%
Nueva Esparta	9.595	32	1%	42	2%	242	3%	2.322	3%	6.957	2%
Portuguesa	15.653	38	2%	43	2%	173	2%	1.843	2%	13.556	4%
Sucre	14.559	56	3%	119	4%	184	2%	2.397	3%	11.803	4%
Táchira	22.400	65	3%	154	6%	476	5%	3.724	4%	17.981	6%
Trujillo	14.427	55	3%	59	2%	158	2%	2.196	2%	11.959	4%
Vargas	3.950	26	1%	51	2%	131	1%	1.409	2%	2.333	1%
Yaracuy	8.911	16	1%	19	1%	95	1%	1.434	2%	7.347	2%
Zulia	44.031	181	8%	273	10%	1.057	12%	8.807	10%	33.713	10%
Media		94,30		114,92		380,92		3.760,71		13.451,88	
Curtosis		2,93		3,23		2,23		-0,08		-0,41	

Fuente: INE

determina una actividad como informal, si bien contienen descripciones interesantes, no proporcionan una orientación acerca de la forma de medir el tamaño de la actividad. En última instancia, la mayor parte de los estudios empíricos se basan en los datos disponibles a través del diseño de encuestas y censos nacionales realizados por los gobiernos. En general, y siguiendo las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo, la mayor parte de los investigadores se basan en una definición operativa de los trabajadores informales que incluye a los siguientes: trabajadores por cuenta propia (con la excepción de las profesiones liberales), trabajadores familiares no remunerados, el servicio doméstico y empleadores y empleados de pequeñas empresas.

1.4.1 El tamaño y la estructura de la actividad informal

En Venezuela no se llevan datos, al menos registros, del número de empresas localizadas en el sector informal de la economía. No obstante, el INE lleva regularmente un conteo del número de trabajadores ubicados en la informalidad a partir de las Encuestas de Hogares por Muestreo. Según el INE, los trabajadores del sector informal son aquellas

personas que laboran en empresas con menos de cinco personas empleadas (incluido el patrono), aquellos dedicados al servicio doméstico, trabajadores por cuenta propia no profesionales (tales como vendedores, artesanos, conductores, pintores, carpinteros, buhoneros, etc.) y ayudantes o auxiliares que no son remunerados y que trabajan 15 horas o más semanalmente. Basado en estos criterios, el INE publica regularmente la porción de trabajadores ocupados a nivel nacional que están en la informalidad, una ratio también llamado "tasa de informalidad". Así, por tasa de informalidad se entiende el porcentaje de ocupación en el sector informal de la economía con respecto al

total de la población ocupada.

El Gráfico 2 (pág. 25) muestra la evolución de la tasa de informalidad en Venezuela desde el año 1970 hasta el año 2013³. Parece bastante claro que la tendencia de la porción de empleos informales presenta tres fases a lo largo de las últimas cuatro décadas. En una primera fase, centrada en la década de los setenta, la tasa de informalidad decrece muy rápidamente pasando de 46% en 1971 a cerca de 31% en 1978. Desde finales de los años setenta y hasta el año 2003, la informalidad presenta una tendencia creciente, para llegar a un máximo de 53% en el año 2000. Sassone (2004) reseña al respecto que durante este

Gráfico 2
Tasa de Informalidad en Venezuela, 1970-2013



Fuente: Datos del INE provenientes de Encuestas de Hogares

³ A partir de ese año, aparecen los primeros registros, evidenciándose que la fuerza de trabajo del país, estimada en 3.130.838 efectivos, tenía 91,8% de ocupación y de dicho porcentaje 47,6% estaba en el sector formal y la diferencia, 44,2%, en el sector informal. Esto revela las características de la economía nacional para la época; conformada, básicamente, por pequeñas unidades de producción.

Cuadro 12 Trabajadores Ocupados y Ocupados en la Informalidad

	1998	2003	2008	2013
Trabajadores Ocupados	8.816.195	9.986.319	11.862.541	12.947.734
Trabajadores Ocupados en el Sector Informal	4.370.373	5.262.040	5.145.855	5.301.472

Fuente: INE, a partir de Encuesta de Hogares

período dos de cada tres nuevos puestos de trabajo creados en la economía se ubicaron en la economía informal. Es partir del año 2003, que la tasa de informalidad comienza nuevamente a decrecer, quizás en gran medida como resultado del mejor crecimiento económico como de la creciente importancia de los programas de desarrollo social como las misiones.

Vale destacar que al cierre del año 2013, de una población ocupada de 12.947.734 personas existían en Venezuela 5.301.472 laborando en el sector informal. De hecho, en términos absolutos el número de trabajadores en el sector informal de la economía ha ido aumentando en los últimos 15 años, a pesar de la disminución visible en la tasa de informalidad (ver **Cuadro 12** (pág. 26). Entre los años 1998 y 2013, por ejemplo, casi un millón de personas se incorporaron en términos netos en Venezuela a la informalidad. Además, el INE provee con cierta regularidad información sobre

las categorías de ocupación de los trabajadores informales. En el **Gráfico 1** (pág. 21), se observa esta información para el año 2013. Resalta el predominio que tiene los empleos por cuenta propia no profesionales que, dicho y sea de paso, aglutinan 70% de la población ocupada en la informalidad. Por lo demás, parece importante tener en cuenta que alrededor de 1.142.900 de los trabajadores informales (2%) no son propiamente emprendedores, sino más bien empleados y obreros⁴. En otras palabras, un segmento del sector informal que corresponde al menos a los trabajadores aglutinados en la categoría “empleados y obreros” no califican propiamente como emprendedores.

Al conocer la población trabajadora ocupada en el sector informal, especialmente el número de trabajadores informales por cuenta propia y en condición de patronos empleadores (que asciende a 3.787.841), y tomando además en cuenta como referencia

un número de 5 personas por unidad económica, el número de emprendimientos o empresas informales al cierre de 2008 resulta cercano a 757.568 unidades, una cifra que está muy por encima de las 322.854 unidades micro-empresariales reportadas en el Censo Económico 2007-2008, que por definición recoge aquellas empresas que reportan de 1 a 4 trabajadores (excluyendo el sector agrícola y el sector financiero).

La comparación anterior tropieza, no obstante, con varios problemas. Primero, el que aquellas empresas con cinco trabajadores no califiquen, según el INE, en lo que el censo denomina “pequeña empresa inferior”, tiende a subestimar el número de microempresas del censo con respecto a las unidades productivas informales que hemos calculado. Pero incluir al universo de “pequeña empresa superior” llevaría a una comparación menos genuina, pues esta categoría admite empresas hasta

⁴ Orlando (2001) indica que este segmento de trabajadores informales, por no poseer derechos de propiedad, resulta ser el más vulnerable a caer en pobreza.

con 20 trabajadores. En segundo término, el Censo Económico, como señalamos anteriormente, aunque tiene una cobertura nacional, no incluye unidades comprendidas en el sector financiero y el sector productivo primario de la economía. Por último, en las llamadas pequeña empresa inferior no se ha incluido a las viviendas con actividad económica que suman en total 28.400 unidades (para el año 2007-2008).

Un cálculo quizás más ajustado para determinar en qué rango se podría estar moviendo el número de microempresas formales e informales en la economía venezolana es sumar al número reportado de pequeña empresa inferior, un estimado de las empresas con exactamente cinco trabajadores, un estimado de las empresas localizados en el sector primario, y el número de viviendas con actividad económica reportado en el mismo censo.

Estableciendo el supuesto grueso de que dentro del segmento o categoría "pequeña empresa superior" 50% pertenece a empresas con cinco trabajadores, habríamos de incluir cerca de 45.128 empresas solo por ese criterio.

Para estimar el número de unidades microempresariales

en el sector primario, tomaremos el número de trabajadores ocupados en actividades agrícolas, pecuarias y de caza reportado por el INE para el año 2008. Asumiremos que en promedio cada unidad productiva emplea 5,7 trabajadores (el promedio nacional reportado por el censo) y estableceremos que al igual que en la escala nacional 75,6% de las unidades corresponden a microemprendimientos⁵. Esta cuenta arroja 77.003 unidades productivas dedicadas a la actividad informal en el sector primario.

Finalmente, de acuerdo al Censo Económico, cerca de 28.400 viviendas reportaban actividad económica asociadas

a los programas sociales o "Misiones" para el año 2008. Así, podemos entonces establecer que el número de microempresas formales e informales en Venezuela se encontraba, al año 2008, en un rango amplio que se ubica entre 473.376 y 757.568 unidades.

Aun cuando el tamaño del sector informal puede determinarse a partir de la población ocupada, existen otros métodos o aproximaciones para determinar qué porcentaje del Producto Interno Bruto puede ser atribuido a la informalidad. Ramoni, Orlandoni y Castillo (2010) usan tres metodologías para aproximar el tamaño del sector informal en términos del Producto no Petrolero en

Gráfico 3
Trabajadores en el Sector Informal
por Categoría Ocupacional

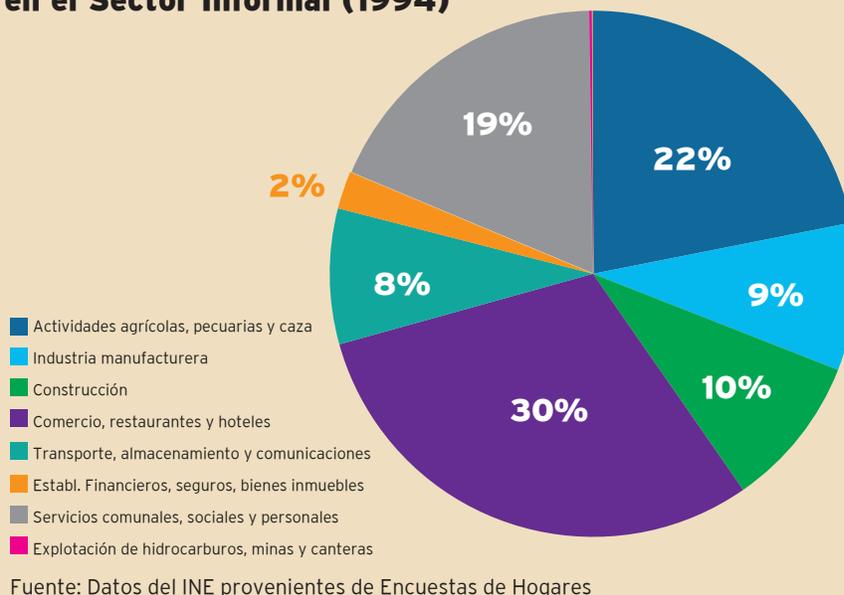


⁵ Para el cierre del año 2008, el INE reporta 580.575 trabajadores informales ocupados en las actividades agrícolas, pecuarias y de caza.

Venezuela y encuentran que el sector informal aportaría entre 21,4 y 28,1 puntos del Producto Interno Bruto no Petrolero para el año 2007⁶. Esto deja al descubierto la baja productividad del sector, atribuible a la baja incorporación de progreso técnico, la baja calificación de la fuerza de trabajo y las ausencias de economías de escala.

En referencia a la estructura ocupacional de la población empleada en la informalidad, que es reportada por el INE, es factible preguntarse: ¿En qué sectores de actividad económica y en qué geografías se ubica predominantemente la población ocupada en la informalidad? ¿Hay una estructura permanente en el tiempo? Esta estructura ocupacional y su evolución en los últimos 20 años pueden verse en los Gráfico 4 y 5 (pág. 28-29). Como cabe esperarse, el grueso de la actividad informal en Venezuela se ubica en el sector Comercio, Restaurantes y Hoteles. Para el año 2013, 32% de los trabajadores ocupados en el sector informal estaban en este sector. Pero en orden de importancia, el sector de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, así como el sector Construcción, aglutinaban conjuntamente 24% de la población ocupada en la informalidad. Así, 56% de la ocupación informal está

Gráfico 4
Estructura de la Ocupación en el Sector Informal (1994)



en estos tres sectores. Cuando se observa la estructura que prevalecía 20 años atrás, en el año 1994, el cambio más significativo resulta ser la pérdida de representación o la caída de peso específico que sufre la informalidad en la actividad Agrícola, Pecuaria y de Caza sobre la informalidad total. El peso se ha trasladado hacia las actividades de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones; Servicios Personales Sociales y Comunales; y hacia el sector Construcción.

Cuando se analiza la ubicación geográfica de la informalidad se evidencia que solo 7,3% se concentra en zonas rurales (ver Gráfico 6). Del 92,7% restante, casi 70% se ubica en las

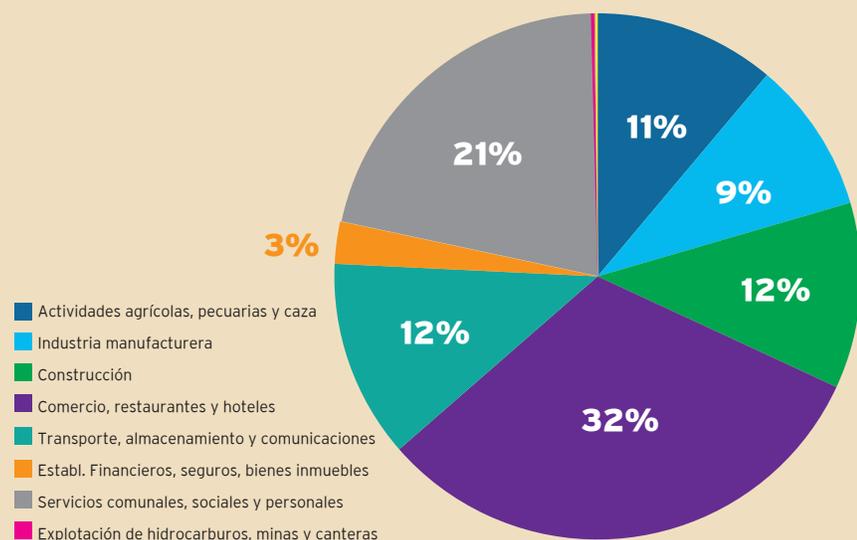
grandes ciudades y sus zonas metropolitanas. Así pues, en cierto modo puede decirse que la informalidad ha ido perdiendo tinte rural y es un fenómeno que se concentra cada vez más en las zonas urbanas.

1.4.2 ¿Qué caracteriza al emprendedor informal en Venezuela?

Varios estudios sobre la informalidad en Venezuela reportan el perfil del empresario o la empresa informal, incluso considerando las características de su entorno familiar. El estudio de Orlando (2001) ofrece ventajosamente una caracterización de los trabajadores informales en Venezuela en comparación con los ocupados formales. El

⁶ Los métodos empleados por estos autores consisten en aproximarse por el uso del efectivo, por el componente no explicado de una función de demanda de energía, y por la multiplicación directa del ingreso promedio de cada trabajador por el número de trabajadores informales de la economía.

Gráfico 5
Estructura de la Ocupación
en el Sector Informal (2013)



Fuente: Datos del INE provenientes de Encuestas de Hogares

Cuadro 13 (pág. 33) reproduce los promedios encontradas por Orlando a partir del procesamiento de Encuestas de Hogares para los años 1990 y 1997. En general, es bastante visible la formación de brechas significativas ente la escolaridad, la experiencia y el ingreso promedio de los trabajadores formales e informales. Para el año 1990, el trabajador informal tenía la mitad de la escolaridad, más experiencia laboral y 40% menos de ingresos que el trabajador formal. Para el año 1997 ninguna de estas condiciones había variado en lo sustancial. Por otra parte, resulta también claro el predominio de los trabajadores masculinos en los empleos informales en grado incluso

mayor que en los empleos formales.

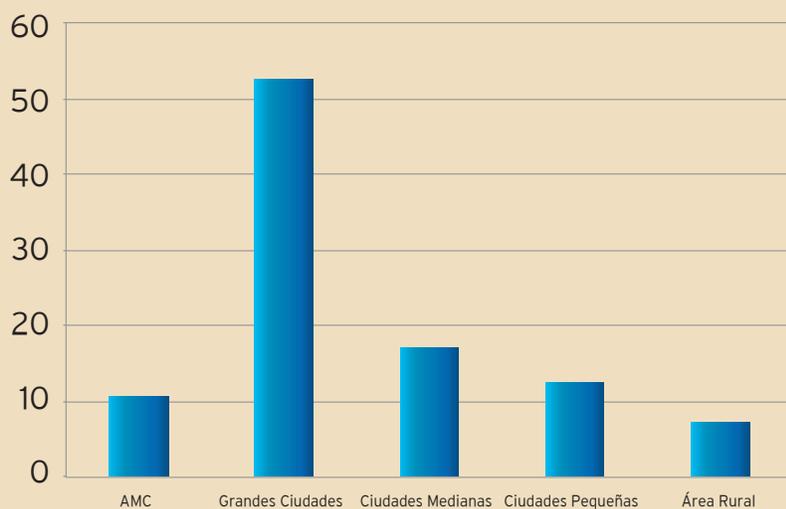
Orlando (2001) también usa información de los ingresos promedio recibidos por los trabajadores informales y los clasifica de acuerdo al grado de escolaridad, edad, sexo y categoría ocupacional. Los datos indican que la escolaridad es una variable importante para explicar las diferencias de ingreso entre trabajadores informales. A manera de ejemplo, para el año 1997, un trabajador informal con estudios universitarios podía obtener ingresos promedio cuatro veces superiores a los obtenidos por un trabajador sin escolaridad y tres veces superiores a un trabajador con educación primaria. De igual

manera, el que un trabajador informal esté en una posición o categoría ocupacional de patrono, auto-empleado o empleado es relevante en las diferenciaciones de ingreso. Un microempresario informal en la categoría de patrono ganaría dos veces lo que gana un empleado por cuenta propia y 2,5 veces lo que gana un empleado.

En general, el estudio de Orlando (2001) encuentra, a partir de la estimación econométrica del ingreso laboral de los trabajadores informales, que el ingreso por hora es significativamente más elevado en trabajadores masculinos, con mayor grado de escolaridad, experiencia y ocupados en los sectores de Comercio al Mayor y Transporte.

Por otra parte, existe un importante número de ocupados informales que pertenecen a hogares con fuentes de ingreso suplementarias distintas a las generadas por el trabajador informal. Por ejemplo, un estudio hecho por el BCV (2011) a partir de la Encuesta Nacional de Presupuesto Familiar (ENPF) realizada en el año 2009, indica que 30% de los trabajadores informales en Venezuela pertenecen a hogares donde existen fuentes complementarias de ingreso mayores a la aportada por el mismo trabajador. Este es un

Gráfico 6
Concentración del Empleo Informal
según Área Geográfica (%)



Fuente: Datos del INE

dato importante cuando desde la óptica del financiamiento se evalúa la capacidad financiera de repago del emprendedor informal. No obstante, la misma ENPF revela que el ingreso per cápita de los hogares donde existen trabajadores informales, está por debajo del ingreso per cápita de los hogares donde no existen trabajadores informales. Conviene apuntar que el hogar del trabajador informal suele ser algo más grande que el hogar promedio nacional. En el primero existen 4,6 miembros en tanto que el promedio nacional es 4,2.

El trabajo del BCV además revela que la pobreza afecta más a los hogares donde existen trabajadores informales que al resto de los hogares. Esto

confirma hallazgos previos de Riutort (1999) y Orlando (2001), que revelan que la incidencia de la pobreza es mayor, en promedio, en el sector informal que en el sector formal. Según el estudio de Riutort, los trabajadores informales en Venezuela tienen una mayor probabilidad de caer en pobreza extrema, especialmente si viven en áreas rurales.

