



Revista de Ciencias Sociales (Ve)

ISSN: 1315-9518

cclemez@luz.ve

Universidad del Zulia

Venezuela

Serrano, María Isabel; Borgucci, Emmanuel
Financiamiento otorgado por el Banco del Pueblo a las microempresas zulianas
Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XI, núm. 2, mayo, 2005, pp. 311-328
Universidad del Zulia
Maracaibo, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28000208>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Financiamiento otorgado por el Banco del Pueblo a las microempresas zulianas

Serrano, María Isabel*
Borgucci, Emmanuel**

Resumen

Los objetivos de este artículo son describir los instrumentos financieros activos utilizados por el Banco del Pueblo, Identificar la cobertura de los financiamientos otorgados así como identificar la distribución de los financiamientos otorgados por el Banco del Pueblo a los microempresarios por sectores de la actividad económica en el Estado Zulia en el período 2000-2003. Se concluye, que el Banco del Pueblo es un instrumento válido para atender aquella parte del mercado de demandantes de crédito que no pueden acceder a canales tradicionales de financiamiento. Sin embargo para corregir la concentración geográfica y en el sector comercial, se debe insistir en: la continuidad en la prestación de los servicios; la no discriminación por razones de raza o políticas; eficiencia en el uso de los recursos; tratamiento igualitario; equidad social y; que la institución sea viable desde el punto de vista financiero.

Palabras clave: Banco del Pueblo Soberano, Financiamiento a Microempresarios, Modalidades de financiamiento, cobertura de los créditos.

Financing Provided by the Banco del Pueblo to Zulia State Micro-Businesses

Abstract

The objectives of this article are to describe the active financial instruments utilized by the Peoples Bank, to identify coverage of the loans approved, and to identify the distribution of the approved financing in the micro-business sector of the economy in Zulia State over the period 2000-2003. The conclusion is that the Peoples Bank is a valid instrument for the demand sector for creditors that cannot access traditional financing. However, in order to correct the geographical concentration of the commercial sector, it is important to continue this service and not to discriminate for racial or political reasons in relation to the use of these resources. There should be equal treatment and social equity, and the institution should be financially viable.

Key words: The Peoples Bank, financing of micro-businesses, financing modes, credit coverage.

Recibido: 04-09-24 • Aceptado: 05-02-22

* Profesor de la Universidad del Zulia. Telf (0261) 7924740. E-mail: mariaisabelserrano@hotmail.com

** Profesor Titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia.
E-mail: eborgucci@yahoo.com

Introducción

Los países en vías de desarrollo han tenido que adaptarse rápidamente a los cambios que las nuevas formas de mercado les imponen, surgiendo así un sector empresarial más dinámico y competitivo. Sin embargo a pesar de las transformaciones realizadas (procesos de reformas políticas y económicas), a la liberación económica y al aumento de los flujos de inversión extranjera directa en los países latinoamericanos, se aprecia un aumento significativo de la pobreza y una polarización social que se acrecienta en muchos casos (Gómez, 2000).

Venezuela no escapa a esta realidad, situación que se ve agravada por la actual crisis económica que vive el país, caracterizada por una alta recesión con una contracción del PIB de 10.2% en el último trimestre del 2002 (cifras provisionales del BCV), una inflación acumulada del 31.2% según cifras del BCV, una tasa de desempleo del 15.7%, un alto porcentaje de la economía informal ubicada en noviembre del 2002 en 52.3%, superior al mes anterior, según cifras del Instituto Nacional de Estadística (de ahora en adelante INE), tasas de interés activas en enero del 2003 de un 36.96%, el cierre de las empresas formales y además un déficit de instrumentos financieros.

En este contexto se ha dado el crecimiento en el país de un sector de la población que ha pasado a formar parte de una economía con difícil acceso al mercado laboral formal, muchos de ellos por no ser mano de obra calificada y otros por el exceso de oferta que existe en relación a la demanda de trabajo. Al no poder insertarse en el proceso productivo formal gran parte estos trabajadores han creado sus propias empresas, como alternativa pro-

ductiva a su situación laboral, surgiendo de este modo las microempresas.

En la actualidad el papel de la microempresa ha tenido una gran relevancia, existiendo un reconocimiento por parte de algunos autores de que la microempresa constituye un elemento clave en la contribución al empleo, la producción y la renta nacional de muchos países en desarrollo (Ver: Lacalle y Maricruz, 2002; De Asís, Agustín, Labie, Marc, Mataix, Carlos, Sota, Javier, 2000; Gómez Samper, 2002).

Desde hace menos de una década el Estado, en virtud de esta situación inició la ejecución de políticas públicas de apoyo a este sector, que ha quedado al margen del proceso productivo, para atender el surgimiento de esa nueva forma de economía informal y proporcionarle alternativas en el área de financiamiento. Creándose por ejemplo el Programa de apoyo a la economía popular del fondo de cooperación y financiamiento de empresas asociativas (Foncofin), que a mediados de los noventa había beneficiado alrededor de 15.000 microempresarios (Barrantes, 1997).