Un estudio de caso conducido por Ramírez y Velásquez (2006) en el bulevar de Sabana Grande de la ciudad de Caracas, en contraste con lo reportado por Orlando (2001), encuentra que los vendedores con mayores ingresos netos son aquellos que tienen más años de experiencia. El sector informal en este caso remunera

mucha más la experiencia que la escolaridad. El estudio reporta que la mayor parte de los vendedores informales son menores de 34 años (63%), se iniciaron en la informalidad en busca de mayores ingresos (47%), iniciaron su negocio con ahorros o préstamos familiares (65%), y en su mayoría no han tenido acceso al crédito (79,5%).

Curiosamente, a la pregunta sobre ¿Quiénes son los trabajadores informales que tienen éxito? Betancourt y Freije (1994) en una descripción de estos grupos para Venezuela durante los años ochenta y noventa, definen a los “trabajadores informales exitosos” como aquellos empleadores o trabajadores por cuenta propia cuyos ingresos son superiores a los ingresos formales promedio, que tienen más educación que otros trabajadores informales, que cuentan con una mayor experiencia potencial que los trabajadores formales y otros informales, de sexo masculino, que emplean mano de obra barata, y algo muy importante, con algún capital financiero y humano acumulado a lo largo de años de experiencia.

Es justamente hacia este aspecto de la dinámica de actividad de las pequeñas empresas con el sector financiero hacia el que

queremos ahora orientarnos.

5. El acceso a los servicios financieros de las pequeñas empresas y microempresas

El microcrédito y la microfinanza en general pueden ser vehículos con sustanciales efectos inclusivos, pues permiten poner a la disposición de muchos, que no tienen acceso al sistema, de una diversidad de instrumentos financieros; fomentando con ello la capacidad para aumentar ingresos y diversificar el riesgo, la capacidad para generar activos, la capacidad de mitigar vulnerabilidades en momentos de crisis, y la capacidad de construir o seguir desarrollando emprendimientos productivos generadores de empleo y potenciar así de su papel en la sociedad.

Para tener una idea preliminar sobre qué tanto se han beneficiado las empresas venezolanas del desarrollo del

sistema financiero local, hay que preguntarse desde luego para qué utilizan estos servicios. Los dos más conocidos servicios a clientes que proveen los sistemas financieros modernos son: la apertura de cuentas de depósitos a las que terminan asociadas distintas formas de o medios de pago, y el financiamiento crediticio bancario, una fórmula que, a nivel de las unidades económicas empresariales, complementa al autofinanciamiento y a los flujos provenientes del mercado de capitales.

En lo relativo al uso de cuentas de depósitos y de diferentes medios de pago para facilitar las transacciones, de acuerdo con los datos de Enterprise Surveys (ES, por sus siglas en inglés) del Banco Mundial (2010b) reportados por la CAF (2011) en su estudio titulado Servicios financieros para el desarrollo: Promoviendo el acceso en América Latina, más de 90% de

las empresas encuestadas en la región reportan tener cuentas de depósito, lo que se compara favorablemente con el resto de las economías emergentes. Asimismo, las diferencias entre los países no parecen ser muy marcadas. Tampoco existen diferencias apreciables en el uso de cuentas de depósito por tamaño de empresas aunque, en general, las firmas pequeñas suelen reportar una menor utilización de estos instrumentos de pago. Estos resultados sugieren que las empresas formales en América Latina parecen no presentar problemas de acceso, al menos a un tipo de servicios financieros, como son las cuentas de depósito.

Para aportar información más precisa sobre el acceso a servicios financieros que pueda ser comparable entre países, en la encuesta -sobre acceso y calidad de los servicios públicos e infraestructura- hecha para su estudio, la CAF (2011) incorporó

Cuadro 13 Características de los trabajadores Formales e Informales en Venezuela

	1990			1997		
	Informal	Formal	Total	Informal	Formal	Total
Años de escolaridad	5	9	7	6	10	8
Experiencia Potencial	25	18	28	25	19	21
Horas de trabajo semanales	41	40	40	42	42	42
% de Hombres	73%	67%	69%	70%	65%	67%
% en zonas urbanas	73%	89%	83%	76%	89%	83%
Ingreso Laboral mensual (bs.)	6,274	9,147	8,065	63,922	103,81	86,808

Fuente: Orlando (2001)

una serie de preguntas sobre el uso de los servicios financieros. Los resultados por países a la pregunta sobre si se posee al menos una cuenta bancaria muestran que Venezuela está, después de Brasil, en el tope y por encima del promedio de la región. Cerca de 67% de los encuestados en Venezuela manifestaron tener al menos una cuenta bancaria (**Gráfico 7** (pág. 32).

Sin embargo, tan o más importante es el financiamiento crediticio. Los resultados del ES reportados por la CAF (2011) también señalan que el acceso a otros servicios, principalmente el crédito, es menos extendido. En este sentido, un tercio o

más de las empresas de la región consideran al crédito como uno de los obstáculos más importantes para el desarrollo de sus negocios. Cuando se discriminan las respuestas por tamaño de las empresas, la CAF (2011) señala que en casi todos los países el problema de acceso al crédito es señalado con más insistencia por las empresas pequeñas y medianas en comparación con las más grandes. En la mayoría de las economías, la incidencia del problema de acceso al financiamiento en las PyME duplica con creces los valores encontrados para el caso de las grandes empresas. En el caso de Venezuela, el ES de la CAF señala que

para el año 2006 solo 19,7% de las pequeñas empresas en el país tenían préstamos vigentes con alguna institución financiera. Otros analistas internacionales, como Cohen y Baralla (2012), por ejemplo, recogen datos del Banco Mundial sobre financiamiento a las empresas para 10 países Latinoamericanos, incluyendo a Venezuela, y muestran la proporción del universo empresarial que tiene acceso al crédito bancario, haciendo la distinción entre pequeñas, medianas y grandes empresas. Los datos para el año 2010 revelan (ver **Gráfico 8** (pág. 33) que Venezuela es el país donde las pequeñas empresas tienen menos acceso al financiamiento bancario. Solo 25,6% de las empresas pequeñas en Venezuela tienen préstamos o una línea de crédito bancario. En contraste, en países como Chile 72,5% de las pequeñas empresas tienen préstamos bancarios.

La encuesta reportada por la CAF (2011) permite de igual modo evaluar el uso de crédito de fuentes formales en 17 ciudades de nueve países de la región Latinoamericana. El **Cuadro 14** (pág. 33) muestra los resultados al respecto. La primera columna indica la proporción de familias que respondieron que su ingreso principal provenía de una microempresa. Se observa que

Gráfico 7
Porcentaje de Encuestados que posee al menos una Cuenta Bancaria (2010)



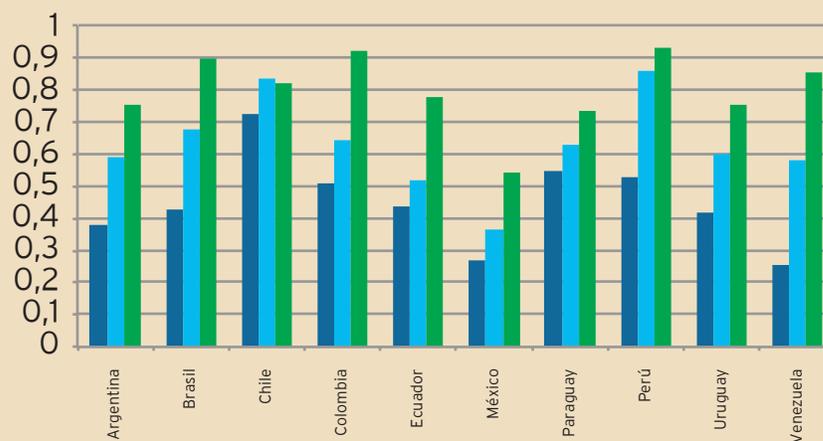
Fuente: CAF, 2011

los microempresarios son una fracción no despreciable de las familias. Los porcentajes más altos, en torno a 30%, se obtuvieron en ciudades de Argentina, Bolivia, Perú y Venezuela. La segunda columna muestra la fracción de familias microempresarias que tienen como crédito principal uno con una institución financiera formal. Se aprecia allí cómo en el caso de Venezuela existe un bajísimo nivel de uso de fuentes formales de crédito entre las familias microempresarias. Aunque el promedio simple de la región arroja que apenas 12% de esas familias tiene como crédito vigente más importante un contrato con una institución financiera formal, en el caso venezolano el valor es apenas de 3,45%.⁷ En síntesis, los estudios sugieren, de forma

clara y consistente, que la microempresa en Venezuela hace un uso aún limitado de las fuentes financieras formales. Esto implica que los microempresarios deben recurrir a fuentes de

financiamiento costosas o a recursos propios, lo cual se convierte en una limitante para su desarrollo.

Gráfico 8
Porcentaje Empresas con Préstamos Bancarios o Líneas de Crédito (2010)



Fuente: Cohen y Baralla (2011)

Cuadro 14
América Latina - Porcentaje de Familias Microempresarias y Microempresarios con acceso al Crédito Formal

	Fracción de familias cuyo ingreso principal proviene de una microempresa	Fracción de microempresarios cuyo crédito más importante es formal
Argentina	28,85	4,66
Bolivia	31,21	25,34
Brasil	9,00	15,09
Colombia	24,43	12,46
Ecuador	22,90	16,73
Panamá	24,37	7,64
Perú	30,40	21,17
Uruguay	19,76	19,66
Venezuela	29,32	3,45
Promedio	24,47	14,02

Fuente: Orlando (2001)

⁷ Vale la pena destacar que esta encuesta está restringida a zonas urbanas y que presumiblemente el uso de financiamiento formal es aún menor en zonas rurales.

PARTE 2

MICROFINANZAS: ¿QUÉ ES? ¿DÓNDE ESTAMOS? ¿QUÉ LECCIONES ARROJA LA EXPERIENCIA RECIENTE?

La actividad microempresarial en Venezuela, al igual que en la mayor parte de los países Latinoamericanos, es de diametral importancia, ya sea que se mida por su presencia en el espectro empresarial global, por su naturaleza empleo-intensiva, o por su contribución en el producto. Los datos del Censo Económico ajustado por nuestras estimaciones y las estadísticas del INE, indican que Venezuela cuenta con más de medio millón de pequeñas empresas, que representan (si se incluyen aquellas empresas hasta con 20 trabajadores) casi 96% de las empresas totales, que absorben a más de 5 millones de personas y que pueden generar valor por casi 25% del valor del producto de la economía.

Sin embargo, los estudios que se asoman para recoger en Venezuela la relación entre la actividad microempresarial y la industria de servicios financieros, parecen indicar que el tejido empresarial de pequeñas empresas o microempresas no se hilvana plenamente con el sector financiero. Esto parece especialmente cierto con respecto al financiamiento

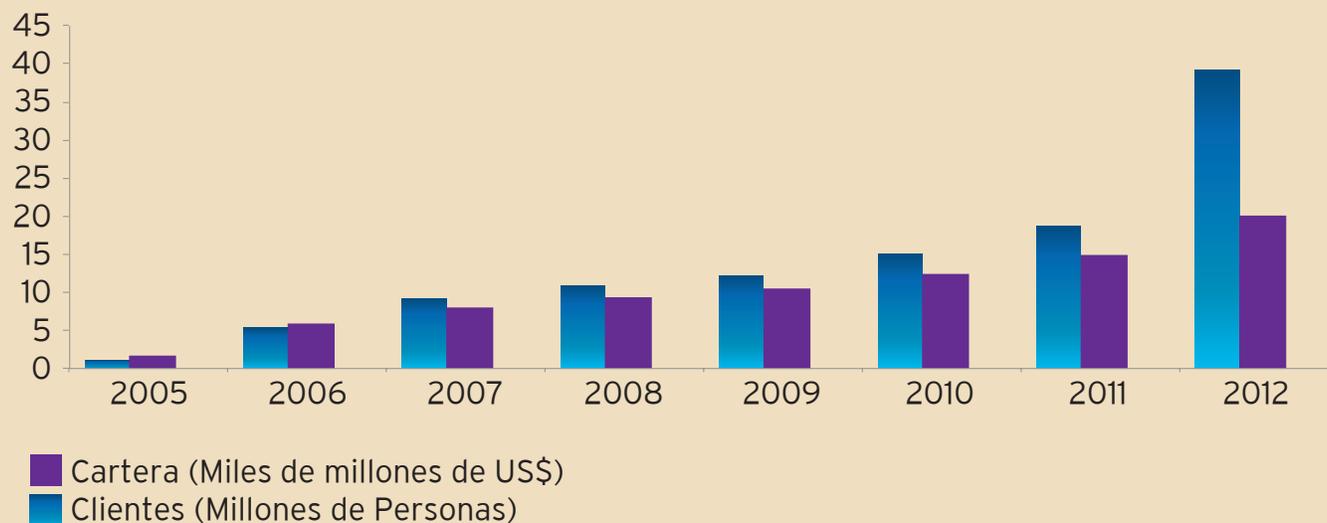
crediticio y ello abre una ventana de oportunidades que bien vale la pena dimensionar.

En contraste, la industria de las microfinanzas y las Instituciones Microfinancieras (IMF) han ido adquiriendo en los últimos años un carácter global, ya sea por su probada rentabilidad (con altas tasas de repago) y manejable riesgo; por su replicabilidad (respetando los modelos de negocios), y por el apoyo creciente recibido de la comunidad de “donantes” (y otras organizaciones sin fines de lucro), de las agencias financieras internacionales y de los gobiernos locales. Los modelos fueron rápidamente exportados en pocos años y adaptados a los contextos económicos y culturales de muy diversas geografías. La apuesta de iniciativas privadas, fondos de garantías y otros fondos microfinancieros suplieron la paciencia requerida para probar los modelos de negocios. Así, en los últimos años, un proceso de transformación que comenzó con la promoción de organizaciones sin fines de lucro, ha devenido en negocios comerciales y ha conducido a una ola de “profesionalización” en la industria microfinanciera.

2.1 ¿Qué se entiende por microfinanzas y cuáles son sus posibles beneficios?

Es convencional entender las microfinanzas como un conjunto de actividades dirigidas a la prestación de servicios financieros para atender a la población que ha sido excluida del sistema financiero tradicional. Estas actividades implican la reorientación de una serie de instrumentos financieros de apoyo (como el crédito, el ahorro, los servicios de pago, los seguros, los planes de pensiones, las remesas, entre otros) hacia sectores o segmentos que han quedado excluidos del ámbito financiero tradicional. Gonzalez-Vega y Villafani-Ibarnegaray (2007) explican; sin embargo, que el término “microfinanzas” requiere de un grado mayor de rigor que el dado en la literatura popular y especializada. En sentido estricto, las microfinanzas constituyen la oferta de toda una gama de servicios financieros proporcionados mediante la aplicación de tecnologías innovadoras de crédito y de prestación de otros servicios, en circunstancias en las que, con las tecnologías bancarias

Gráfico 2.1
Cartera y Número de Clientes de Microcrédito
en América Latina y el Caribe (2005-2012)



Fuente: INE, Censo Económico 2007-2008

tradicionales, esta prestación no se podría hacer rentable o sosteniblemente. El hincapié en las innovaciones en tecnologías de crédito es lo que permite, en última instancia, subsanar los problemas de información e introducir los incentivos de cumplimiento en los contratos, para encontrar maneras de hacer llegar los servicios más apropiados a las características de la clientela. Presumiblemente las dificultades de acceso surgen de las características de este segmento de población atendida, de su situación de formalización y de otras características (en particular, el pequeño tamaño) de las transacciones, pero además de

la dificultad de evaluar y lidiar con los riesgos asociados. En ese sentido, las microfinanzas han podido desarrollar productos específicos para atender a una población específica.

Por tradición, ante la imposibilidad de acudir a la banca convencional por no disponer de garantías (personales o reales) o porque no existen productos financieros que les resulten rentables, las pequeñas empresas, los sectores de bajos ingresos y los órganos de financiamiento no entran en un contrato de servicios financieros, lo que hace que hayan recurrido a sistemas

“informales”. Cuando se trata de préstamos, la alternativa es acudir a prestamistas, que es la única vía que tienen de obtener financiación, a tasas de interés generalmente exorbitantes debido a la prima de riesgo que deben satisfacer al usurero.

El gran acierto de las instituciones microfinancieras fue en cierto modo el comprender que los sectores de bajos ingresos podían ser buenos clientes y además traían consigo un caudal de oportunidades para el sector. Esa convicción permitió desarrollar una tecnología crediticia basada no en las garantías monetarias, sino en

la información del negocio del microempresario, información que es levantada por los “oficiales de crédito” (mediante visitas), y analizada en comités de crédito donde se examina la voluntad y capacidad de pago de los prestatarios. A partir de estas innovaciones, en los años ochenta, estas instituciones fueron creciendo y especializándose. Iniciaron procesos de profesionalización de su personal, desarrollaron mecanismos propios de evaluación de riesgo para esta clientela, sistemas de información propios y, sobre todo, ampliaron la oferta de nuevos productos. Ya no se limitaban a ofrecer préstamos productivos, sino créditos para vivienda, educación, microleasing, seguros, remesas y otros productos de ahorro. Otros, incluso, comenzaron a ofrecer servicios conexos como la asesoría técnica.

Parte del gran acierto ha sido además, y en definitiva, el tener muy claro lo que se entiende por microfinanzas y cuáles son las características que la definen. En ese sentido vale decir:

a) Las microfinanzas, y el microcrédito en particular, no es caridad, son productos financieros específicos dentro de la línea de productos.

b) Las microfinanzas y el microcrédito no son

subvenciones. La viabilidad financiera de estas tecnologías depende del retorno y de la evaluación correcta de riesgos. La sostenibilidad de los contratos y de la actividad en un objetivo de primordial importancia.

En general, la actividad de microfinanzas, entendida entonces como servicios financieros dirigidos a segmentos de la población tradicionalmente excluidos de los circuitos tradicionales, tiene el potencial para explotar una gran cantidad de beneficios sociales, entre los cuales destaca:

- Reducir los costos de transacción de los agentes para facilitar el acceso a los servicios.
- Ayudar a impulsar el desarrollo económico y financiero.
- Contribuir a incorporar a la población en el circuito económico formal.
- Potenciar las capacidades productivas de los más pobres.
- Suavizar los choques sobre el ingreso y ayuda a mitigar el riesgo de los más vulnerables.

- Contribuir a diversificar el riesgo del sistema financiero.

Los programas de microfinanzas han tenido desde los años noventa una importancia y presencia creciente en los esfuerzos para lograr objetivos de desarrollo y en la lucha contra la pobreza. Actualmente, se trata de un fenómeno consolidado, que ha probado su viabilidad, pero que sigue planteando dudas respecto al impacto finalmente logrado y sobre la forma en que los objetivos sociales y económicos se armonizan en instituciones con ambos tipos de inquietudes⁸.

2.2 El desarrollo de la microfinanzas en la región

Las microfinanzas en América Latina y el Caribe han experimentado una gran evolución en las últimas décadas, tanto en relación con las dimensiones del mercado, como en los productos ofertados (ahorros, seguros, remesas, entre otros) y las tecnologías utilizadas (como la banca móvil o el uso de corresponsales). El microcrédito, ícono en el desarrollo de los mercados de microfinanzas, ha acompañado este desarrollo con un crecimiento exponencial que ha ido de la mano con la incorporación de nuevos actores y de una mayor atención por parte de las autoridades

⁸ Un estudio comprensivo de los trabajos empíricos que intentan determinar el impacto de las microfinanzas sobre el nivel de vida de las poblaciones afectadas puede encontrarse en Duvendack et.al. (2011).

⁹ El reporte utiliza información primaria recolectada y procesada por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) así como información secundaria suministrada por el Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX), por el Economist Intelligence Unit, por diferentes actores regionales o nacionales como redes microfinancieras, autoridades de regulación financiera, e información pública difundida por estas mismas instituciones.

financieras y diseñadores de políticas en relación a su regulación y cuantificación.

Un reporte breve y reciente del Fondo Multilateral de Inversiones, asociado con el Banco Interamericano del Desarrollo (FOMIN 2013), ofrece un conjunto de estadísticas que dan una idea bastante cabal

de la evolución del sector en la región⁹. El **Gráfico 2.1** (pág. 37) muestra que la cartera en términos nominales ha crecido ininterrumpidamente y que entre finales del año 2011 al cierre de 2012 se duplicó pasando a 40 mil millones de dólares. Esta cartera se distribuye entre casi 20 millones de clientes.

Siete años atrás el número de clientes de microcréditos en la región apenas llegaba a 8,5 millones¹⁰.

El desarrollo, sin embargo, presenta enormes asimetrías. Aunque los datos deben ser tomados con cautela pues provienen de distintas fuentes y en algunos casos para

Cuadro 2.1 Cartera y Número de Clientes por País (al año 2012)

PAÍSES	NÚMERO DE INSTITUCIONES	CARTERA MICROCRÉDITO (US\$)	NÚMERO DE CLIENTES	CRÉDITO PROMEDIO (US\$)
Antigua y Barbuda	1	641,722	328	1,956
Argentina	14	38.582.019	38,893	992
Belize	2	24.773.692	5,643	4,39
Bolivia	63	4.037.638.408	1.123.926	3,592
Brasil	85	8.919.327.731	2.621.358	3,403
Chile	34	4.499.301.076	950,358	4,734
Colombia	129	5.143.610.989	3.233.787	1,591
Costa Rica	17	690.762.400	58,905	11,727
Ecuador	132	2.738.777.198	1.219.794	2,245
El Salvador	93	970.418.686	309,487	3,136
Guatemala	45	271.017.902	471,306	575
Guyana	2	2.156.430	2,478	870
Haití	85	112.031.979	183,597	610
Honduras	30	183.825.047	203,902	902
Jamaica	8	34.958.033	30,818	1,134
México	96	2.051.249.514	5.630.677	364
Nicaragua	34	202.971.354	347,45	584
Panamá	7	161.704.311	35,886	4,506
Paraguay	12	528.203.748	353,766	1,493
Perú	145	8.260.109.434	2.839.649	2,909
República Dominicana	47	293.643.202	353,692	830
St. Kitts & Nevis	2	3.756.204	268	14,016
Suriname	3	18.404.272	6,557	2,807
Uruguay	7	41.931.801	23,129	1,813
Venezuela	1	121.911.409	44,874	2,717

FUENTE: FOMIN (2013)

Para 2001: Datos recolectados por Glen Westley (BID) y Bob Christen (entonces de CGAP) -17 países

Para 2005: Navajas, S. y L. Tejerina (BID). 2007. Microfinanzas en América Latina y el Caribe:

¿Cuál es la magnitud del mercado? Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C. - 23 países

Para 2007-2011: Datos recolectados por Paola A. Pedroza y Sergio Navajas (FOMIN) - 24, 22, 22, 20 y 23 países respectivamente.

Para 2012: Datos recolectados por Verónica Trujillo y Sergio Navajas (FOMIN) - 25 países

¹⁰ Pineda y Carvallo (2010) señalan, en un estudio previo, que los valores registrados por la cartera de microcréditos en América Latina y el Caribe dan cuenta de un crecimiento cercano al 338% entre 2003 y 2008, con una tasa de crecimiento anual promedio de 34,4%, crecimiento superior al registrado por la cartera de créditos del sistema financiero tradicional, que creció en promedio 23% durante igual período. Por su parte, el número de usuarios reportado por las IMF creció cerca de 300% (de 3,2 millones de prestatarios en 2003 a 12,7 millones en 2008).

Cuadro 2.2 Indicadores de Cobertura y de Profundidad en las Microfinanzas para Países de América Latina y el Caribe

PAÍSES	Cartera Micro / Cartera Total (a)	Cartera Micro / PIB (b)	Prestatarios / Población (c) y (e)	Prestatarios / Microempresarios (d)
Argentina	0,05	0,0090	0,072	0,74
Bolivia	30,44	90.589	6.811	37,76
Brasil	0,11	0,0313	0,232	1,94
Colombia	2,21	0,6683	2.064	11,08
Ecuador	14,69	33.172	6.645	45,19
México	0,15	0,0678	1.277	12,80
Paraguay	10,42	18.830	2.954	11,34
Perú	9,95	19.291	4.850	26,84
Venezuela	0,33	0,0518	0,181	1,50
Chile	0,76	0,5276	1.465	16,03
República Dominicana	6,32	11.701	3.170	19,59
El Salvador	2,32	10.229	4.110	32,53
Honduras	4,12	16.853	3.249	23,07
Costa Rica	5,39	20.778	2.149	18,10
Panamá	0,13	0,2112	0,424	4,82
Nicaragua	14,7	48.001	7.090	61,20

Fuente: Fuente: Larrain (2009) en base a (a) y (b) Navajas y Tejerina (2006); (c) Superintendencia de Bancos y Banco Central de cada país; (d) International Monetary Fund, World Economic Outlook Database; (e) Population Reference Bureau.

distintos años. El Cuadro 2.1 (pág. 37), usando los datos del reporte de FOMIN (2012) muestra economías en la región donde existen más de 100 instituciones en la actividad de microfinanzas (como Perú, Colombia y Ecuador) y países con menos de 10 instituciones (tales como Panamá, Uruguay y Venezuela).

Conviene apuntar que en los datos reportados por el reporte de FOMIN (2013) se subestima la cobertura de la actividad microfinanciera en Venezuela. En el caso venezolano, FOMIN reporta solo una institución participando en la actividad cuando en realidad existe un conjunto de

instituciones bancarias y no bancarias públicas y privadas que también se dirigen al tema del microcrédito y a los segmentos de menores ingresos, tales como: el Banco del Pueblo Soberano; el Fondo de Desarrollo del Microcrédito (Fondemi); el Banco de la Mujer; los Bankomunales; los Bancos Comunales y otro grupo de organizaciones no gubernamentales. De hecho, Venezuela exhibe casos típicos de downscaling, donde los bancos comerciales participan de pleno en la actividad de microfinanzas.

La definición de microcréditos puede ser sin duda clave para explicar diferencias en los

datos. Si bien muchos de los recursos identificados como microcréditos pueden tener un destino distinto al “productivo” directo, no es menos cierto que muchos bienes durables comprados por los hogares-microempresas sirven una doble función en términos que la separación entre la unidad productiva y el hogar resulta difícil de separar. En tal sentido, la medida del monto efectivo del microcrédito podría estarse subestimando al excluir todo el crédito al consumo. Por otra parte, dadas las facilidades que pueden existir para obtener crédito al consumo, en comparación con otras fuentes de crédito incluyendo microcréditos, muchas unidades

productivas pequeñas pueden preferir emplear esta fuente de financiamiento para la compra de bienes durables/capital.

En todo caso, la información acerca del número de instituciones microfinancieras y del valor total de la cartera dice muy poco acerca de la importancia relativa de las microfinanzas en cada país. Es por ello que, con el objeto de medir cobertura, en el **Cuadro 2.2** (pág. 38) se recogen cuatro indicadores recopilados o contruidos por Larrain (2009):

1) Cartera microfinanzas sobre cartera total del sistema bancario (que suministra una idea de la orientación del sistema financiero hacia las microfinanzas).

2) Cartera microfinanzas sobre PIB, que ofrece una idea de la profundidad financiera del microcrédito.

3) Deudores de microfinanzas sobre población total, que representa un indicador global de cobertura, que da una idea del acceso de la población a las microfinanzas.

4) Deudores de microfinanzas sobre microempresas; un indicador de cobertura medido en relación con las empresas.

Partiendo por el indicador de cartera micro sobre

cartera total, los países con mayor cobertura son: Bolivia, Nicaragua, Ecuador, Paraguay y Perú. En todos estos países la cartera de microcrédito representa una cifra que supera 10% del total, y en Bolivia llega incluso a 30%. De igual manera, son estos países (junto con Costa Rica) donde la cartera micro con respecto al PIB es más grande, denotando mayor profundidad financiera. El tercer indicador del cuadro corresponde al número de prestatarios sobre la población total, recogido en la columna tres. En este indicador, los países que ocupan los primeros lugares son Nicaragua, Bolivia, Ecuador, Perú y El Salvador, todos por encima de 5%. El último indicador es el de prestatarios sobre el total de microempresas. En este caso, los primeros cinco lugares corresponden a Nicaragua, Ecuador, Bolivia, El Salvador y Perú.

Venezuela, en particular, no destaca en ninguno de los indicadores de cobertura, lo que confirma el aún escaso desarrollo de la actividad financiera en el país, a pesar, y como veremos adelante, del esfuerzo de política pública por estimular el microcrédito.

El estudio comparativo más completo sobre el entorno de negocios para las microfinanzas efectuado para América Latina

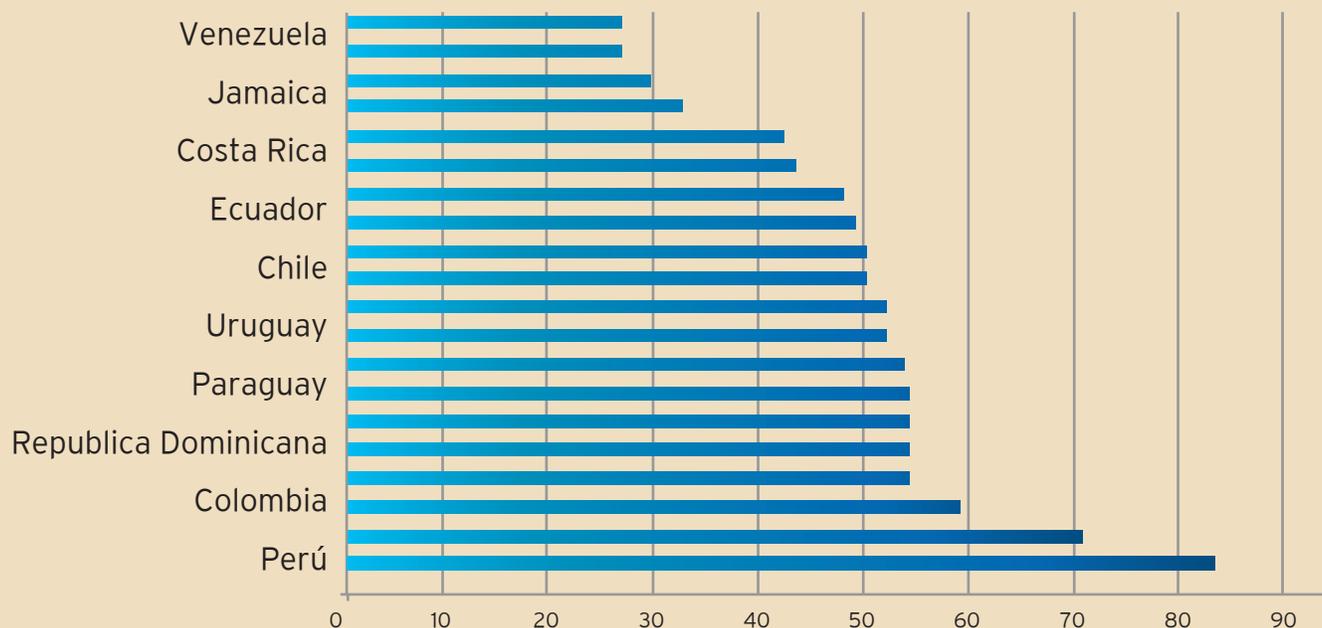
es conducido por el Economist Intelligence Unit y es conocido como el Microscopio Global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas. El estudio abarca 21 países de América Latina y el Caribe, utilizando un índice ad hoc que registra las fortalezas y debilidades de esta industria en cada país. El estudio considera tres ámbitos de evaluación: marco regulatorio, clima de inversión y desarrollo institucional, divididos en otros 13 subtemas en total.

El Microscopio sobre Microfinanzas para 2013 ubica en los cuatro primeros lugares a Perú, Bolivia, Colombia y El Salvador. Nos es casual que los países con mejores índices de cobertura se repitan o sean aquellos con mejores entornos de negocios para las microfinanzas. Venezuela, en contraste, aparece en el penúltimo lugar, solo por encima de Haití.

2.3 ¿Qué hemos aprendido en microfinanzas? ¿Hay un legado de buenas prácticas?

Más de 30 años de experiencia en los países en desarrollo permite vislumbrar un creciente consenso sobre lo que se necesita para garantizar el acceso permanente de los sectores excluidos o de bajos recursos a los servicios financieros a través de

Gráfico 2.2 Entorno de Negocios para las Microfinanzas Microscopio



Fuente: Economist Intelligence Unit, 2013. Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas. Londres

instituciones sostenibles. Esta experiencia ha permitido a los especialistas y los organismos de cooperación e inversionistas aprender mucho sobre lo que es eficaz en el apoyo a los sistemas financieros en favor de las personas y empresas de escasos recursos.

Conviene advertir, desde luego, que no todas las experiencias en microfinanzas terminan en un legado de éxitos visibles. En ocasiones las experiencias han

sido frustrantes. Justamente y con el objeto de evitar lo que comúnmente se conoce como "malas prácticas", el Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2012 hace énfasis en siete pasos o escalones que se recomiendan a los actores de las microfinanzas (Maes y Reed, 2012): no causar daño, conocer a su cliente, alentar los ahorros, promover la educación financiera, monitorear y recompensar el desempeño social, potencial

transformativo y reconocer la excelencia.

Si bien las guías sobre los principios básicos de las microfinanzas, los lineamientos fundamentales, los glosarios, la recolección de experiencias y buenas prácticas y el conocimiento acumulado de las experiencias de más de tres décadas abundan, Vera, Vivancos y Zambrano (2002) y la guía del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre

(2006) presentan un resumen de lo que consideran son las lecciones más importantes de la experiencia acumulada. A saber:

a) Relaciones e instituciones sostenibles

Según, poco vale promover políticas, mecanismos e instituciones de microfinanzas, si estas no son sostenibles en el tiempo. La sostenibilidad implica la habilidad de satisfacer objetivos presentes sin comprometer la capacidad de alcanzar objetivos futuros. Para las instituciones financieras, que no reciben capital de terceros el criterio de sostenibilidad cambia al de autosostenibilidad. Autosostenibilidad implica operar y establecer precios de los productos financieros tal que el retorno de capital, neto de cualquier subsidio, sea igual o mayor al costo de oportunidad de los fondos utilizados. De esta manera, ese mayor retorno permite a la institución un seguro propio para lidiar contra situaciones adversas de mercado y contra pérdidas por préstamos. Cuando una institución de microfinanzas fracasa, el daño es mayormente causado sobre aquellos a quienes supuestamente debe beneficiar, pues la interrupción de la secuencia de préstamos y repagos paraliza la actividad de los microempresarios y los hace regresar a esquemas de

financiamiento más costosos e ineficientes.

b) Bajar costos de transacción más que subsidiar tasas de interés

Para un demandante de montos bajos de crédito puede ser más oneroso la constitución de registros legales y la preparación de balances contables, que la tasa de interés¹¹. Por eso, los esfuerzos más efectivos para bajar el costo de endeudamiento pueden más bien concentrarse en la reducción de los costos de transacciones, y en la búsqueda de metodologías eficientes para colocar el crédito, en lugar de controlar o subsidiar la tasa de interés. En este sentido, la "tecnología crediticia" debe estar dirigida a brindar un acceso rápido y oportuno al demandante de crédito, reduciendo el tiempo de trámite y la exigencia de requisitos legales o tributarios, estableciendo procedimientos sencillos.

c) Conocimiento de la necesidades de los clientes

La comunidad de las microfinanzas ha logrado grandes progresos en el conocimiento de la forma en que las personas pobres utilizan los servicios financieros y del impacto de estos servicios en sus vidas. Los primeros modelos

de provisión de microfinanzas estaban determinados en su mayoría por la oferta, haciendo hincapié en la repetición de metodologías crediticias específicas. Se reconoce cada vez más que, para ser eficaces, los servicios financieros destinados a las personas de escasos recursos han de estar determinados por el mercado y, por tanto, responder a las necesidades de los clientes. En ese sentido, las instituciones financieras y otros proveedores de servicios financieros, no sus organismos de tutelaje, de cooperación e inversionistas, son quienes se encuentran en mejor situación para conocer las necesidades de los clientes y diseñar los servicios apropiados, porque tienen un contacto directo diario con los clientes pobres.

d) El microcrédito no es la solución más apropiada para los pobres extremos y grupos más vulnerables.