En Venezuela las microempresas predominan en el parque empresarial, generando empleo para 53% de la fuerza laboral en Venezuela (año 2000), un poco más de 4,7 millones de personas, según datos del Instituto Nacional de Estadística. En los indicadores de la fuerza de trabajo del Estado Zulia se observa también la alta participación del sector informal en la fuerza de trabajo (superior a la cifra nacional), con un peso de 58,6% del total del ocupados en el segundo semestre del año 2001, incrementándose para el año 2002 a un 59,3% y llegando a un 62,2% para el primer semestre del año 2003, lo que significa casi 800.000 mil ocupados en el sector informal (Ver Tabla I).

Tabla I
Población de 15 años y más ocupada, según sectores económicos.
Estado Zulia, 2000-2003

Sectores económicos y categoría ocupacional del sector informal	2000	2001	2002	2003
	1° Semestre	1° Semestre	2° Semestre	1° Semestre
Sector Formal	468.252	505.129	540.683	552.516
Sector Informal	725.402	715.105	764.033	748.934
Total Ocupados	100,0	100,0	100,0	100,0
Sector Formal	39,2	41,4	41,4	42,5
Sector Informal	60,8	58,6	58,6	57,5

Fuente: INE, Encuesta de Hogares por Muestreo, "Indicadores de la Fuerza de Trabajo".

Este sector en crecimiento se enfrenta a una situación de crisis económica nacional que enfatiza aún más uno de los problemas que lo afectan como lo es la falta de financiamiento para poder llevar a cabo sus operaciones. Existiendo por lo tanto un elevado porcentaje de microempresarios en la región zuliana con una necesidad imperiosa de créditos, para poder llevar adelante sus proyectos, pero enfrentados a una ausencia casi total de empréstitos por parte de la banca privada.

El Estado venezolano a partir del año 1999 creó nuevos mecanismos de financiamiento para los microempresarios, por una parte por las altas tasas de interés existentes en el país y por otro por la dificultad de acceso a los créditos ofrecidos por la banca privada, diseñados para empresas medianas y grandes. El 27 de octubre de 1999, el Ejecutivo Nacional decreta la creación del Banco del Pueblo Soberano C.A. (en adelante BPS) como una institución de carácter crediticio, destinado a favorecer las clases sociales más pobres y necesitadas además de potenciar el empleo productivo y la economía popular. Además del decreto de creación del BPS, se aprobó un Decreto con fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Mi-

crofinanciero publicada en Gaceta Oficial No. 37.076 del 21 de marzo del 2001, el cual creó el Fondo de Desarrollo Microfinanciero, Fondemi, con la finalidad de apoyar, desarrollar y fortalecer todo lo referente al Sistema Microfinanciero.

Así el Estado venezolano intenta garantizar las actividades de las microempresas; creando, estimulando, promoviendo y desarrollando el Sistema Microfinanciero, tal como lo estipula en la mencionada Ley; sin embargo, en la realidad no se observan indicadores sistemáticamente organizados de los resultados, que muestren que las políticas aplicadas se estén llevando a cabo de forma eficiente y que logren cumplir con su finalidad, atendiendo a la creciente demanda de este nuevo sector empresarial.

En una evaluación preliminar realizada a los estados financieros del Banco del Pueblo durante los años 2000 y 2001 (Ver Tabla II), se observa como en el primer semestre del año 2000 existe un aumento significativo en las inversiones en títulos valores en el mes de febrero, y su cartera de crédito se mantiene casi al mismo nivel, disminuyendo en un 9.30% de febrero a marzo. Para el segundo semestre disminuyen las colocaciones por inversiones y la

Tabla II
Evolución de los principales rubros del balance general del Banco del Pueblo
para el 2000 (en miles de bolívares)

Rubros del Balance y del Estado de Ga- nancias y Pérdidas	Dic	Nov	Oct	Sep	Ago	Jul	Jun	May	Abr	Mar	Feb	Ene
Inversiones en títulos valores	21972	22173	22135	21896	21556	21457	21386	21617	20994	21120	21040	13402
Cartera de créditos	685	556	479	434	509	376	376	311	111	39	43	39
Intereses y comisio- nes por cobrar	568	299	221	222	261	293	396	274	581	552	282	125
Otros activos	503	93	80	63	59	52	46	59	97	133	170	133
Captaciones del público	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Margen de Interme- diación Financiera	951	930	837	740	584	370	1388	1193	1000	714	443	101

Fuente: Sudeban boletines trimestrales 2001-2001.

cartera de crédito aumenta, luego de una caída entre agosto y septiembre del 14,73%. Esto se reflejó en los cobros pendientes por intereses y comisiones, ascendiendo a un 89,97% en los dos últimos meses del año. Por otra parte cabe destacar que hubo un aumento importante en los rubros no productivos con valores que sobrepasan el 440%. En términos generales se observa un deterioro progresivo en los indicadores de resultados analizados (Borgucci y Villegas, 2003).

Es interesante notar la tendencia creciente que experimentó el margen de intermediación financiera (la diferencia entre el margen financiero neto y los gastos de transformación). Para el primer semestre, fue del 266,3%. En este período destaca el salto experimentado entre marzo y junio que pasó de Bs. 714 millones a Bs. 1.388 millones. Tal comportamiento se debe a: incremento de los ingresos financieros (sobre todo por las inversiones financieras) y una reducción de los gastos de transformación.

Para el segundo semestre el margen de intermediación financiera fue del 157%. Como se podrá observar, la tendencia a la desaceleración estará en orrespondencia con el progresivo aumento de las operaciones ordinarias (otorgamiento de créditos), el aumento de los gastos de transformación y los gastos por incobrabilidad y desvalorización de activos financieros.

Por otra parte, la gestión del presidente del Banco del Pueblo del año 2000 (Roberto Rodríguez) fue severamente cuestionada desde agosto de ese año, en memos elaborados por miembros de la junta directiva, en informes entregados al Ministro de Finanzas y en inspecciones de la Superintendencia de Bancos. Los directores detectaron colocaciones financieras en tesorería sin la aprobación del comité de riesgo y de la junta directiva (que disminuyen y afectan el patrimonio del banco) además del inicio de un plan para otorgar 250 créditos sin cumplir con los procedimientos internos. La Superintendencia de Bancos

precisó en su informe de julio de 2000 que el control de riesgo de la institución era deficiente y recomendó evaluar la suspensión en el otorgamiento de los créditos. En el informe enviado por parte de la directiva al Ministro de Finanzas se le indica que el manejo irregular de las colocaciones generó un daño patrimonial de 14 millones de bolívares en solo 40 días (Salmeron, 2001).

Sin embargo, un total de 2 mil 198 millones de bolívares ha recuperado el Banco del Pueblo Soberano en lo que va del presente año con respecto a su cartera de créditos vencidos y vigentes. El presidente de la institución, Humberto Ortega indicó que una de sus máximas aspiraciones es sanear la cartea crediticia del Banco, “para ello hemos fortalecido el departamento de recuperaciones, que antes no existía, con el ingreso de personal altamente profesional”. Con la nueva gestión, se ha cobrado un monto de 4 mil 666 millones de bolívares, se ha disminuido los gastos operativos en un 37% y ha entregado 10 mil 482 créditos por un monto total de 12 mil 331 millones de bolívares (Venpres, 2002).

Es relevante el hecho de que el Estado venezolano está intentando beneficiar al sector microempresarial con sus políticas de financiamiento, sin embargo, actualmente no existen datos precisos que sustenten cómo han sido los resultados de los créditos otorgados por las instituciones de microfinanzas a las microempresas, encontrando básicamente estudios referidos a las estrategias microempresariales o a la actividad financiera como tal de los entes crediticios, pero no existen estudios actuales en el país que muestren resultados del otorgamiento de los microcréditos. Esta situación conlleva a la necesidad de realizar un análisis del financiamiento otorgado por el Banco del Pueblo a las microempresas en el Estado Zulia, en el período 2000-2003, para

observar cuáles han sido los resultados del otorgamiento de los créditos, en función de las políticas aplicadas por la institución y para llenar el vacío de información que existe en cuanto a las posibilidades de financiamiento para los microempresarios. El estudio se centra en el Banco del Pueblo por ser el ente principal creado por el Estado para atender ésta área crítica de financiamiento, siendo éste regido por la Ley del Sistema Microfinanciero.

Como consecuencia de lo antes expuesto, este artículo tiene como objetivo principal Analizar el financiamiento otorgado por el Banco del Pueblo a las microempresas en el estado Zulia en el período 2000-2003. Además, se buscará: 1) Describir los instrumentos financieros activos utilizados por el Banco del Pueblo para atender las solicitudes de financiamiento de los microempresarios del Estado Zulia en el período 2000-2003; 2) Identificar la cobertura de los financiamientos otorgados por el Banco del Pueblo a las microempresas zulianas en el período 2000-2003; e 3) Identificar la distribución de los financiamientos otorgados por el Banco del Pueblo a los microempresarios por sectores de la actividad económica en el Estado Zulia en el período 2000-2003.

Desde el punto de vista metodológico, éste estudio fue de carácter descriptivo (Hernández, Fernández y Baptista, 1998), ya que se pretendió analizar cómo han sido los financiamientos otorgados por El Banco del Pueblo a los microempresarios. En lo que respecta al diseño, la población estuvo compuesta todos los créditos otorgados (solicitudes de créditos y minutas de aprobación) a microempresarios desde su creación en el Estado Zulia (años 1999-2003).

El estudio hará referencia a los financiamientos otorgados por el Banco del Pueblo, como organismo del Estado venezolano que financia a las microempresas en el Estado Zulia. En este sentido, el énfasis en particula-

rizar el estudio en el Banco del Pueblo estriba entre otras razones:

1. Es un Fondo de Financiamiento creado por el Estado para facilitar iniciativas microempresariales, dirigido al Sistema Micro financiero, (siendo éste un sistema económico destinado a beneficiar a hombres y mujeres de bajos ingresos, incluyendo autoempleados) y en este sistema microfinanciero el Banco del Pueblo es el ente principal y el más representativo en términos de capital pagado y de montos de créditos otorgados, (su creación inclusive antecedió a la ley de promoción a las microfinanzas).
2. Si bien es cierto de que existen otras instituciones microfinancieras de capital público como el Banco de la Mujer, éste está dirigido a las mujeres en pobreza extrema, en pobreza relativa e incluso en proceso de empobrecimiento, también a profesionales universitarias que ahora están desempleadas y están buscando maneras de desarrollar autoempleo y necesitan de un apoyo financiero. El Banco de la Mujer se plantea llegar a un sector doblemente excluido, por ser pobre y por ser mujeres. Esos sectores, en muchos casos, no tienen una relación con la institucionalidad, justamente por su situación de exclusión (refiriéndose en este contexto a la dificultad de acceder a los canales de financiamiento), por lo general sus beneficiarios objetivos, desde el punto de vista del género, no se agrupan en microempresas formales (serían empresas de hecho). Aunque se podría decir lo mismo de las microempresas que atiende el Banco del Pueblo, éstas potencialmente están más en capacidad (si se dan las condiciones jurídicas adecuadas desde el punto de vista de políticas formales de promoción de

empresas formales) de trascender el ser empresas de hecho, bien sean de capital o de personas con o sin fines de lucro.