Los pobres extremos y grupos más vulnerables tienen una capacidad de absorción de deuda muy limitada y en muchos casos carecen de ingresos para reembolsar los préstamos. Por ello, es posible que el microcrédito no sea la solución más apropiada para ellos. Asimismo, es posible que el microcrédito no sea apropiado para todas las situaciones. Programas específicos para

¹¹ En general, los "Costos de Transacción" son el tiempo, esfuerzos y gastos necesarios para transferir un activo del vendedor al comprador (y vice-versa). En microfinanzas, se refieren a todos los costos no explícitos (ocultos) en que incurre un cliente/entidad financiera para acceder/otorgar un servicio o producto financiero.

subsana las carencias en esos niveles de pobreza son necesarios. Los programas de redes de seguridad social (por ejemplo, programas de seguridad alimentaria, de adquisición de habilidades y de empleo asalariado en pequeñas y medianas empresas).

e) Condiciones de crédito adaptables

En general, las condiciones del crédito en los sistemas de microfinanzas deben determinarse considerando los hábitos de pagos en el negocio del solicitante, el flujo de caja, y el giro o los cambios del negocio. El conocimiento de las reglas de funcionamiento de esta economía es imprescindible. Flexibilidad en los montos, plazos y planes de pagos de manera de adaptarlos a la dinámica del negocio es importante. La información debe ser transparente y los contratos sencillos para los solicitantes. La falta de garantías reales o de colateral no debe ser una restricción, sino, por el contrario, constituye la identificación de un cliente potencial no atendido por la banca tradicional. La capacidad y voluntad de pago constituye el mejor colateral. Los prestatarios con experiencias de pago impecables no solo pueden tener acceso a créditos de mayor monto, sino que esta evolución puede ir acompañada

por plazos más largos y una reducción en la frecuencia de pagos.

f) El método o la tecnología de concesión de servicios depende del contexto

En general, los créditos en microfinanzas pueden ser concedidos en esquema de grupo o en un esquema individual. El esquema de grupo desempeña un rol que asegura la responsabilidad mutua. Así, con la presión de grupo esta técnica de préstamos solidarios substituye la necesidad del colateral y el costoso método de selección y monitoreo de los clientes. Asimismo, los grupos son útiles para producir economías de escala en la distribución de servicios no financieros y entrenamiento (Khander 1996 y Hossain 1998). Sin embargo, la selección y presión del grupo funciona mejor en contextos sociales estables, con una población homogénea, cerrada y con hábitos comunitarios. Sin estos insumos, prestar a grupos puede multiplicar la morosidad cuando unos pocos morosos dan incentivos a todos los miembros del grupo a caer en mora. La técnica de préstamos individuales se basa en el análisis del plan de negocios y/o capacidad y voluntad de pago de un individuo. El préstamo individual tiene problemas en su implantación porque es costoso para prestamistas bancarios,

lo que incrementa el tamaño mínimo de los préstamos. Es difícil entrenar oficiales de crédito con criterios para prestar con base al análisis individual de las pequeñas empresas. Sin embargo, los programas exitosos parecen ser aquellos que encuentran un conjunto de incentivos que abren la posibilidad a una relación de largo plazo entre acreedor y deudor.

g) El perfil de riesgo de las microfinanzas es específico

Las instituciones de microfinanzas tienen un perfil de riesgo específico que las hace diferir de las instituciones financieras tradicionales. Si bien la actividad es capaz de mantener tasas de repago extraordinarias, el riesgo de crédito puede ser muy volátil. En el caso de instituciones microfinancieras muy pequeñas, con escaso alcance geográfico y/o con concentración en grupos objetivo específicos (organizaciones de desarrollo social ODS y cooperativas, por ejemplo), el riesgo de impago está altamente correlacionado. En otros casos, instituciones que funcionan con fondos gubernamentales y donaciones pueden enfrentar repentinos cambios en su posición de activos líquidos que las fuerza a restringir sus operaciones, debilitando seriamente las posibilidades de repago

de sus prestatarios. Aun cuando por el tamaño muy pequeño de los préstamos, las instituciones de microfinanzas deberían estar sujetas a requerimientos mínimos de capital también pequeños, el nivel de capitalización (la razón de capital a activos de riesgo) debería ser más elevada que la requerida a las instituciones tradicionales.

h) Las microfinanzas se conservan mejor en una relación de servicios entre privados

La mayor parte de las instituciones de microfinanzas que han tenido éxito en las economías en desarrollo son entidades privadas o no gubernamentales, que funcionan sobre la base de sólidos principios comerciales. Ciertamente, existen algunos casos excepcionales de éxito de entidades estatales, como por ejemplo el BRI (en Indonesia). Estas se han dado después de una transformación sustancial, a raíz de la cual se

pudo sacar a la institución del viejo esquema de los créditos dirigidos del subsidio de tasas y del escaso seguimiento del crédito. En contraste, la intervención directa del Estado corre el riesgo de que se le atribuya indebidamente más importancia al otorgamiento de créditos que a la recuperación de estos. En este contexto, comienzan a surgir deficiencias en la concesión de préstamos, aplicación de criterios inadecuados en la selección de los prestatarios, falta de fiscalización y tasas de interés subvencionadas, lo que compromete la viabilidad de la institución de microfinanzas y la obliga a depender continuamente del financiamiento del Estado o de la asistencia de donantes externos.

i) La alianza público-privada puede ser una buena estrategia

La asistencia del Estado en capacidades difíciles de brindar por las instituciones

microfinancieras es recibida como una forma más provechosa de brindar ayuda para consolidar el éxito de las microfinanzas. Eventualmente, bancos de desarrollo o fondos del Estado pueden constituir alianzas con instituciones microfinancieras para que estas sirvan de intermediarios entre potenciales prestatarios y los fondos de crédito con respaldo y garantías del Estado. En este caso, las instituciones microfinancieras unen su ventaja comparativa de poseer el conocimiento y la información del medio y la tecnología del microcrédito, con una base amplia de recursos o un elevado apalancamiento proveniente de la movilización de depósitos de instituciones públicas. Los programas especiales de asesoría ingenieril y para mejorar la visión empresarial, el manejo contable y financiero de los negocios en marcha, pueden ayudar a la consolidación del negocio y a mejorar el acceso y las posibilidades de éxito del cliente a los mercados formales de crédito.

PARTE 3

LA OFERTA DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS EN VENEZUELA

En esta sección presentamos una caracterización de la oferta de servicios financieros haciendo énfasis en el proceso de cambio institucional y regulatorio que da lugar a la aparición de las primeras experiencias de microfinanzas en Venezuela y que termina configurando el sistema que existe en el presente. Asimismo, se brinda una idea de cómo ha evolucionado en términos agregados la cartera de créditos dirigida a microempresas, su importancia dentro de la actividad crediticia global, la calidad de la misma y en qué proporción del mercado más o menos participan los diferentes actores institucionales. Finalmente, desde una óptica micro y a partir de un sencillo sondeo sobre un grupo selecto de actores institucionales, analizamos las características y el alcance del servicio que se ofrece en Venezuela, las fortalezas, las amenazas y las dificultades que perciben los agentes oferentes.

3.1 La evolución histórico-institucional en la oferta de servicios microfinancieros

La microfinanza en Venezuela,

en contraste con otros países de América Latina de menor ingreso per cápita, no proviene de un proceso de auge creciente en el número de experiencias de autoayuda financiera a nivel de pequeñas comunidades; como el que efectivamente tuvo lugar en muchas experiencias de microfinanciamiento de la región. El que haya prevalecido un escaso desarrollo relativo de la actividad financiera hacia los microemprendimientos condujo así a inevitables y elevados niveles de exclusión financiera. Pérez Araujo (2003) sugiere, no obstante, que a mediados de los años ochenta, la actividad de microfinanza comienza a satisfacer ciertas necesidades microempresariales a través de varias organizaciones de desarrollo social (ODS). Unos de los primeros apoyos recibidos por un reducido margen de unidades microempresariales se remonta a las iniciativas de la Fundación Eugenio Mendoza, una organización que creó en 1987 los primeros programas de “crédito mancomunado”. Nuevas experiencias a una escala muy reducida se van organizando alrededor de cuatro ODS: la misma Fundación Eugenio Mendoza, el

Centro al Servicio de la Acción Popular (Cesap), el Fomento del Desarrollo Popular (Fudep) y la Fundación de la Vivienda Popular.

Si bien en las postrimerías de los años ochenta el microcrédito no aparece como una iniciativa en el menú de políticas públicas, a comienzos de los años noventa se comienza a implementar el Programa de Apoyo Economía Popular del Ministerio de la Familia, con dos orientaciones claras: apoyo al consumo y apoyo al microcrédito (Colmenares 2013). Este programa se inicia en el gobierno del Presidente Carlos Andrés Pérez, concibiendo al microcrédito como una línea de financiamiento orientado a “compensar”, en los sectores de bajos recursos, los impactos socioeconómicos de las políticas asociadas a los programas de ajuste macroeconómico de la época. Esa política de “compensación” impulsada por el Estado se ejecuta a través del Fondo de Financiamiento de Empresas Asociativas (Foncofin), que había sido creado en el año 1987 como un fondo rotatorio para dar pequeños créditos a las

solicitudes que fueran llegando a través de la Oficina de la Presidencia de la República. Colmenares (2013) señala que la metodología se extiende más tarde como una práctica de financiamiento a las regiones y gobiernos estatales, para lo cual se crean los fondos para las pequeñas, medianas empresas y las microempresas.

Otras experiencias surgen a mediados de los noventa. Naranjo (2006) apunta la importante aparición de las cajas rurales, bajo el auspicio institucional del Fondo de Crédito Agropecuario. Más tarde, en 1997, se transfiere la responsabilidad de este programa a la Fundación Ciara, específicamente al Proyecto de Desarrollo de Comunidades Rurales Pobres

(Prodecop), el cual se crea a partir de un convenio entre el Gobierno Nacional, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y la Corporación Andina de Fomento (CAF). Para el año 2005, Prodecop llegó a constituir cerca de 151 cajas rurales en todo el país, con una elevada propensión al desarrollo de la actividad de microcrédito¹². Otra experiencia viene de la mano de los bancos comunitarios denominados Bankomunales, promovidos por la Fundación para el Financiamiento Rural Fundefir, modalidad que surge en Venezuela a finales de los años noventa y que se da primeramente en la región insular del estado Nueva Esparta, para luego trasladarse a otros estados, como Sucre, Miranda y Vargas,

así como a África y Europa. Esta experiencia innovó en el sentido de reconocer que las personas en sectores de bajos ingresos poseen recursos suficientes que, agregados en conjunto, permiten financiar sus iniciativas microempresariales, adquirir activos y sufragar resgos.

La Fundación Eugenio Mendoza, el Centro al Servicio de la Acción Popular (Cesap) y la Fundación de la Vivienda Popular unieron esfuerzos y se hicieron precursores de la primera institución microfinanciera privada en Venezuela, BanGente, que se fundó en febrero de 1999. BanGente recibirá el apoyo de capital privado nacional e internacional, e inicia operaciones con un patrimonio

Figura 3.1
Instituciones que hacen microfinanzas en Venezuela



¹² Una evaluación del alcance y de los beneficios del proyecto se puede encontrar en Martínez (2006).

de 1,4 millones de bolívares trabajando inicialmente en los “barrios” de Caracas en las comunidades de Antímano y Carapita, para luego extenderse hacia La Vega, El Valle y Coche (Pérez Araujo, 2003).

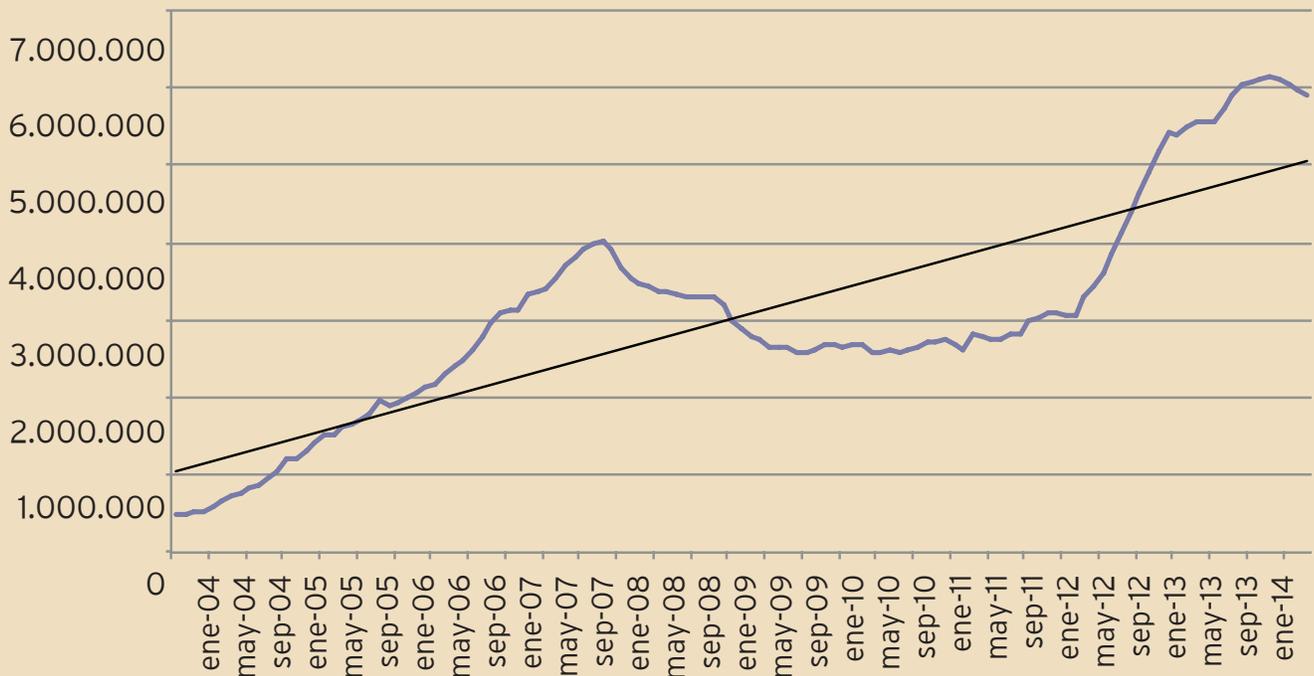
En octubre de 1999, pocos meses después de la fundación de BanGente, se funda, por iniciativa gubernamental, el Banco del Pueblo Soberano (por resolución publicada en Gaceta Oficial N° 36.812, del 21 de octubre). Fundado como un banco comercial propiedad

del Estado, el Banco del Pueblo comenzó otorgando tres tipos de líneas de crédito: créditos solidarios, créditos para la mujer en situación de pobreza y créditos productivos. Seis años más tarde, se convertiría en banco de desarrollo. En octubre de 2001, se funda, también por iniciativa gubernamental, el Banco de Desarrollo de la Mujer, un banco sin sucursales cuyo trabajo está orientado a atender a la población femenina en pobreza de las comunidades de todos los Estados del país y a través de una red de promotores

que contactan a Unidades Económicas Asociativas (formas de organización para la producción de un máximo de nueve mujeres) así como a mujeres con proyectos de emprendimiento.

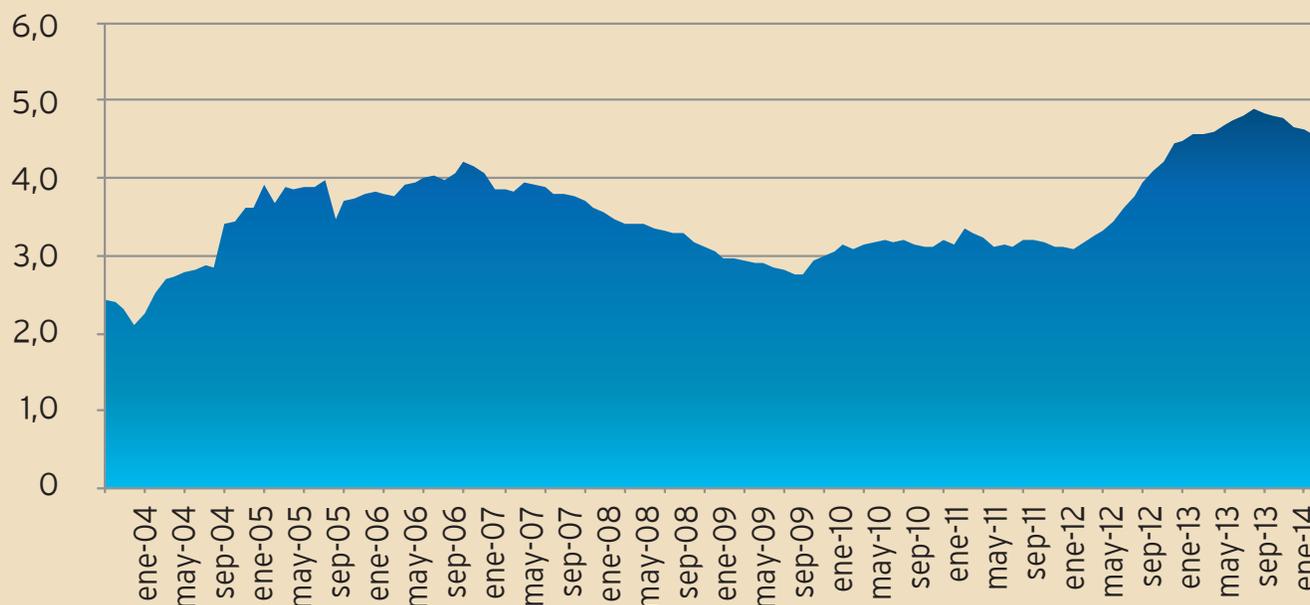
El sistema microfinanciero público que se va fraguando en la década del 2000 comienza a ser concebido de una manera más integral en las “Líneas Generales del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001 - 2007”. Allí aparece una propuesta de

Figura 3.2
Evolución de la Colocaciones en Microcrédito
(Valores reales Base=1997) 2005:8 a 2014:3



Fuente: SUDEBAN

Figura 3.3
Participación de la Cartera de Microcrédito
sobre la Cartera Total, 2004:1 a 2014:3



Fuente: SUDEBAN

desarrollo asociada al desarrollo de la llamada "Economía Social" y se comienza a organizar una estrategia dirigida a organizar un sistema de microfinanzas, con el apoyo de varias leyes y decretos y con la presencia del Banco del Pueblo Soberano, el Banco de la Mujer y el Fondo de Desarrollo Microfinanciero.

En materia legal, el mayor avance lo constituye el Decreto Ejecutivo por el cual se sanciona la Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero (Ley

de Microfinanzas), instrumento jurídico que se propuso con el objeto de proveer un marco institucional y regulatorio (que al momento no existía), a partir del cual se pudiera estructurar y fomentar las actividades microfinancieras en Venezuela. El decreto (publicado en Gaceta Oficial N° 37.076 del 21 de marzo de 2001), crea el Fondo de Desarrollo Microfinanciero (Fondemi), con la finalidad de suplir de recursos el incipiente desarrollo del sistema microfinanciero. A la Ley seguiría un reglamento

y además un conjunto de resoluciones donde comienzan a establecerse las normas relativas a la clasificación de riesgo de la cartera de microcréditos y el cálculo de sus provisiones para todas las organizaciones.

Para armonizar las disposiciones de la naciente legislación se modifica en el año 2001 la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras y de ese modo se establece un conjunto de disposiciones que van a definir el marco de

trabajo y la conducta de las instituciones privadas y públicas con respecto a la actividad de microfinanzas. Así se establece, por ejemplo, que los bancos universales, comerciales y entidades de ahorro y préstamo deben destinar un porcentaje de la cartera total a la actividad microempresarial (en ese entonces 3% de la cartera total). Se crea y regula a los Bancos de Desarrollo y Bancos de Segundo Piso, con la obligación de actuar en las actividades microfinancieras. En el caso de los Bancos de Desarrollo que tengan como objeto "exclusivo" los microcréditos, se establecen diferencias con relación a sus requerimientos de capital mínimo Bs. 3.000 millones (USD 1.395.349). También se exime a los bancos del Estado como El Banco del Pueblo Soberano y el Banco de la Mujer del cumplimiento y la regulación a la que convencionalmente son sometidos el resto de los bancos¹³.

En esencia y en definitiva, la actividad de microfinanzas toma un nuevo impulso a partir de las iniciativas de política pública destinadas a crear tres entidades financieras públicas de soporte a la actividad microfinanciera, como son Fondemi, el Banco del Pueblo Soberano y el Banco de la Mujer, pero muy especialmente con la disposición que obliga a los bancos universales,

comerciales y entidades de ahorro y préstamo a intervenir activamente en la actividad de microcrédito. Sin la menor duda esta disposición, habría de acelerar en Venezuela el proceso de downscaling, que en una forma más natural ha venido sucediendo en otros países de América Latina.

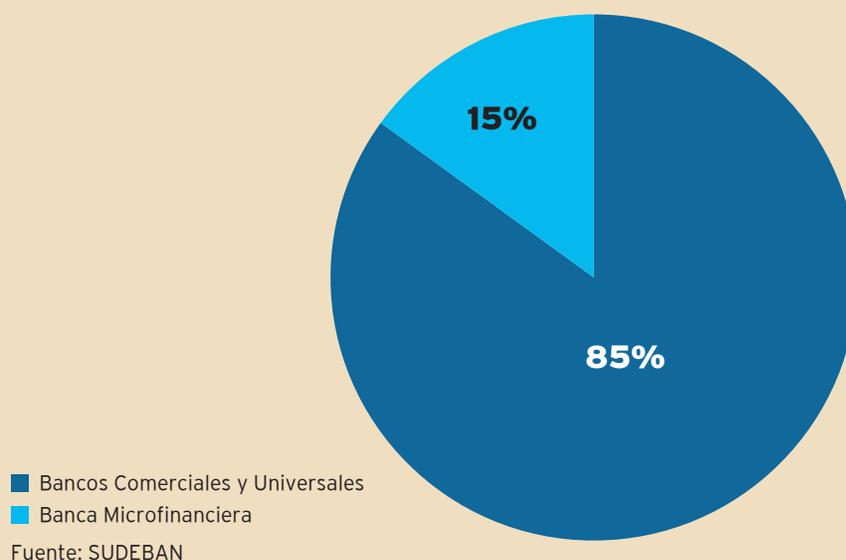
La **Figura 3.1** (pág. 45) presenta un sencillo mapa del conjunto de instituciones que se han desarrollado en Venezuela para atender las necesidades de microfinanciamiento. De todo este conjunto, como veremos en un instante, sobresale por su escala la presencia de los bancos universales y comerciales, sobre quienes se concentra hoy día la mayor proporción del

crédito a las microempresas.