3. Por otra parte el Banco Industrial de Venezuela, es un organismo de financiamiento del Estado para otro segmento de empresas. Si este instituto otorga financiamiento a las microempresas (por decisión del Ejecutivo Nacional), esto no constituiría el grueso de su cartera de crédito, al igual que otros bancos del Estado, cuya función primordial no es atender al segmento de la población que atiende el Banco del Pueblo (microempresarios).
4. Aunque pareciera que esta investigación se pudiese considerarse como estudio de caso la realidad es que, al estudiarse el alcance de los financiamientos otorgados en el ámbito del Estado Zulia, se deberá realizar un muestreo probabilístico estratificado por año, sector económico beneficiario. En consecuencia, la cobertura del estudio supera suficientemente los límites de un simple estudio de casos, concebido este como el estudio de beneficiarios de créditos en particular, o de empresas en particular. Estos aspectos serán ampliados posteriormente en el marco metodológico.

1. Políticas de apoyo a las microempresas

Para la Association for Enterprise Opportunity (AEO) una microempresa es un negocio que se caracteriza por: tener cinco o menos empleados suficientemente pequeño que solo necesita para iniciar un capital de \$35,000 o menos; la mayoría de las microempresas crean trabajos para el dueño y frecuentemente para otros miembros de la familia; algunos negocios crecen grandemente, empleando otros miembros de la comunidad; desarrollan actividades como servicios de reparación, servicios

de limpieza, comidas especiales, joyas, artesanías, regalos, ropa y textiles, tecnología en computación, guarderías, productos y servicios ambientales (AEO, 2004).

De acuerdo a la estrategia del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para el desarrollo de la Microempresa, una microempresa es un negocio que carece de acceso adecuado a servicios financieros comerciales en todos los campos de la actividad económica (incluido el comercio, la agricultura, la manufactura y los servicios), que desde el punto de vista cuantitativo tienen hasta diez (10) empleados y con activos totales equivalentes a US\$20.000 (Berger y Guillamon, 1997).

Por otro lado, el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (Ildis) identifica a las microempresas como aquellos pequeños productores estables con potencial de crecimiento, que enfrentan barreras de acceso a los mercados y recursos productivos. Estas microempresas se diferencian de las unidades económicas de subsistencia equivalentes a lo que implica el subempleo y de los pequeños productores o trabajadores independientes en situación de subordinación a una unidad de producción mayor (Romero, 1994:24).

Según Fleitas (1995:37) la microempresa tiene su importancia y es imprescindible en todo proceso de desarrollo regional o nacional por las siguientes razones:

- Permite desarrollar regiones atrasadas del país, cuando no existe la infraestructura requerida para la constitución o establecimiento de grandes empresas.
- La microempresa es el mercado natural de las grandes empresas y de las materias primas nacionales.
- Representa la dimensión apropiada para la producción de algunos bienes y servicios que conforman la cesta básica.
- Representa una dimensión adecuada, cuando las condiciones del país no permiten la concentración industrial, ni la producción a gran escala.
- Al aumentar la generación de ingresos y diversificación de la demanda de bienes y servicios, contribuye a crear una atmósfera propicia para la aceleración del desarrollo.
- Permite planificar en forma armónica la incorporación de tecnologías modernas de producción.
- Estimula la formación de microempresas, genera la competencia que obstaculiza la concentración empresarial (Oligopolio y monopolio).
- Incorpora a la economía factores de producción que en el mejor de los casos, serían subutilizados: pequeños capitales, recursos naturales de modesta magnitud, iniciativas y experiencias de ciertas personas.
- Es una fuente generadora de empleo y un instrumento de capacitación de mano de obra especializada, de gerentes a nivel medio y de dirección, así como de los futuros empresarios, pues la experiencia ha demostrado que la mayoría de los grandes empresarios comenzaron siendo microempresarios.
- Es un elemento de apoyo de la mediana empresa, como poseedora de bienes y servicios, y equipos especializados, como fabricante de productos sobre medidas, o como proveedora de piezas de montaje.
- Su desarrollo ofrece perspectivas para elevar el ingreso y democratizar la riqueza.
- Representa la dimensión adecuada para la operación de establecimientos que exploren los productos derivados del sector agrícola.

- También cabe indicar que el trabajo por cuenta propia y el entorno laboral de la microempresa confiere a la persona un sentimiento de realización completa de sus propias potencialidades y estimula sus capacidades creativas y su sensación de independencia.
- Las microempresas proporcionan las bases para la expansión acelerada y equilibrada de las medianas y grandes empresas, al efectuar muchas de las actividades periféricas que sirven de complemento a las actividades de las empresas de mayor tamaño.

En conclusión, las microempresas aco- gen importantes aspectos de carácter econó- mico, social y político, fundamental para el desarrollo industrial del país.

1.1. Características del sector de los microempresarios

La Organización Internacional del Tra- bajo (OIT), ya a principios de la década de los 70, puso de manifiesto una serie de caracte- rísticas fundamentales de este sector como son: la facilidad de entrada al mercado (debido a que los costos de oportunidad de ingreso son relativamente bajos), el desenvolvimiento en mercados no controlados y altamente compe- titivos, la microescala en las operaciones co- merciales, la dependencia de recursos autóno- mos, la importancia de la mano de obra fami- liar, la flexibilidad del tipo de trabajo que se desarrolla y las aptitudes adquiridas fuera de los sistemas escolares.

Otro autor señala que en el desarrollo de las microempresas el propietario es pieza fundamental ya que a base de su esfuerzo creativo y de su capacidad genera su propio empleo. El capital es escaso en la microem- presa, pudiendo provenir de ahorros de los mi-

croempresarios, de préstamos de familiares o vecinos, de préstamos de los llamados usure- ros y/o de préstamos de entidades de apoyo a las microempresas, siendo este último parte importante a estudiar en esta investigación.

Existe escasa distinción entre propieta- rio y empleado, trabajando ambos, la mayoría de las veces, en condiciones de igualdad. Dán- dose entonces uso intensivo de mano de obra, una escasa división del trabajo y la autoexploración. Otras características de la microem- presa tienen que ver con el proceso productivo, la comercialización y la administración del nego- cio, en el cual prevalece la producción por enci- ma de las otras fases de la actividad de la em- presa; tienen métodos sencillos de promoción, el microempresario es quien vende directa- mente a los consumidores, la falta de conoci- miento de los costes reales de la empresa lleva al microempresario a fijar los precios no en base a los costes reales, sino a la competencia lo que puede llevarlo a las pérdidas o a escasos márgenes y la deficiente organización de la contabilidad y las finanzas producen una con- fusión entre los recursos de la empresa y los de la familia. Como resultado del empirismo en el manejo del negocio y la falta de registros y con- troles administrativos, un gran número de mi- croempresarios desconoce la situación real de la empresa no sabiendo si su negocio está pro- duciendo pérdidas o beneficios (De Asis, La- bie, Mataix y Sota, 2000).

1.2. El crédito a la microempresa

El otorgamiento de crédito a las mi- croempresa se espera que permita una inver- sión productiva que genere ingresos, que me- joren las condiciones de vida de los mi- croempresarios y otras inversiones en el ne- gocio, para aumentar de nuevo los ingresos. Esta es la idea de la mayoría de los progra-

mas, proyectos o instituciones que proporcionan servicios financieros a las microempresas. Sin embargo, no siempre es cierto que se genere ese círculo positivo que mejore las condiciones de vida. A pesar de que los programas de microcréditos repercuten sobre aspectos como la salud, alimentación, condiciones de alojamiento y nivel de educación, el desarrollo de las microempresas no representa una solución global a todos los aspectos asociados a la pobreza.

Según De Asís, Labie y Mataic (2000) existen dos consideraciones importantes a la hora de favorecer programas de microfinanciamiento: el lugar de la implementación y la existencia de otras necesidades, además del crédito. La primera condición consiste en oponer la necesidad de favorecer programas en el medio rural o en el medio urbano. Y la segunda se refiere a que se deben combinar como en muchos de los programas de apoyo en América Latina el microcrédito con programas de capacitación. Otro de los problemas importantes radica en la falta de información de los microempresarios de los mecanismos de apoyo que existen y de las obligaciones legales que tienen que cumplir.

Esta característica es notoria en países como Venezuela en el que los mecanismos de financiamiento y sus legalidades son desconocidos por gran parte de los microempresarios existentes.

1.3. Políticas de apoyo a las microempresas

En Venezuela la realización de políticas públicas orientadas al sector informal comenzaron a tener importancia a partir de la década de los ochenta. Época en la cual se dio un incremento del desempleo, de la pobreza y un aumento de las actividades económicas informales, entre otros, producto de la situación

económica (la recesión económica, la caída de los precios del petróleo y los cambios en las políticas económicas del estado).

Es en este proceso en el que el Estado comienza a atender esta situación y a interesarse en el sector informal y en especial en las unidades de producción de pequeña escala originando con ello discusiones sobre las políticas sociales que deben ponerse en práctica para atender este sector. Asimismo, surgió la posibilidad de que organismos internacionales destinaran recursos para ejecutar programas sociales entre los cuales se encuentra el programa de apoyo a la economía popular. En Venezuela. La primera iniciativa de apoyo surge de organismos no gubernamentales como es el caso de: Fundación Mendoza, Centro al servicio de la acción Popular (Cesap), Central Cooperativa Nacional de Venezuela. (Ceconave), entre otros, contando algunos de ellos con recursos asignados por organismos financieros internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de desarrollo. La primera iniciativa gubernamental se da en Lara en 1987.

A partir del año 1989 es cuando el gobierno nacional a través de la comisión presidencial para el enfrentamiento de la pobreza decide incluir el programa de apoyo y promoción a la economía popular como parte de sus políticas sociales (Romero, 1994).

En el actual período presidencial venezolano y a partir de la vigencia de la nueva Constitución Nacional (1999), se plantean como una de las más amplias líneas de política pública el desarrollo de la economía social, con estrategias microfinancieras para su puesta en práctica.