3.2 El impacto cuantitativo de la oferta microcrediticia: la visión macroscópica

Para entender las características de la oferta de servicios financieros hacia las microempresas, hace falta ir más allá del conocimiento de los agentes institucionales y comprender el comportamiento del sistema. Estadísticas públicas sobre el volumen de colocaciones del sistema financiero público y privado hacia el sector microempresarial están disponibles en Venezuela (en forma mensual) desde enero del año 2004. Cabe destacar que lo que reportan las estadísticas publicadas

Figura 3.4
Participación de la Banca Microfinanciera en la actividad de Microcrédito (Dic. 2013)



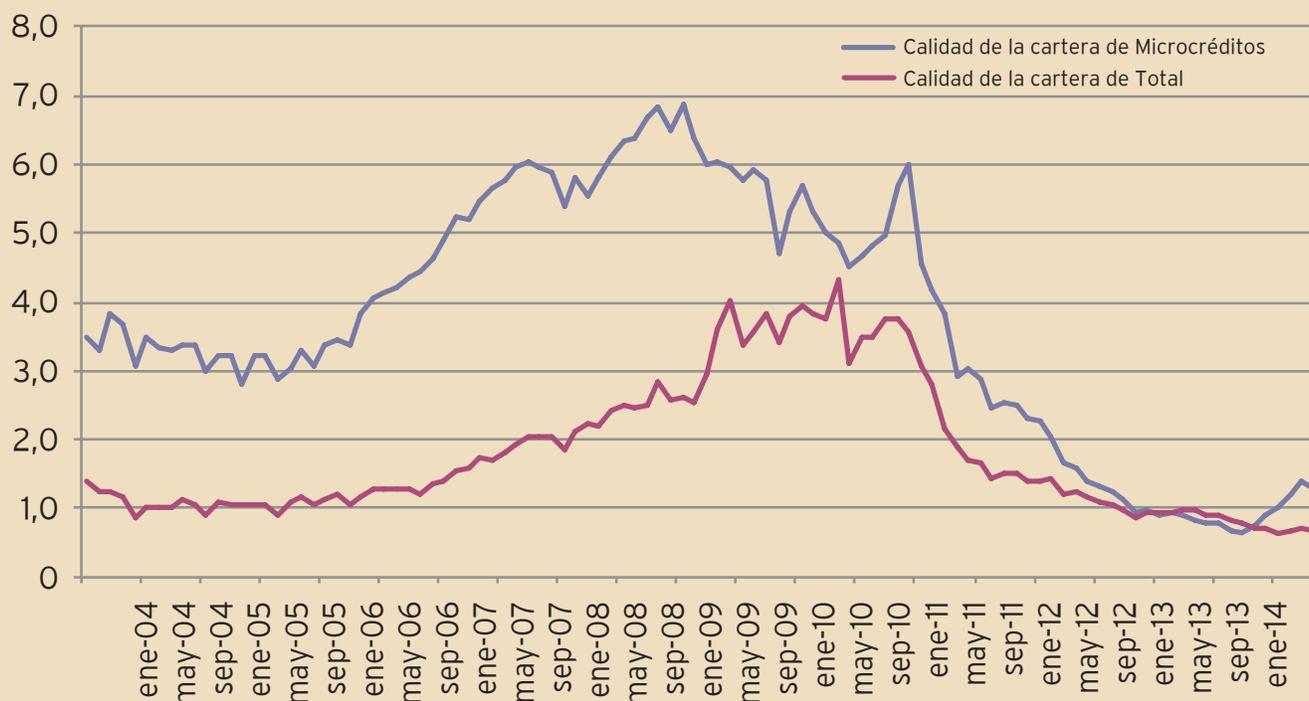
¹³ El Anexo 1, provee un listado más extenso de las leyes y regulaciones con efectos en el área de microfinanzas.

Cuadro 3.1 Cartera de Microcréditos de la Banca Universal y Comercial (Al 30-09-2014)

BANCOS PRIVADOS	Miles de Bs.	Participación %
BANESCO	9.419.577	23%
MERCANTIL	4.364.108	11%
PROVINCIAL	5.874.768	14%
ESTRATO GRANDE	19.658.453	48%
OCCIDENTAL DE DESCUENTO	2.995.747	7%
BANCARIBE	1.388.143	3%
EXTERIOR	1.809.729	4%
NACIONAL DE CRÉDITO	1.137.304	3%
FONDO COMÚN	351.067	1%
VENEZOLANO DE CRÉDITO	415.920	1%
CARONÍ	271.498	1%
ESTRATO MEDIANO	8.369.408	21%
SOFITASA	213.148	1%
BANPLUS	217.149	1%
PLAZA	262.326	0,4%
BANCO ACTIVO	163.380	0,3%
DEL SUR	126.235	0,3%
100% BANCO	111.095	0,4%
CITIBANK	176.314	0,0%
ESPIRITO SANTO	11.292	0,0%
INTERNACIONAL DE DESARROLLO	2.565	0,0%
BANCO DE EXPORTACIÓN Y COMERCIO	-	0,0%
ESTRATO PEQUEÑO	1.283.504	3%
TOTAL BANCA DE CAPITAL PRIVADO	29.311.365	72%
BANCA DEL ESTADO		
VENEZUELA	6.484.674	16%
BICENTENARIO	3.497.864	9%
BANCO DEL TESORO	1.249.648	3%
INDUSTRIAL DE VENEZUELA	37.752	0,1%
BANFANB	-	0,0%
BANCO AGRÍCOLA DE VENEZUELA	1.104	0,0%
TOTAL BANCA DE CAPITAL DEL ESTADO	11.271.042	28%
T O T A L	40.582.407	100%

Fuente: Balance general forma E Gerencia General de regulación - Gerencia de investigación y desarrollo estadístico

Figura 3.5
Calidad de la Cartera de Microcrédito y de la Cartera Total,
2005:8 a 2014:3



Fuente: SUDEBAN

por la Superintendencia de Instituciones Financieras (antes Sudeban) comprende a: bancos universales, comerciales, entidades de ahorro y préstamo, y cuatro bancos microfinancieros, a saber: Bancrecer, BanGente, Mi Banco, y Banca Amiga. Ni el Banco del Pueblo Soberano como tampoco el Banco de la Mujer, reportan sistemáticamente estados financieros.

La Figura 3.2 (pág. 46) muestra el volumen real de crédito destinado al sector

de microempresas. Los datos están en términos reales para, de ese modo, tomar en cuenta el contexto de inflación elevada por el que han venido atravesando la economía venezolana. Se observa primeramente que en el curso de 10 años la cartera de microcrédito en términos reales se multiplicó por cinco. Aunque la tendencia de la serie es creciente, el patrón que siguen las liquidaciones crediticias parece indicar la existencia de varias fases. Entre 2004 y 2007, por ejemplo, la cartera de microcréditos estuvo

creciendo en términos reales sin interrupción, pero hay una caída importante que se observa durante los años 2008 y 2009, justamente en los años en que Venezuela confrontó problemas de crecimiento vinculados a la caída transitoria de los precios del crudo y a una reacción de políticas macroeconómicas con sesgo procíclico. La recuperación es tenue durante el bienio 2010 y 2011, pero muy significativa hacia el bienio 2012-2013.

En lo que atañe a la participación

del microcrédito sobre la cartera de créditos total, se repite el mismo comportamiento cíclico, como se desprende de la **Figura 3.3** (pág. 47) Por otra parte, hoy día la cartera microcrediticia corresponde a 4,43% de la cartera total de crédito del sistema. Una década atrás solo representaba 2,42%.

No deja de ser importante hacer referencia a la participación relativa de la banca especializada en microfinanzas, en comparación con la actividad en el segmento que llevan a cabo los bancos universales y comerciales. Al cierre de 2013, la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario reporta que la cartera de microcréditos de la banca universal y comercial (por Bs. 30.900 millones) representó 84,63% del total de la cartera de microcréditos del sistema bancario en Venezuela, en tanto que las instituciones bancarias microfinancieras (con Bs.

5.456 millones) concentraron solo 14,94% de la cartera (ver la **Figura 3.4** (pág. 48). Aquí destaca sin duda la importancia que tuvo la obligatoriedad que la normativa legal impuso a los bancos universales y comerciales de mantener un límite mínimo de intermediación destinado a la actividad microcrediticia. La escala y el know how acumulado en otras líneas de negocio le permitió al sistema de banca universal y comercial conseguir estas metas sin grandes dificultades y mostrar a la vez su predominio sobre el desempeño y las metas de las instituciones bancarias microfinancieras de menor tamaño.

Dentro del conjunto de bancos universales y comerciales, cuatro instituciones (Banesco, Banco Provincial, Banco de Venezuela y Banco Bicentenario), dos entidades públicas y dos privadas, concentran 65% de los créditos

a microempresas (ver **Cuadro 3.1** (pág. 49).

La calidad de la cartera de microcrédito es reportada por la Sudeban mensualmente desde agosto del año 2005. La **Figura 3.5** (pág. 50) muestra la evolución mensual de la calidad de la cartera en el segmento de microcrédito, en comparación con la calidad de la cartera total (para todos los segmentos). La calidad de la cartera se mide como la proporción de la cartera vencida y en litigio con respecto a la cartera total. Según los datos, a pesar de que la morosidad no parece excesivamente elevada en el segmento de microcrédito, en ciertos períodos ha sido tres veces más elevada que la morosidad del crédito total. Parece estar claro que es a partir del segundo trimestre del año 2011 que la calidad de la cartera de microcrédito comienza a mejorar a un ritmo incluso mayor que la calidad de

Cuadro 3.2
Calidad de la Cartera de Microcrédito en las Instituciones Bancarias Especializadas (Diciembre 2010)

Banco y otras Instituciones Financieras	Créditos otorgados A microempresarios				Subtotal (5)=(1)+...+(4)	Total colocaciones a microempresarios (7)=(5)+(6)	Cartera Inmovilizada Ampliada/Cartera Total (2)+(3)+(4)/(5)
	Vigente (1)	Reestructurada (2)	Vencida (3)	Litigio (4)			
BANCRECER	186.371	445	1.918	85	188.819	188.819	1,30
BANGENTE	315.123	222	2.905	-	318.250	318.250	0,98
MI BANCO	75.990	1.115	3.159	-	80.264	80.264	5,32
BANCAMIGA	31.273	27	275	-	31.575	31.575	0,96
BANCO DEL PUEBLO	117.801	37.968	4.588	-	160.357	160.357	26,54

Fuente: Boletines Mensuales de SUDEBAN

la cartera total. La convergencia a un ratio por debajo de 1% se logra a finales del año 2013, lo que no deja de ser un logro muy significativo.

Una dificultad con los datos anteriores es que no contemplan el desempeño del Banco del Pueblo Soberano y del Banco de la Mujer, los dos bancos especializados de microcrédito de propiedad pública. Ya hemos mencionado anteriormente que para el segmento de microcrédito, los bancos especializados del Estado no están obligados a reportar sus estados financieros. No obstante, la Sudeban presenta en sus boletines mensuales datos sobre el valor y la calidad de la cartera de microcréditos para el Banco del Pueblo Soberano para diciembre de 2010. Los datos se presentan en el **Cuadro 3.2** (pág. 51), junto con la cartera del resto de los bancos privados calificados como especializados en microfinanzas.

Se tiene entonces que a diciembre de 2010 el Banco del Pueblo Soberano concentraba cerca de 20% del total de la cartera de créditos de la banca especializada; sin embargo, cerca de 27% de su cartera tenía problemas, ya sea porque se encontraba en estatus de “reestructurada” o en estatus de “vencida”¹⁴. Esta inmovilización de la

cartera en el principal banco de microcrédito del Estado no deja de ser preocupante, pero bien vale decir que no constituye un denominador común en la banca especializada de origen privado. En general, la morosidad ampliada en el resto de los bancos privados de microfinanzas al cierre del año 2010 llegaba apenas a 2,1%.

3.3 La visión microscópica de la oferta de servicios para microempresas

Una manera de entender cabalmente la oferta de servicios microfinancieros es completando el análisis del sistema que se ha presentado anteriormente, con la visión que se forma desde la óptica de los agentes oferentes. A los efectos, se reporta aquí algunos hallazgos que derivan de una serie de entrevistas realizadas para este estudio, sobre un conjunto de representantes seleccionados de las instituciones involucradas en la prestación de servicios microfinancieros¹⁵.

En lo que corresponde al principal destino del crédito, se corrobora en estas entrevistas la importancia que tiene el sector servicios como destinatario fundamental del crédito. El comercio y el transporte son las actividades predominantes y esto, desde luego, tiene mucho que ver con el perfil y las características del demandante

que, a fin de cuentas, responden a la estructura económica del país. Las entrevistas revelan además que el crédito se otorga predominantemente para capital de trabajo (con plazos promedio de 12 meses). No obstante, facilidades crediticias también se otorgan para equipamiento, y en una escala menor, para adquisición de activos con un plazos de hasta tres años¹⁶.

En general, los créditos se otorgan con plazos que van desde tres meses hasta 60 meses, dependiendo del uso final; pero también del tipo de institución que ofrezca el servicio. En las ODS aún prevalece la figura del crédito rotativo con plazos cortos, pero sobre una relación de contacto más directo y permanente con el cliente. En general, las tasas varían de acuerdo al oferente. Las instituciones reportan tasas que van desde 10% hasta 24%, que es la tasa de interés máxima que permite la regulación vigente. Algunas instituciones reportan tasas diferenciales (o “promociones”) en sectores clave donde desean concentrarse más. Considerando los niveles inflacionarios de Venezuela, el cargo por tasas luce bastante bajo.

La mayor parte de las instituciones ofrecen el crédito en dos modalidades: individual

¹⁴ Con respecto al Banco del Pueblo Soberano, Colmenares (2013) señala: “se conoce que su ejecución de cartera en el 2012 estuvo marcada por el financiamiento al consumo, más que al microcrédito” (p. 5).

¹⁵ Se aplicaron, en este sentido, cinco entrevistas a gerentes especializados en microfinanzas de cinco diferentes instituciones microfinancieras. Dos de las instituciones pertenecen al conjunto de bancos comerciales y universales; una institución a la banca especializada regulada por el Estado, y

o mancomunado. La cobertura geográfica del crédito es muy limitada, pues la actividad está muy concentrada en las zonas urbanas de alta densidad poblacional y con mercados formales o informales. De acuerdo a los entrevistados, predomina en general el crédito hacia microempresarios ya establecidos, con un mínimo de un año de funcionamiento en la actividad, que genere ingresos y que ofrezca algún tipo de garantía. Las garantías son obligatorias en algunos casos, y a los efectos pueden ser: prendaria, real, o a través de una fianza o aval (en el caso de transportistas el aval lo da la empresa o la cooperativa).

En términos de los servicios ofrecidos no parecen haber grandes innovaciones. Algunas instituciones ofrecen cierta flexibilidad en el pago (por anticipado o al final del período) o en los plazos de los créditos. Cuentas bancarias, pólizas de seguros, puntos de venta, y tarjetas de crédito son mencionados como algunos de los productos asociados. En el ámbito de las IMF, se ofrece capacitación y servicios para el emprendedor (sin ninguna contraprestación). En estos casos el microcrédito es acompañado de otros servicios complementarios, que por lo general incluyen algún tipo de instrucción no solo financiera sino de cómo incrementar las

capacidades productivas de los receptores de microcrédito.

En todos los casos, el oficial de crédito o asesor de negocios es visto como una bisagra clave en la relación cliente-banco. El asesor de negocios está en capacidad no solo de levantar la información, evaluar la factibilidad del emprendimiento, y hacer el seguimiento, sino además, en algunos casos, provee asesoría técnica y financiera.

Hay la percepción en los entrevistados de las IMF y de las instituciones tradicionales de que aún hay mucha demanda sin atender en Venezuela, muy especialmente en el oriente y occidente del país; sin embargo, hay preocupación por el riesgo sistémico que está afectando a todas las ramas de negocios. En un cuadro macroeconómico complicado, la inflación, la ruptura de la cadena de suministros y el sobreendeudamiento parecen ser el principal enemigo de los pequeños empresarios y de la cartera microfinanciera; a decir de los agentes oferentes entrevistados.

Las instituciones que vienen de un proceso de downscaling, como los bancos universales y comerciales, suelen exigir a los potenciales clientes un número de requisitos mayor que las instituciones especializadas u

ODS. En el mejor de los casos, (las ODS) solo el documento de identidad y la presentación de un fiador fueron mencionados como requisitos. En el otro extremo, los bancos comerciales y universales, por la misma presión de la regulación prudencial del Estado, suelen exigir adicionalmente registros de información fiscal y mercantil, certificación de ingresos, estudios de las operaciones del negocio, referencias comerciales y/o bancarias, autorizaciones de débito o cargo de cuenta de alguna agencia bancaria, y referencias personales (en el caso del crédito mancomunado). En perspectiva, esto crea cierta diferenciación entre el tipo de cliente que es atendido por los bancos comerciales y universales y el tipo de cliente que accede a servicios prestados por la ODS, pues el número de requisitos restringe la entrada de los solicitantes más pobres e informales. De hecho, hay cierta diferenciación en la misión sobre la cual trabajan ambos grupos de instituciones. Mientras que en el primero prevalecen ideales orientados a la agregación de valor a los accionistas con excelencia y mejores soluciones para los clientes, en los segundos, está más inculcada la idea de la promoción del cambio social y de la atención a emprendedores de bajos ingresos.

Consultados sobre las principales dificultades o inconvenientes que encara la entidad en la comercialización de sus productos crediticios hacia la microempresa, las instituciones identificaron lo siguiente:

- Temor por parte de ciertos clientes de utilizar el financiamiento crediticio (cultura de crédito).
- Temor a la carga financiera que representan los intereses.
- Falta de experiencia empresarial para la toma de buenas decisiones.
- Poca organización contable en los negocios.
- Falta de experiencia en la compra de insumos y manejo de inventarios.
- Ausencia de capacitación, educación financiera y falta de asistencia técnica a la microempresa.
- Poca identificación de nuevos mercados y poco desarrollo e innovación en productos y servicios.
- Excesivas trabas, rigideces y regulación gubernamental para el funcionamiento de las microempresas.

- Excesivos permisos y pagos tributarios (municipales).

Cuando se les pregunta por las recomendaciones que darían a sus clientes por mejorar la competitividad, casi en forma unánime se señala la necesidad de mayores grados de creatividad e innovación de productos y procesos. En algunos casos, se reporta la ausencia de formación mínima en contabilidad y finanzas. Las mujeres son percibidas como muy organizadas y con mejor propensión al repago puntual del crédito.