1.4. La Ley de Microfinanzas

A partir de este marco constitucional se han creado en Venezuela las siguientes leyes que regulan el apoyo estatal al sector de la

economía social: La Ley de Microfinanzas (Decreto Presidencial 2001) aprobada en consejo de ministros el 15 de marzo de 2001, (publicada en Gaceta Oficial N° 37.164 del 21 de marzo del mismo año), que tiene como objeto crear, estimular y desarrollar el Sistema Microfinanciero, entendiendo por ello, al conjunto de entes u organizaciones públicas o privadas que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten promocionen o intermedien o financien tanto a microempresarios como personas naturales autoempleadas o desempleadas. Pero también a partir de la entrada en vigencia de este instrumento legal se crea el Fondo de desarrollo Microfinanciero (Fondemi), el cual siguiendo las tendencias de modernización de la administración pública, se constituye como ente con personalidad jurídica y patrimonio propio e independiente de la Hacienda Pública Nacional, adscrito al Ministerio de Finanzas, y cuyo objetivo primordial es apoyar a las políticas de fomento, desarrollo y fortalecimiento del sistema Microfinanciero (López y Ochoa. 2002: 426-427).

En el marco regulatorio de este Decreto con fuerza de Ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero (2001:12) en su Capítulo V se establecen los criterios para el otorgamiento de los créditos, fundamentados en:

1. El análisis crediticio, basado en el conocimiento de la persona, la voluntad moral para honrar sus obligaciones, su unidad económica familiar, el entorno social y sus potencialidades;
2. La flexibilización de los requisitos y facilitación en los trámites administrativos;
3. El incremento progresivo de los montos de los préstamos al usuario, en función al cumplimiento de sus pagos; y

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

Como uno de los instrumentos para que la ley pueda llevar a cabo su misión, se encuentra el Banco del Pueblo Soberano. Esta institución financiera tiene como visión: “*Ser una institución financiera, punta de lanza, que brinde respuestas oportunas y eficientes, contribuyendo al fomento y desarrollo económico del sector microfinanciero, para el incremento del bienestar socio-económico nacional y de la familia venezolana*” (BPS, 2004). Su misión declarada es la de: “*Ser un Banco Comercial dirigido al Sistema Microfinanciero, que facilite iniciativas microempresariales y acceso a capital oportuno para fortalecerlas, contribuyendo de esta manera a su incorporación como actores económicos al desarrollo del país.*”

2.1. Instrumentos financieros utilizados por el Banco del Pueblo Soberano

2.1.1. Créditos tradicionales

Los créditos tradicionales se refieren a los ofrecidos a los microempresarios activos, es decir aquellos que en la actualidad se encuentran realizando una actividad económica. Estos comprenden dos tipos de instrumentos financieros: el crédito individual y el crédito solidario.

2.1.1.1 Crédito individual (créditos menores y otros individuales)

El crédito individual es aquel otorgado a una sola persona natural o a un microempresario activo, siendo éste el único responsable en el cumplimiento de los requisitos y en la devolución del préstamo al Banco. Existe una modalidad denominada Créditos Menores

que otorga montos que oscilan entre Bs. 300.000 a Bs. 900.000, a una tasa de 1% y un plazo de pago de un año, ésta modalidad de crédito estuvo activo durante los años 2000 al 2002 y actualmente éste no está operativo (de acuerdo a punto de cuenta N° 101 Fecha 08-04-2003 del Banco del Pueblo). El otro crédito individual otorga montos desde Bs. 970.000 hasta Bs. 9.700.000, con un plazo de pago hasta de un año y a una tasa de un 12%. La tasa de interés es fijada por la Junta Directiva del Banco y está por debajo de la tasa activa del mercado bancario venezolano. En el año 2000 el Banco comenzó sus operaciones otorgando créditos con una tasa del 20%, la cual se modificó a mediados del año 2003, quedando en una tasa fija del 12% (en ambos créditos individuales se cobra una comisión no mayor al 5% por gastos operativos).

Los requisitos que se le solicita al beneficiario son los siguientes: Carta de solicitud; con exposición de motivos; una foto reciente tipo carnet; copia ampliada de la Cédula de Identidad vigente; copias de las facturas de compras y ventas de los tres últimos meses; copia del último recibo cancelado de un servicio básico (Luz, agua o teléfono); dos (2) referencias personales no familiares; dos (2) proveedores; dos (2) referencias bancarias (en caso de poseerlas) y; copia del documento de propiedad o arrendamiento donde opera la microempresa.

Las condiciones establecen que el microempresario debe presentar un solo fiador para poder optar al mismo. El fiador puede ser: familiar o no familiar, empleado o empresario. Los requisitos del fiador (persona natural) son los siguientes: Una foto reciente tipo carnet; una copia ampliada de la cédula de identidad vigente, constancia de trabajo actualizada que especifique: cargo, sueldo, tiempo; en la empresa, nombre y teléfono del supervisor y; dos (2) referencias personales

no familiares, dos (2) comerciales y dos (2) bancarias. En caso de un fiador empresario: Una (1) foto reciente tipo carnet; una copia ampliada de la Cédula de Identidad vigente; copia del Registro Mercantil, vista de originales y; certificación de ingresos.

Es necesario que el solicitante presente absolutamente todos los recaudos para que se de la aprobación del crédito, ya que de faltar alguno de los papeles solicitados, éstos no se recibirán hasta tanto no se completen los mismos.