PARTE 4

LA DEMANDA DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS

4.1 Estimación de la demanda de microcrédito

Antes de hacer una caracterización de la demanda de crédito en el ámbito de la microempresa, se propone en esta sección hacer un sencillo ejercicio, con el fin de aproximar la demanda genuina o potencial de crédito por parte de las microempresas en Venezuela; así como de determinar el número o porcentaje de empresas o emprendedores no satisfechos por la red de IMF. A los efectos, se aplica un método muy sencillo siguiendo muy de cerca la aproximación ofrecida en el documento técnico preparado por la Red de Microfinanzas de Paraguay, a través de la consultora SIC Desarrollo. Se consideran varios escenarios (demanda baja, demanda media y demanda alta) en función de: las

estimaciones realizadas sobre el universo microempresarial, las estimaciones sobre el número de microempresas atendidas por la red IMF y las estadísticas de penetración conocidas de aquellos mercados latinoamericanos considerados "maduros". Un caso de mercados de microcréditos maduro es por ejemplo Bolivia, donde la penetración de mercado es de 46,5% (ver SIC Desarrollo, 2013).

En consideración de esta metodología, se toman las estimaciones del universo de microempresas y se ajusta por el factor de penetración del microcrédito. De esa manera se obtiene la demanda potencial. De seguidas, se hace una estimación del número de microempresas que son atendidas por la red de IMF y se compara con la demanda

potencial, con el propósito de obtener la demanda insatisfecha. Formalmente:

$$DP = UM \times FP \quad (1)$$

$$DI = DP - EA \quad (2)$$

Donde:

DP = demanda potencial (o número potencial de clientes microempresariales)

UM = Universo de microempresas

FP = Factor de penetración

EA = Número de empresas atendidas por la red de IMF

DI = Demanda insatisfecha

La estimación del universo microempresarial (UM) que se utiliza proviene de los cálculos que se hicieron en la Sección

Cuadro 4.1
Demanda Potencial e Insatisfecha de Microcrédito (número de clientes)

Escenario	Clientes Micro	Demanda Potencial	Microempresas Atendidas	Número de Microempresas no Atendidas	Porcentaje de Microempresas no Atendidas	Demanda Insatisfecha	Porcentaje de demanda Insatisfecha
Demanda Baja	Demanda Baja	224329	166058	321614	66%	58271	26%
Demanda Media	Demanda Media	291667	166058	468001	74%	125609	43%
Demand Alta	Demand Alta	359005	166058	614389	79%	192947	54%

Fuente: Datos del INE, SIC Desarrollo (2913), Banco Mercantil y Cálculos Propios

1.4.4 de la primera parte. Allí se estimó que el número de microempresas en Venezuela para el año 2008 oscilaba en un rango que está entre 473.376 y 757.568 unidades, con una media que se ubica entonces en 615.472 unidades empresariales. Para extrapolar y llevar estas cifras al año 2013, se utiliza la tasa de crecimiento de los trabajadores informales reportada por el INE entre 2008 y 2013. Esta fue de 3,02% para el quinquenio. En consecuencia, el rango sobre el cual oscila el número de microempresas en Venezuela para el año 2013 estaría entre 487.672 y 780.447 unidades, con una media de 634.059. Se usaron estos tres datos para distinguir tres casos o escenarios (demanda baja, media y alta).

Como se mencionó anteriormente, el factor de penetración (FP) que se aplica al universo microempresarial y que arroja la demanda potencial, es 0,465. Este corresponde con la penetración que se observa en un mercado maduro como el encontrado en Bolivia. Se tendrá entonces tres estimaciones para la demanda potencial (DP) y con ellas se puede obtener eventualmente la demanda insatisfecha.

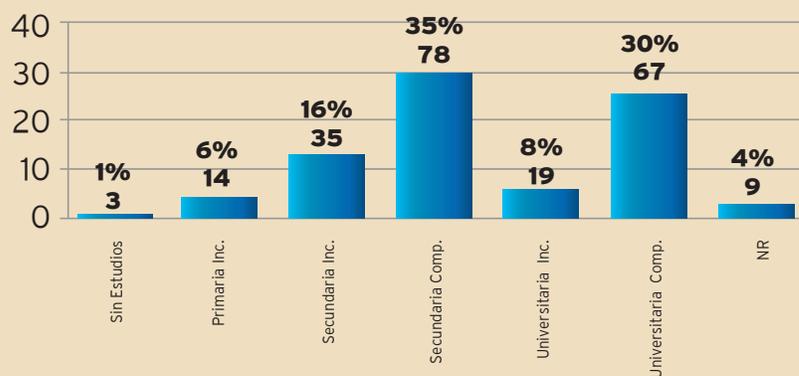
El número de empresas atendidas se calcula tomando el número de clientes atendidos por uno de los bancos

universales y comerciales del sistema (Banco Mercantil) y que según cifras de la Sudeban reportadas en el **Cuadro 4.1** (pág. 55) representa 9,41% del valor de los microcréditos otorgados por el mismo sistema. Banco Mercantil reporta a la fecha cerca de 15.000 clientes en su cartera de microcrédito. Proyectando para el sistema de bancos universales y comerciales, el número de clientes se eleva a 141.150. Pero como observamos en el **Cuadro 4.4** (pág. 58), el sistema de bancos universales y comerciales representa 85% del valor de los microcréditos extendidos por la red formal. En consecuencia, al cierre del año 2013 el número estimado de clientes atendidos por la red formal de IMF podría llegar a un estimado mayor y cercano a los 166.058. El **Cuadro 3.1** (pág. 47)

muestra en resumen el cálculo basado en las expresiones (1) y (2).

Tal como puede verse en el **Cuadro 4.1** (pág. 55), la demanda potencial de microcrédito es, en todos los escenarios, mayor a la demanda atendida por la red de IMF. Aunque hay un número significativo de empresas micro no atendidas por el sistema de IMF (cerca de 74% es la media), la demanda insatisfecha, tomando en consideración un factor de penetración máximo de 0,46; oscila entre 26% y 54% de las unidades microempresariales del país, dependiendo desde luego de la estimación del número de unidades que se tiene. En un escenario de demanda media, habría casi 125.600 microempresas con posibilidades de ser atendidas

Figura 4.1
Nivel Educativo de los Emprendedores Entrevistados



por el negocio y cerca de 468.000 que sencillamente no usan el microcrédito.

4.2 ¿Qué caracteriza a los potenciales demandantes de servicios microfinancieros?

Si existen potencialmente cerca de 125.600 empresas micro en Venezuela que eventualmente pudieran ser atendidas por la microfinanza y particularmente por el crédito, la pregunta que surge es: ¿Por qué no son alcanzadas por el sistema bancario tradicional o de IMF? No hay una respuesta firme o acabada, pero varias pueden ser las posibilidades. Por un lado, el sistema de IMF, a pesar del creciente desarrollo

mostrado en la última década, no puede aún concebirse como un sistema maduro y acabado, y mucho menos con la tecnología crediticia óptima para atender todas las variantes del mercado. Es posible además que encuentre dificultades para llegar al universo completo de demandantes potenciales, o que no represente para estos una alternativa viable de financiamiento y prestación de otros servicios.

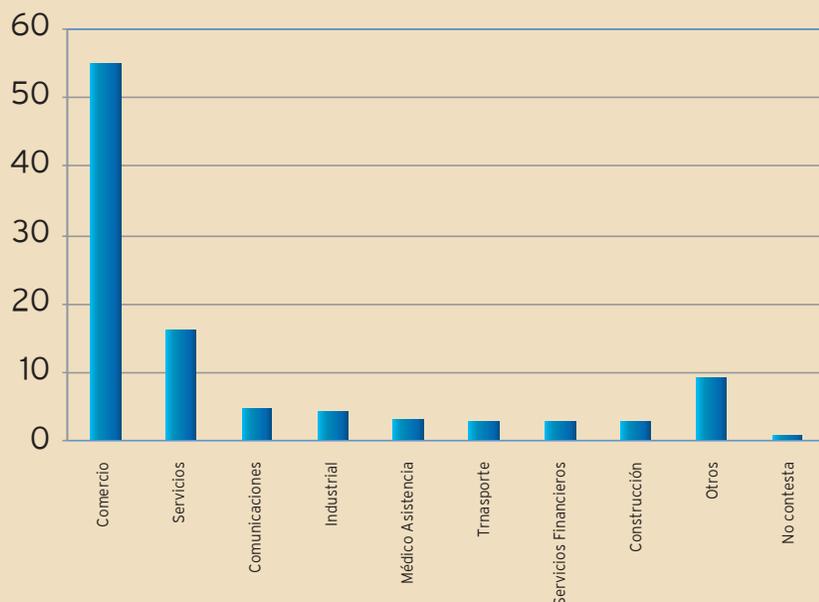
Por otra parte, existe un buen número de preguntas adicionales que conviene esclarecer con respecto a los demandantes potenciales y efectivos de microcrédito ¿Quiénes son?, ¿Son exitosos

en lo que hacen?, ¿Cuáles son las características de su negocio? ¿Tejen alguna relación con el sistema financiero?, ¿Cómo abordan el problema del financiamiento?

Previamente, en la parte primera de este estudio y específicamente en la sección 1.4.2, basados en algunas fuentes secundarias, se hizo una caracterización del trabajador informal en Venezuela. Útil como bien puede ser esta información, tiene no obstante sus limitantes. Mucho de lo ahí reportado corresponde a información levantada en la década de los años noventa o comienzos del 2000. Por otro lado, no es mucho lo que allí se aborda en torno al perfil de negocios, la capacidad de emprendimiento y la relación del emprendedor con las instituciones de financiamiento.

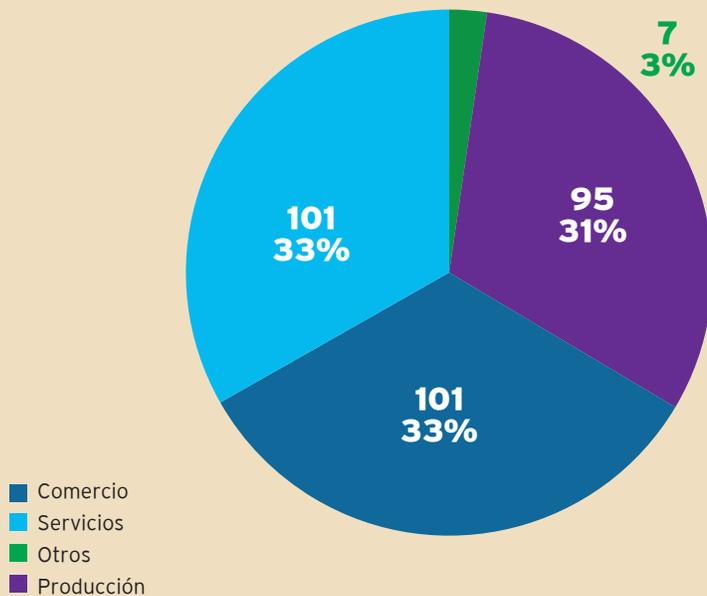
Con el objeto de responder algunas de las preguntas anteriores se utilizan ahora dos importantes fuentes de información adicionales sobre el perfil de la demanda de servicios de microfinanza. Por una parte, información levantada por el Instituto Delphos, en un estudio técnico titulado "Bancarización en Venezuela: Un enfoque de demanda", publicado en el año 2008, donde se entrevistan 437 empresas. Por otra parte, los resultados de la encuesta realizada por Centro Lyra,

Figura 4.2
Sector de Actividad Económica



Fuente: Estudio Instituto Delphos, 2008

Figura 4.3
Sector de Actividad Económica del Negocio



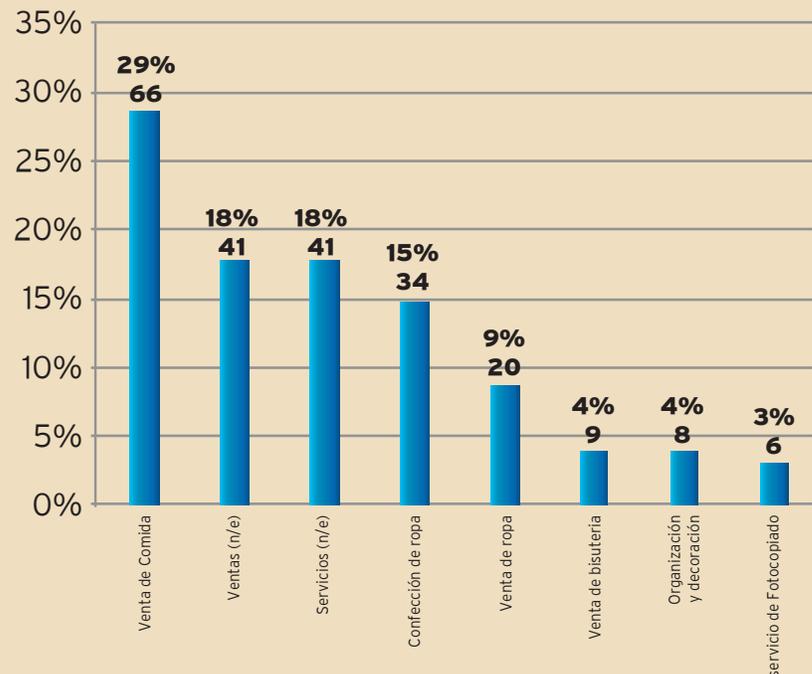
empleado por cuenta propia y 2,5 veces lo que gana un empleado en su negocio. Cerca de 30% de los trabajadores informales en Venezuela pertenecen a hogares más grandes donde existen fuentes complementarias de ingreso mayores a la aportada por el mismo trabajador. No obstante, el ingreso per cápita de los hogares donde existen trabajadores informales está por debajo del ingreso per cápita de los hogares donde no existen trabajadores informales. En el negocio de ventas al detal, la mayor parte de los vendedores informales son menores de 34 años (63%) y se iniciaron en busca de mayores ingresos (47%).

durante el primer trimestre de éste año, que recae sobre 225 emprendedores postulados al Premio Citi en los últimos 3 años.

4.2.1 ¿Quiénes son?

En la sección 1.4.2 de la Parte 1 de este trabajo, se señaló, basados en varios estudios sobre la informalidad en Venezuela, que el trabajador que labora en el sector informal tenía la mitad de la escolaridad, más experiencia laboral y 40% menos de ingresos que el trabajador formal. Por lo demás, un microempresario informal en la categoría de patrono gana dos veces lo que gana un

Figura 4.4
¿En qué consiste su negocio?



Con el sesgo y las limitaciones que pueda tener la encuesta realizada por el Centro Lyra, ésta revela detalles adicionales de mucho interés. Casi 30% de los microempresarios entrevistados tienen educación universitaria y alrededor de 73% terminaron estudios de educación secundaria. Aunque sorprendente, esto no constituye un nuevo hallazgo. Otros estudios de campo circunscritos al espacio geográfico de los mercados populares (ver, por ejemplo, Ramírez y Velásquez 2006) encuentran que en el sector de la "buhonería" cerca de 56% de los vendedores terminaron sus estudios de educación media.

De hecho Ramírez y Velásquez (2006) señalan:

Se hace necesario destacar, que la gran mayoría de los buhoneros posee un nivel de instrucción, si se quiere, importante pudiendo estar empleados en el sector formal de la economía ocupando puestos como cajero de un banco, vendedores en tiendas, asistentes en otros. Sin embargo, por el bajo nivel de ingreso percibido en éste tipo de trabajos formales (generalmente sueldo mínimo) en el que se puede desempeñar un bachiller, estas personas se ven en la necesidad de buscar una alternativa que le genere un más rápido y un más elevado

ingreso, viendo como primera opción la buhonería.

La encuesta Centro Lyra muestra además que 72% de los emprendedores tiene más de cinco años en la actividad, cerca de 44% son solteros, 73% son jefes de hogar, 72% tienen vivienda propia y 55% tienen dos o más hijos.

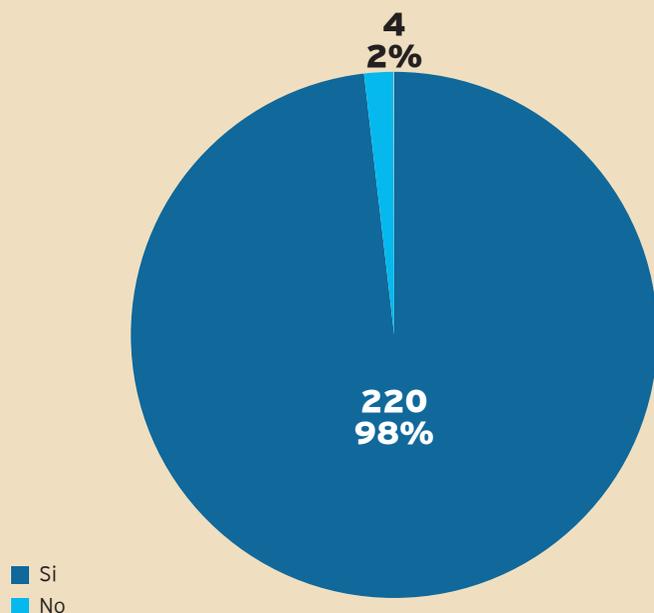
4.2.2 ¿Dónde están y cómo la hacen?

Aunque el estudio de campo llevado a cabo por el Instituto Delphos se aplica, en sus propias palabras, sobre una muestra de empresas medianas, pequeñas y micros, sus hallazgos pueden

Figura 4.5
Razones por las que se dedicó a esta actividad



Figura 4.6
¿Está satisfecho con su actividad emprendedora?



en actividades comerciales y otros servicios. En la Figura 4.3 se muestra justamente la participación sectorial que ese instrumento establece (producción, comercio, servicios, otros). La Figura 4.4 (pág. 58) muestra además que las ventas de alimentos y de productos textiles ocupan conjuntamente 38% de las actividades.

Cuando se le pregunta a los emprendedores por las razones que explican la entrada a la actividad que ejercen, cerca de 65% se inclinan por señalar que lo hacen porque les gusta, o porque la actividad les brinda independencia económica. Solo

ser relevantes y no muy alejados de la realidad que rodea a las microempresas. En lo referente al área de actividad económica en la cual se desempeñan las empresas consultadas (y como puede observarse en la Figura 4.2), un poco más de la mitad (55,1%) de las unidades se desempeñan en actividades comerciales y cerca de 71% en actividades comerciales y otros servicios.

La encuesta Centro Lyra, que se aplica exclusivamente sobre microempresarios, encuentra que el grueso de los microempresarios entrevistados (66% para ser exactos) se concentra

Figura 4.7
Si pudiera elegir, ¿Trabajaría asalariado?

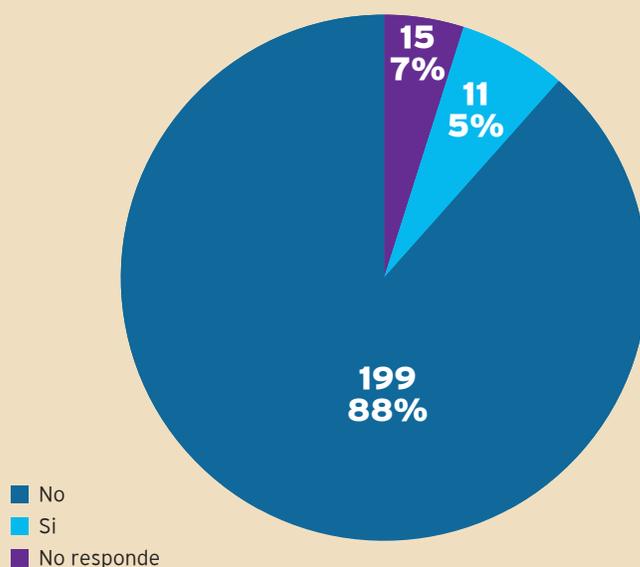


Figura 4.8
¿Cuenta con empleados en su negocio?