Sin embargo, los requisitos son flexibles y los procedimientos son sencillos, por una parte las referencias bancarias las debe consignar sólo en caso de poseerlas, además el microempresario puede presentar sus facturas de ventas de manera informal, de la forma como lleve las cuentas de compra y venta en su negocio (por ejemplo en un cuaderno). Por otra parte, los funcionarios del Banco (Promotores) se trasladan hasta el lugar de trabajo de los solicitantes y de los fiadores para realizar la inspección al negocio y realizar conjuntamente con ellos la planilla de solicitud del crédito, igualmente una vez realizado el contrato se les visita para sus respectivas firmas. Estas facilidades se deben a que el Banco tiene conocimiento de las limitaciones de su clientela, que por lo general son analfabetas y con grandes dificultades económicas. Una de las características de las instituciones de microfinanzas es que deben tener el conocimiento de las necesidades, preferencias y limitaciones de su clientela para poder satisfacerlas (Lacalle, 2002:51).

2.1.1.2 Crédito solidario

Es el otorgado a un grupo de personas naturales, conformado por tres (3) a cinco (5) integrantes, quienes garantizarán de forma solidaria el retorno del crédito concedido. Este crédito se otorga a los microempresarios activos (con negocios en funcionamiento) y la ca-

racterística principal de este tipo de crédito consiste en que los solicitantes del crédito son fiadores entre sí, entre los solicitantes, lo que implica la repartición de responsabilidad sobre el cobro de las cuotas, ofreciendo las siguientes ventajas: Crea sentido de seguridad entre los miembros del grupo en caso de impuntualidad en el pago; crea un sentido de responsabilidad colectivo, no individual; diversifica el riesgo del banco, disminuyendo la probabilidad de mora o pérdida del capital e intereses y; se puede llegar a un mayor número de prestatarios con los mismos costos operativos.

2.1.2. Nuevos créditos

2.1.2.1. Nuevos emprendedores.

El crédito de Nuevos Emprendedores es aquel otorgado a personas naturales o jurídicas, que por su arte, profesión, oficio u objeto social, acometan una empresa por sí mismos y con sus propios elementos, presenten y justifiquen proyectos económicos, que cumplan con los requisitos y recaudos establecidos por el Banco. Este financiamiento está operativo desde el 26-05-2003. Los montos a otorgar oscilan entre Bs. 1.940.000 hasta Bs. 13.580.000, con un límite de crédito superior al monto ofrecido para créditos tradicionales porque los nuevos emprendedores necesitan un capital inicial superior para poder comenzar sus operaciones, debido a que no poseen los equipos y materiales necesarios para el inicio de sus actividades productivas.

La tasa de interés cobrada a los nuevos emprendedores es también un 12%, igual que el resto de los préstamos, pero el plazo de pago es superior, entre 18 y 24 meses, dependiendo de la cantidad otorgada y teniendo además la ventaja de que se les otorga un plazo muerto de 90 días, con la finalidad de que puedan comenzar a operar y a generar los ingresos suficientes para comenzar a cancelar el préstamo.

En este tipo de crédito, a parte de lo solicitado para los créditos tradicionales, se debe agregar: carta de exposición de motivos, referencias personales y familiares, fotocopia de la cédula de identidad, fotografías y referencias. Los nuevos microempresarios deben cumplir con las políticas establecidas en el *Manual de Normas y Procedimientos* del BPS para la solicitud de créditos de nuevos emprendedores. Essas normas incluyen la elaboración de un proyecto el cual tiene los siguientes elementos: 1) estudio de factibilidad económica; 2) estudio de mercado; 3) descripción de las etapas del proyecto; 4) monto discriminado de la inversión; 5) plan de negocios; 6) aquellos otros que por su índole y naturaleza deban ser exigidos; 7) si el Nuevo Emprendedor no presenta un proyecto formal de inversión o tiene limitados recursos económicos probatorios, debe consignar una solicitud de incorporación al programa con la siguiente información:

Datos personales.

Datos de la inversión.

Presupuesto sobre equipo y material para realizar la inversión con sus precios actualizados.

Balance personal elaborado por el solicitante y metas económicas a cumplir en los 3 primeros meses de realizar la inversión.

Dependiendo del proyecto presentado y del compromiso adquirido por el nuevo emprendedor, el monto del crédito será entregado en una o varias erogaciones y deberán presentar garantías suficientes que respalden el crédito.

Cuando el proyecto se destine a la obtención de bienes, los mismos podrán quedar en garantía al Banco.

Los Nuevos Emprendedores que posean un crédito Microfinanciero vigente en otra institución, no podrán procesar solicitud

des en el Banco del Pueblo hasta tanto sea cancelado el crédito con la otra institución y consignado el finiquito del mismo.

2.1.2.2. Cooperativas

Esta modalidad comenzó a operar a mediados del 2003 y hasta la fecha no se han otorgado préstamos de este tipo. Se refiere a los créditos otorgados a Asociaciones Cooperativas que se encuentren debidamente inscritas en la Superintendencia Nacional de Cooperativas (Sunacoop), que presenten un proyecto de la actividad a desarrollar y que cumplan con los requisitos exigidos por el BPS. En relación a los estatutos que se solicitan para el préstamo, las cooperativas deben contener como mínimo lo siguiente: (Artículo 13 de la Ley Especial de Asociaciones Cooperativas): Denominación, duración y domicilio, Determinación de objeto social, régimen de responsabilidad, condiciones de ingreso de los asociados, formas de organización de la cooperativa y normas para su funcionamiento, coordinación y control, normas para la representación legal, judicial y extrajudicial, régimen económico, procedimiento para la transformación, fusión, escisión, segregación, disolución y liquidación y normas sobre el régimen disciplinario, entre otros.