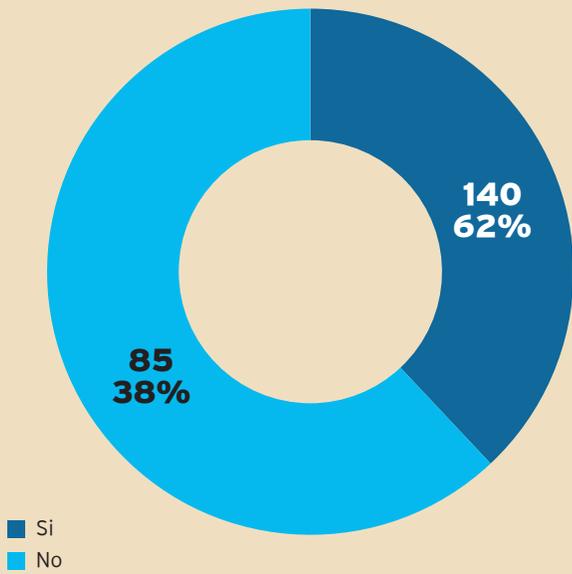


Figura 4.9
¿A cuántas personas emplea?

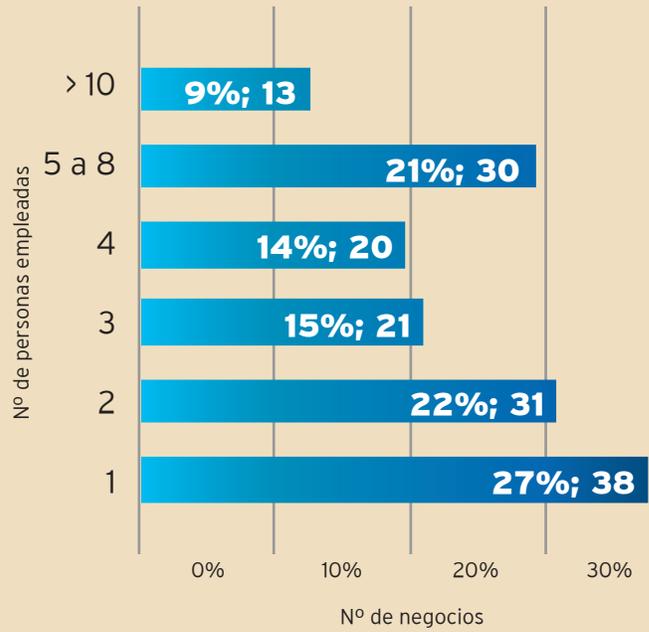


Figura 4.10
Ubicación del Negocio

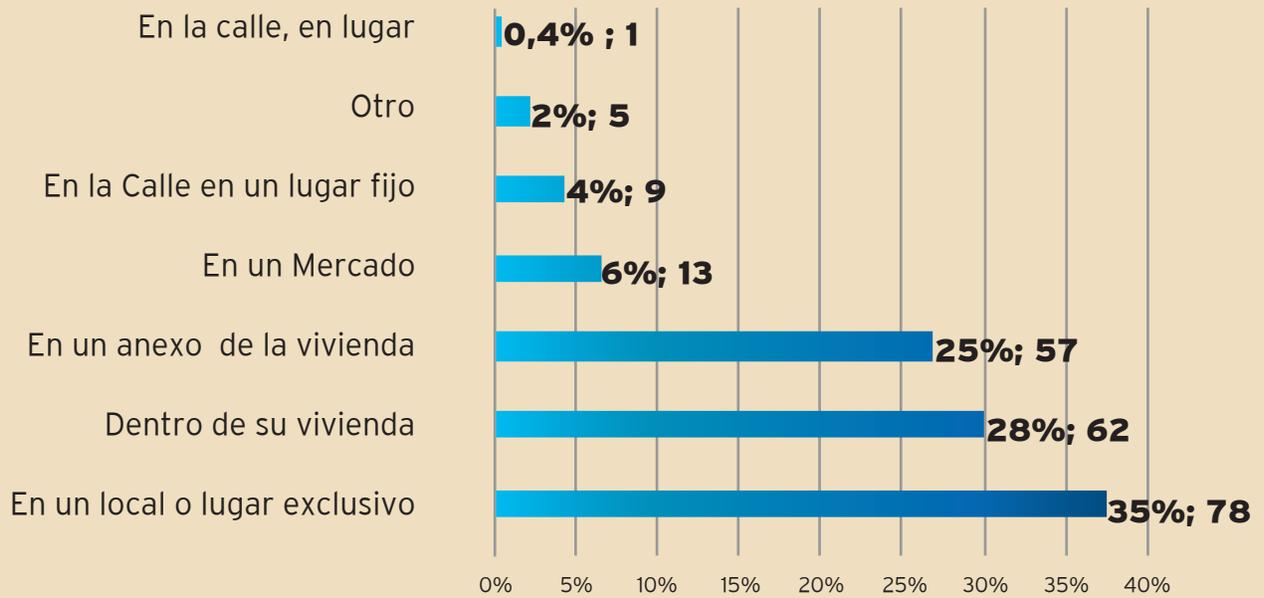
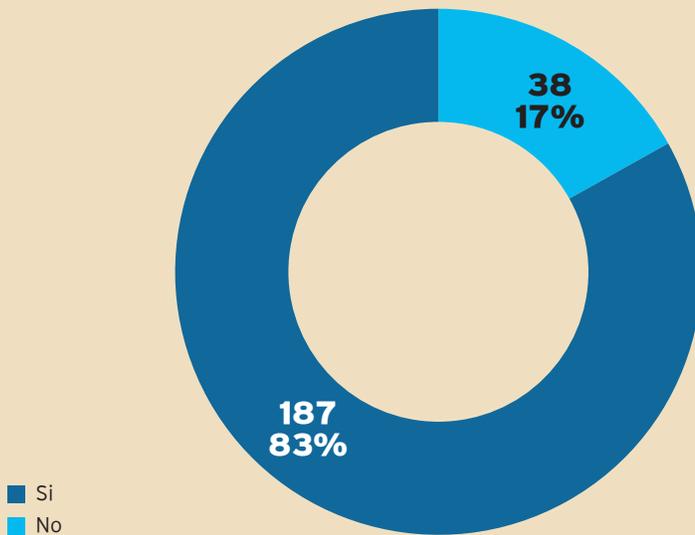


Figura 4.11
¿Lleva un registro contable formal de su negocio?



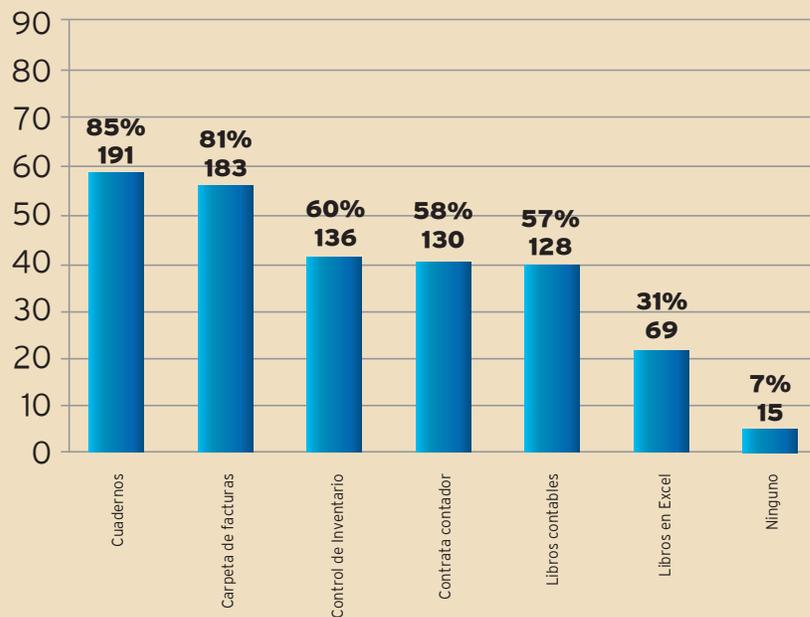
un pequeño porcentaje (5%) declara la pérdida de un empleo como la causa por la cual ejerce la actividad emprendedora (ver Figura 4.5 (pág. 59).

En forma abrumadora los entrevistados aseguran (en 98%) que están satisfechos con la actividad económica que realizan, principalmente porque les gusta lo que hacen, porque les ha dado frutos o buenos resultados, y en general, indican que gracias al tipo de negocio que realizan han podido salir adelante. En consistencia con estas apreciaciones, 88% de ellos asegura que no trabajaría como asalariado en caso de que pudiera elegir (ver Figura 4.6 y 4.7 (pág. 60). Este es

un dato importante. Para los emprendedores el mercado formal en Venezuela no tiene mayores atractivos.

Con respecto a la capacidad empleadora, es bueno hacer notar que no todos los microemprendimientos generan empleos. En la encuesta Centro Lyra, 38% de los microempresarios señalaron no tener empleados, 62% restante emplean en promedio cerca de tres trabajadores (ver Figura 4.8 y 4.9 (pág. 61). Vale al respecto recordar que en el censo económico del INE el número de trabajadores promedio por establecimiento (para unidades de cualquier tamaño) en Venezuela es de 5,7.

Figura 4.12
Instrumentos que utiliza para llevar la contabilidad



La ubicación del negocio es un indicador del nivel de estabilidad del emprendimiento. Con respecto al lugar de trabajo, 35% señala que trabaja en locales o establecimientos exclusivos, 28% señala que lo hace dentro de su vivienda y 25% en un anexo a su vivienda. Bien puede decirse entonces que para un poco más de la mitad de los microempresarios la posibilidad de tener una vivienda parece ser fundamental en el desarrollo de su actividad económica. Sin embargo, esta información hay que tomarla con cautela. Una gran cantidad de pequeños comerciantes y trabajadores informales en Venezuela realizan sus actividades en mercados populares.

En lo que atañe al registro de los negocios, la mayoría de los emprendedores abordados (89%) manifestó separar la contabilidad del negocio de la contabilidad de su hogar y 83% dijo llevar un registro contable de los ingresos y gastos de su negocio (donde los cuadernos y carpetas de facturas son su principal instrumento de registro). Cerca de 58% de los emprendedores afirmaron utilizar los servicios de un contador, 60% lleva un control de inventario, 57% lleva libros contables y 31% libros en hojas de cálculo, como Excel (ver **Figura 4.11 y 4.12** (pág. 62)). Esto revela cierto grado importante de “formalidad” y control de gestión en los negocios.

Si se conceptualiza el grado o nivel de informalidad en función del cumplimiento de ciertas obligaciones regulatorias y fiscales, se encontraría que un gran número de microempresas no necesariamente son informales. En la **Figura 4.13** (pág. 63), por ejemplo, puede notarse que 72% de los emprendedores entrevistados señala que paga el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y 55% paga impuesto municipales. En la **Figura 4.14** (pág. 63) se puede adicionalmente observar en qué medida se cumple o no con las obligaciones de registro públicos. Se observa que 94% tiene Registro de Información Fiscal (RIF), 66% tiene Registro Mercantil, y 34%

Figura 4.13
Sobre el Pago de Tributos

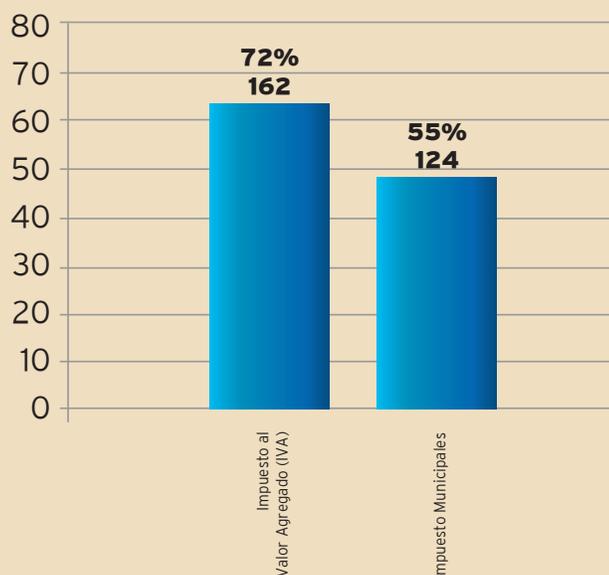


Figura 4.14
Cumplimiento de Registros Públicos

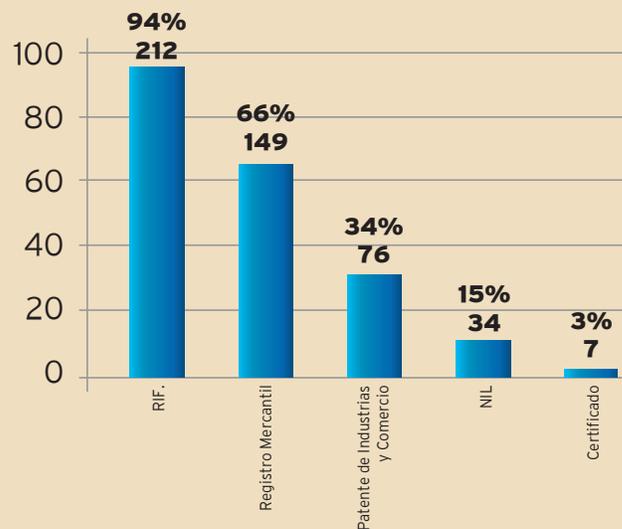
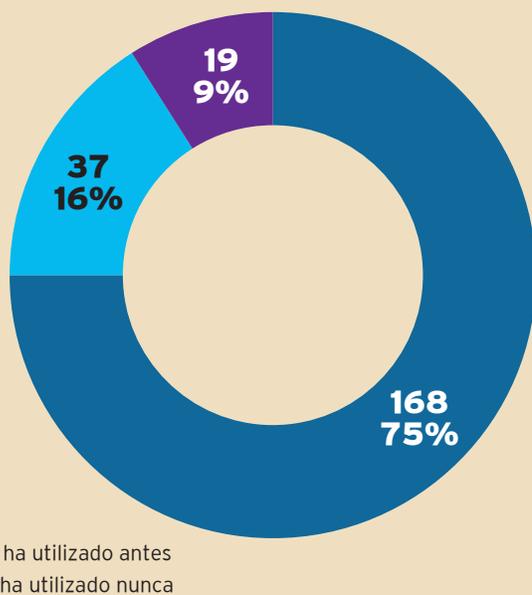


Figura 4.15
¿Utiliza usted actualmente los servicios de alguna institución financiera?



posee Patentes de Industria y Comercio. Con respecto a la obligación de Registro Mercantil, Álvarez y Meléndez (2010) encuentran que, en el caso de Colombia, exactamente 66% de las microempresas lo poseen.

4.2.3 ¿Qué tan bancarizados están?

Del total de las empresas contempladas en el Estudio del Instituto Delphos, 92% señala que utilizan algún tipo de servicio o producto financiero. La encuesta Centro Lyra documenta que 75% de los emprendedores utiliza servicios financieros. Al comparar estas respuestas pareciera entonces

que en la medida en que la muestra incluye empresas de mayor tamaño, el nivel de bancarización aumenta. En cualquiera de los casos, lo que estos datos indican es que la bancarización no parece ser un problema grave que encaren las empresas en Venezuela.

Entre los servicios utilizados las cuentas corrientes son el producto más utilizado por los emprendedores, y el que más uso exclusivo tienen para el negocio, con 33% de respuestas. Le siguen las tarjetas de débito, las cuales en su mayoría son de uso tanto para el negocio como para asuntos personales, así como las cuentas de ahorro. Los créditos

Figura 4.16
Condición de Bancarización de las Empresas

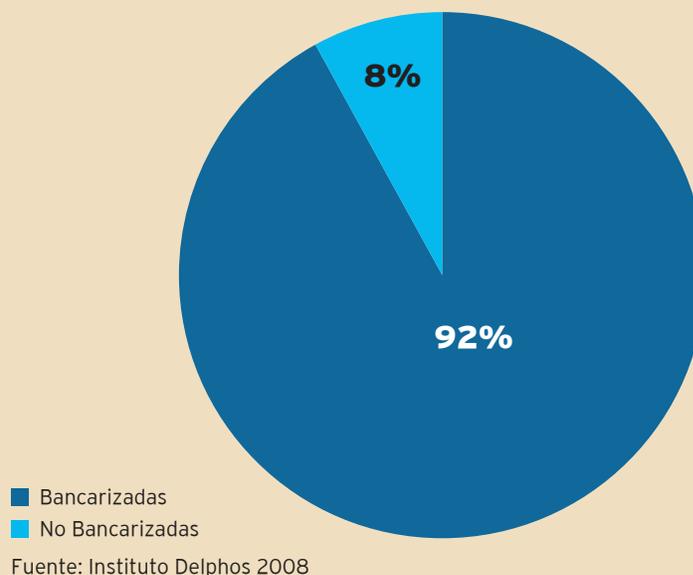


Figura 4.17
Uso personal y uso exclusivo para el negocio de los Servicios Financieros

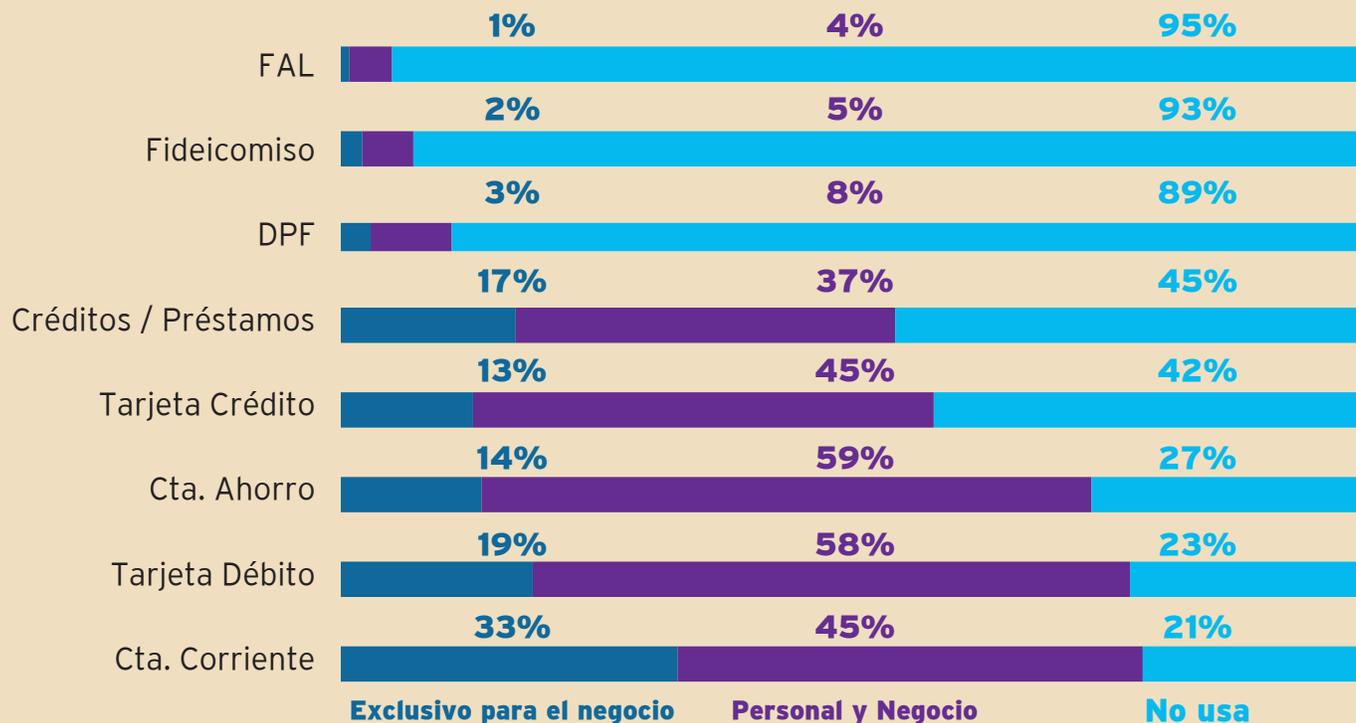


Figura 4.18
Fuentes de financiamiento

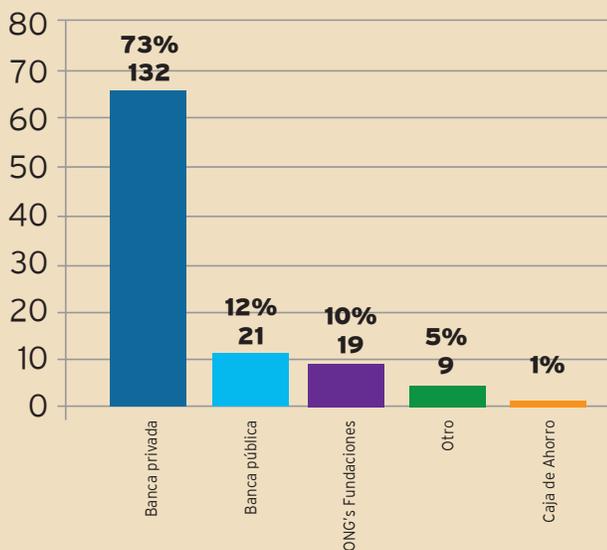


Figura 4.19
Finalidad del crédito

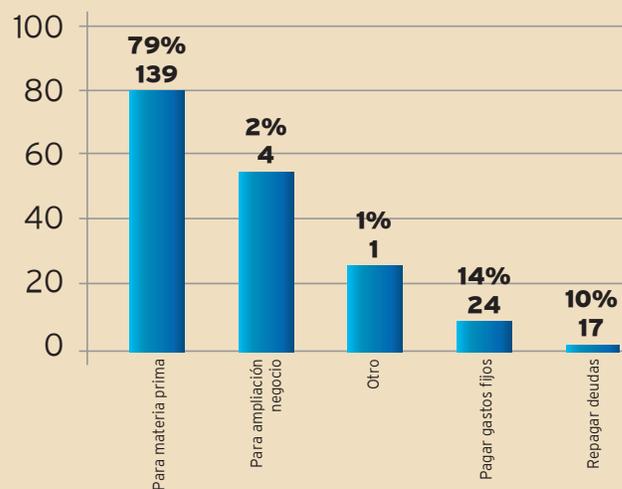


Figura 4.20
Participación de los créditos personales y empresariales

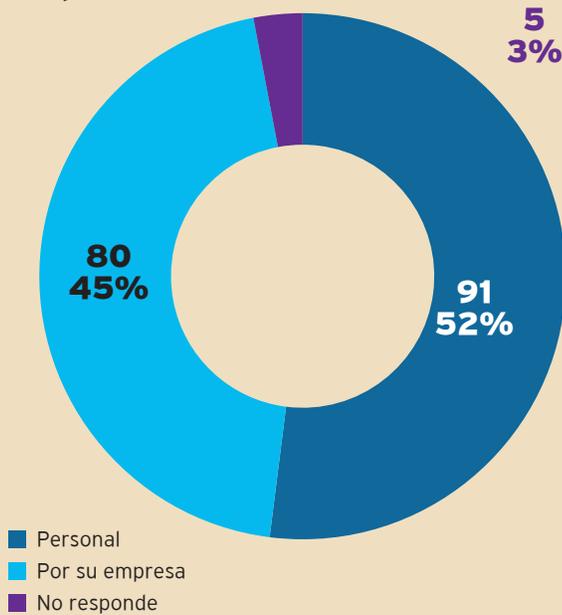


Figura 4.21
Plazo de vencimiento del crédito

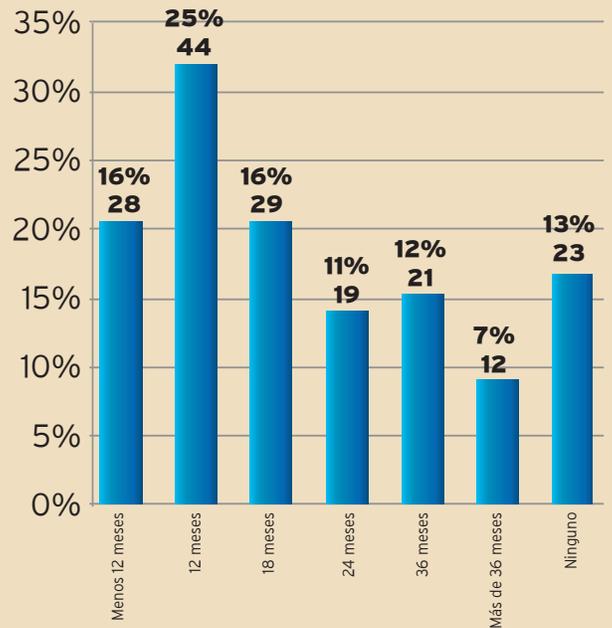
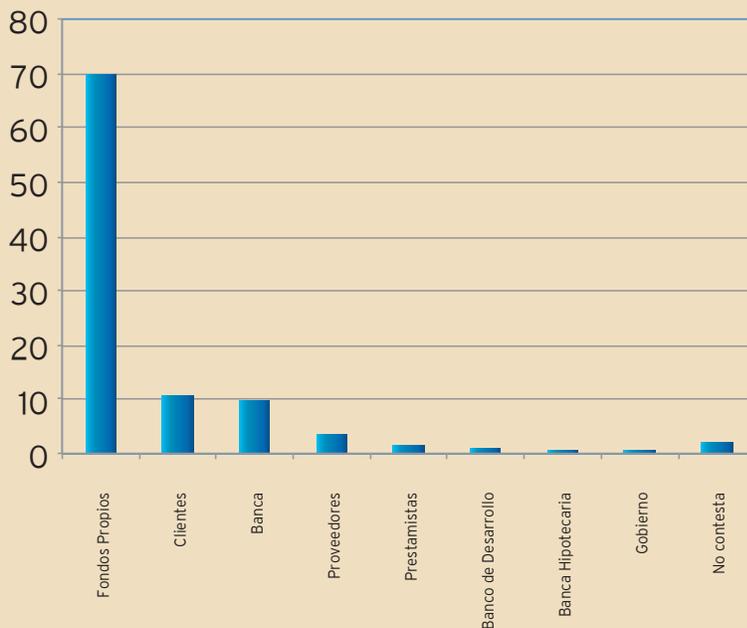


Figura 4.22
Principal Fuente de Financiamiento



Fuente: Estudio Instituto Delphos, 2008

y las tarjetas de crédito, por su parte, son productos utilizados por poco más de la mitad de los emprendedores; y después de las cuentas corrientes y las tarjetas de débito, son el producto más utilizado para uso exclusivo del negocio. Los depósitos a plazo fijo (DPF), los fideicomisos y los fondos de activos líquidos solo han sido utilizados por 10 a 5% de los entrevistados (ver Figura 4.17 (pág. 65).

4.2.4 Sobre el financiamiento

El estudio del Instituto Delphos señala textualmente que “del total de las personas jurídicas bancarizadas, un 14,5% posee créditos con los Bancos

Universales y Comerciales". Tomando en cuenta que 92% de las empresas encuestadas en el estudio están bancarizadas, entonces solo 15,7% de las empresas totales estarían utilizando el financiamiento crediticio. Según la encuesta Centro Lyra, 65% de los microempresarios iniciaron su negocio con ahorros o prestamos familiares, y en su mayoría (79,5%) no han tenido acceso al crédito. Esta última cifra coincide con la estimación que presentamos en el **Cuadro 4.1** (pág. 56), donde se señala que de existir hoy día 780.447 empresas micro en Venezuela, el porcentaje de empresas no atendidas por la red de IMF sería de 79%. En cualquier caso, todas las cifras son bastante consistentes en mostrar que, a nivel de empresas micro, la bancarización no se ha extendido con todo su potencial hacia el servicio crediticio.

Desde el lado de la demanda, los clientes microempresariales que reciben financiamiento externo a la firma expresan en 84% que sus relaciones crediticias son con instituciones bancarias. Solo 16% utiliza las facilidades de crédito que provienen de ODS, fundaciones y otros entes comunitarios de financiamiento. Con respecto a la finalidad del crédito expresaron casi en 80% que es para materia prima (capital de trabajo). Porcentajes

menores de microempresarios expresaron entre otros motivos el pago de gastos fijos (14%) y el repago de deudas contraídas (10%).

Llama la atención que una porción muy significativa de los emprendedores declaran que los créditos obtenidos son de tipo personal y no de naturaleza empresarial. Como se observa en la **Figura 4.20** (pág. 66), cerca de 52% de los emprendedores dicen que los créditos recibidos son personales. Una diferencia fundamental entre los créditos personales y lo que estrictamente podemos llamar microcrédito, es que aun cuando ambos flujos pueden ser destinados a las necesidades empresariales, los primeros cargan tasas que pueden ser sustancialmente mayores a las asociadas al microcrédito. Los objetivos estratégicos tanto de oferentes como de demandantes de crédito pudieran explicar este interesante patrón. Por un lado, a los oferentes les interesa cargar una tasa que esté por encima de las tasas reguladas que existen en Venezuela, por otro, los demandantes de microcrédito están interesados en el acceso. El crédito personal se convierte así en la salida acordada que permite satisfacer ambos objetivos.

Con respecto a los plazos, la información aportada por las entrevistas a

microempresarios coincide con la recogida en las entrevistas especializadas realizadas con representantes de IMF. La **Figura 4.21** (pág. 66) muestra que el porcentaje de créditos otorgados con horizontes mayores a los 36 meses es muy pequeño (solo 13%). Cerca de 41% de los créditos, en contraste, se otorgan con plazos de hasta un año.

Un aspecto importante recogido en el Estudio Delphos tiene que ver con cuál consideran las empresas es su "principal" fuente de financiamiento. La **Figura 4.22** (pág. 66) muestra que abrumadoramente 70% de las empresas señala que son los fondos propios. Solo 12,8% de las empresas señalan que su "principal" fuente de financiamiento proviene de instituciones o entes de financiamiento. Aquí incluso es posible que muchas empresas haciendo uso de ambos tipos de financiamiento no consideren al microcrédito como su principal fuente de recursos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, F. y Meléndez, M. (2010). Banking services supply and micro firm performance: evidence from Colombia. (Documento de trabajo N° 2010/09). Caracas: CAF.
- Banco Central de Venezuela (2011). Aproximación a una Clasificación del Sector Informal en Venezuela. BCV: Caracas.
- Banco Mundial (2013). Doing Business 2014: Entendiendo las regulaciones para las pequeñas y medianas empresas. Washington D.C.
- Betancourt, K. y S. Freije (1994). "Sector Informal", Proyecto Venezuela Competitiva. Serie Documentos de Base, N° 26. Ediciones IESA: Caracas.
- Business Monitor International (2013). Venezuela Business Forecast Report. Q4 2013: London.
- CGAP (2006). Guía sobre buenas prácticas para los financiadores de las microfinanzas: directrices de consenso sobre microfinanzas, Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre (CGAP). N.W. Washington, D.C.
- Colmenares, J.L. (2006) Bancos Comunitarios: una oportunidad para el aprendizaje y la autonomía social. Centro de Estudios del Desarrollo (Cendes): Caracas.
- Colmenares, J.L. (2013). Microfinanzas en Venezuela: una perspectiva cronológica para el análisis y la reflexión, capítulos 1 y 3, Mimeo.
- Corporación Andina de Fomento (2011). Servicios financieros para el desarrollo: promoviendo el acceso en América Latina, Serie: Reporte de Economía y Desarrollo, Bogotá, Colombia.
- Duvendack, M.; Palmer-Jones, J.; Copestake, J.; Hooper, L.; Loke, Y.; y N. Rao (2011). What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?, London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- Fomin (2013). Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras, Fondo Multilateral de Inversiones Miembro del Grupo BID: Washington D.C.
- Freije, Samuel (2001). Household Income Dynamics in Venezuela, Unpublished PhD dissertation, Cornell University, Ithaca. January.
- Gonzalez-Vega, C. y M. Villafani-Ibarnegaray (2007). Las Microfinanzas en la Profundización del Sistema Financiero, El Trimestre Económico, Vol. LXXIV (1). N° 293, pp. 5-65.
- Hossain, M. (1998). "Credit for the Aliviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh", Research Report 65: Washington, D. C.
- Instituto Delphos (2008). Bancarización en Venezuela: Un enfoque de demanda, Documento de Trabajo: Caracas.
- Khandker, S. (1996). "Grameen Bank: Impact, Costs, and Program Sustainability", Asian Development Review, Vol. 14, N° 1.
- Larrain, C. (2009). ¿Existe un Modelo de Microfinanzas en América Latina? Cepal, Serie Financiamiento del Desarrollo, N° 220: Santiago de Chile.
- Maes, J. y Reed, L. (2012). "Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2012", Campaña de la

Cumbre del Microcrédito, Washington D.C.

Martínez, A. (2006). Microcrédito y pobreza en Venezuela: un caso de estudio, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. XLVIII, núm. 198, septiembre-diciembre, pp. 95-112.

Naranjo, N. (2006). "Desempeño Institucional y Financiero de las Cajas Rurales en el estado Yaracuy". En VI Jornadas de Investigación de DAC-UCLA, del 26 al 28 de abril de 2006. Mimeografiado. Barquisimeto. UCLA.

Navajas, S. y L. Tejerina, (2006). *Microfinance in Latin America and the Caribbean: How large is the market?*, Sustainable Development Department, Best Practices Series. Inter American Bank, Washington D.C.

Organización Internacional de Trabajo (2009). *Políticas para las Mipymes frente a la Crisis: Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa*, Documento de Trabajo: Ginebra.

Orlando, M.B. (2001). *The Informal Sector in Venezuela: Catalyst or Hindrance for Poverty Reduction*, Documento del Proyecto Pobreza, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Universidad Católica Andrés Bello: Caracas, Venezuela.

Pérez Araujo, V. (2003). *La Microfinanza: El inicio de la estructura intermedia para Venezuela*, *Visión Gerencial*, Año 2, Vol. 1, N° 1, pp. 53-62.

Pineda, R. y P. Carvallo (2010). "El Futuro de las Microfinanzas en América Latina: algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas", CEPAL. *Serie Financiamiento del Desarrollo*, N° 235: Santiago de Chile.

Ramírez, D. y A. Velásquez (2006). *Características de la Buhonería en el Sector Informal de la Economía*, Caso Sabana Grande, Universidad Católica Andrés Bello, Especialidad en Relaciones Industriales: Caracas.

Ramoni, J. Orlandoni, G. y L. Castillo (2010). *The Size of the Informal Economy in Venezuela*, *Finnish Journal of Latin American Studies*, N° 5, pp. 1-12.

Riutort, M. (1999). "Pobreza, Desigualdad y Crecimiento Económico". *Documentos del Proyecto Pobreza*. 1999. Universidad Católica Andrés Bello y Asociación Civil para la Promoción de Estudios Sociales: Caracas.

Sassone, P. (2004). *La Economía Informal. ¿Una política de empleo?*, Informe Social N° 10, Ildis, Caracas.

Schneider, F. y D. Enste (2000). "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII, pp. 77-114.

Tokman, V. (1987) "El Sector Informal en América Latina, 15 años después", *El Trimestre Económico*, Vol. 54, N° 215, Julio-Septiembre, pp.513-536.

Vera, L.; Vivancos, F. y L. Zambrano (2002). *Un Marco Referencial para el Desarrollo de las Microfinanzas en Venezuela*, *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. VIII, N° 2 (jul-dic), pp. 233-263.

Vera, Leonardo (2010). "Venezuela: Anatomía de una Recesión Profunda y Prolongada", *Nueva Sociedad*, N° 228.

World Economic Forum (2013). *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, World Economic Forum, Switzerland by SRO-Kundig.

ANEXO

NORMAS NACIONALES Y DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL CON EFECTOS SOBRE LA ACTIVIDAD DE MICROFINANZAS

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (artículos 2, 3, 7, 112, 118, 141, 299, y 308).

Además, en el Ordenamiento Sectorial para el Sistema Financiero Nacional existen normas de diversos rangos que contienen regulaciones aplicables al área de las microfinanzas y su vinculación con el Poder Popular y las Comunas, a saber:

Leyes Orgánicas

Ley Orgánica del Sistema Financiero Nacional. Publicado en Gaceta Oficial N° 39.447 de junio de 2010.

Ley de Reforma Parcial de la Ley del BCV

Leyes Ordinarias

Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras

Ley de las Instituciones del Sector Bancario

Ley de Promoción y Desarrollo PyMI

Decretos

Decreto del Sistema Microfinanciero.

Decreto Mensajes de Datos y Firmas Electrónicas.

Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Publicado en la Gaceta Oficial N° 37.174 del 22 de marzo de 2001.

Reglamento del Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema. Publicado en la Gaceta Oficial N° 37.223 del 20 de junio de 2001.

Ley Especial de Asociaciones Cooperativas. Publicada en la Gaceta Oficial N° 37.285 del 18 de septiembre de 2001.

Ley de Mercado de Valores. Publicado en Gaceta Oficial N° 39.546 del 5 de noviembre de 2010.
Ley de la Actividad Aseguradora. Publicado en Gaceta Oficial N° 39.481 del 5 de agosto de 2010.

Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Reforma Parcial de la Ley de Instituciones del Sector Bancario. Publicada en Gaceta Oficial N° 39.627 del 2 de marzo de 2011.

Manual de Contabilidad para Bancos, Otras Instituciones Financieras y Entidades de Ahorro y Préstamo.

Normas Relativas a la Clasificación del Riesgo en la Cartera de Microcréditos y Cálculo de sus Provisiones (Sudeban 2002).

Normas que regulan la incorporación de los Corresponsales no Bancarios como canal de Distribución de los Productos y servicios ofrecidos por las Instituciones Financieras. Resolución N° 571.09. Fecha, 16 de noviembre de 2009. Sudeban.

Otras Leyes Orgánicas

Ley Orgánica del Poder Popular. Publicada en Gaceta Oficial (Extraordinaria) N° 6.011 del 21 de diciembre de 2010.

Ley Orgánica de las Comunas. Publicada en Gaceta Oficial (Extraordinaria) N° 6.011 del 21 de diciembre de 2010.

Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal. Publicada en Gaceta Oficial (Extraordinaria) N° 6.011 del 21 de diciembre de 2010.

Ley Orgánica de Contraloría Social. Publicada en la Gaceta Oficial N° 6.011 (Extraordinaria) del 21 de diciembre de 2010.

Ley Orgánica de Planificación Pública. Publicada en la Gaceta Oficial N° 6.011 (Extraordinaria) del 21 de diciembre de 2010.

Ley Orgánica de la Jurisdicción Especial de la Justicia de Paz Comunal. Publicada en Gaceta Oficial N° 39.913 del 2 de mayo de 2012.

Ley Orgánica para la Gestión Comunitaria de Transferencia de Competencias, Servicios y otras Atribuciones. Publicada en la Gaceta Oficial N° o. 39.945 del 15 de junio de 2012.



RIF: J-00052662-1