Las Asociaciones deben cumplir con lo establecido en la mencionada Ley para que se pueda dar la aprobación de los créditos. En los requisitos para el acceso a los créditos se deben incluir: Copia del registro en la Sunacoop (vista de originales), copia del registro de la cooperativa, con estatutos y miembros que la conforman (vista de originales), número del registro de información fiscal (RIF), Número de identificación tributaria (NIT), copia de los dos (2) últimos estados financieros (vista de originales), referencias bancarias y de proveedores de la cooperativa y, algún otro recaudo

que el Banco considere necesario. Estas tres últimas condiciones son opcionales.

Las condiciones de los préstamos son las mismas que las de los nuevos emprendedores, pero con un costo un poco mayor, una tasa de interés de un 15%.

2.2. Cobertura de los financiamientos del BPS en el Estado Zulia

La cobertura por Municipios de los créditos del BPS en el Estado Zulia entre el año 2000 y el año 2003, según la Tabla III, muestran que el Municipio Maracaibo concentra el 38,16% de los 553 créditos otorgados en los años antes mencionados.

Como se podrá observar, la cantidad de créditos se concentró en los Municipios que conforman el Área Metropolitana de Maracaibo (Maracaibo y San Francisco). Estos dos Municipios concentran el 49,73%.

Seguidamente, se encuentran los Municipios Páez, Machiques de Perijá y Jesús Enrique Lozada con el 5,42%, el 2,71% y 2,35% respectivamente. Es interesante subrayar que el Municipio Páez está ubicado en la Sub-región Guajira y es el Municipio que solo concentra el 2,0% del total de la población del Estado Zulia según el censo de 2001. El Municipio Mara y el Almirante Padilla que son vecinos de Páez, solamente tiene el 0,54% y 0,72% del total de créditos otorgados, aunque tienen una población que en conjunto representan más del 4% según el censo de 2001. También se debe subrayar que el Municipio Rosario de Perijá que es vecino de Machiques de Perijá contribuyó apenas con el 0,72% del total de créditos otorgados en esos cuatro años.

Con referencia a los Municipios que componen la Costa Oriental (Baralt, Cabimas, Lagunillas, Miranda, Santa Rita, Simón Bolí-

Tabla III
Créditos otorgados en el estado Zulia por Municipio
(Número de créditos)
Año 2000-2003

Municipio	2000	2001	2002	2003	TOTAL	%
Maracaibo	10	93	25	83	211	38,16
San Francisco	5	31	3	25	64	11,57
Páez		21	1	8	30	5,42
Machiques de Perijá		3	1	11	15	2,71
Jesús E. Lossada		4		9	13	2,35
Cabimas	3	5	1	2	11	1,98
Lagunillas		3	2	1	6	1,08
Colón		1		3	4	0,72
Rosario de Perijá		2		2	4	0,72
Almirante Padilla				4	4	0,72
Baralt				4	4	0,72
Mara		2	1		3	0,54
Miranda				3	3	0,54
Sucre				3	3	0,54
Santa Rita		1			1	0,18
La Cañada de Urdaneta		1			1	0,18
Valmore Rodríguez				1	1	0,18
No registrados	29	146			175	31,6
TOTAL	47	313	34	159	553	100

Fuente: Banco del Pueblo Soberano.

Cálculos propios

Nota: dentro de los Municipios no registrados, se encuentran: Catatumbo, Francisco Javier Pulgar, Jesús María Semprúm y Simón Bolívar.

var y Valmore Rodríguez) del Lago de Maracaibo, en conjunto se destinó apenas el 4,68% del total. Estos Municipios dentro del censo de 2001 representaron el 22,60% del total de la población del Estado Zulia estimada en casi 3000000 de habitantes.

De los Municipios correspondientes al Sur del Lago de Maracaibo, solamente aparecen el Municipio Colón y el Municipio Sucre.

En estos dos Municipios apenas se destinó el 1,26% del total de créditos otorgados con una población que representa el 5,30% del censo de 2001.

La razón de la distribución de los créditos del BPS a lo largo del Estado Zulia, estriba en alguna de las siguientes razones: 1) naturalmente, el otorgamiento de créditos depende de la demanda por parte

Tabla IV
Montos otorgados en el estado Zulia
(Miles de bolívares) Años 2000-20003

Municipio	2000	2001	2002	2003	TOTAL	%
Maracaibo	8.000.000	171.900.000	41.050.000	239.899.400	460.849.400	42,6
San Francisco	4.600.000	59.100.000	5.300.000	65.100.000	134.100.000	12,4
Jesús E. Lossada		3.200.000		37.250.000	40.450.000	3,74
Páez		18.300.000	1.500.000	12.600.000	32.400.000	2,99
Machiques de Perijá		4.500.000	1.200.000	23.100.000	28.800.000	2,66
Cabimas	2.200.000	7.600.000	2.500.000	6.100.000	18.400.000	1,70
Lagunillas		7.500.000	5.500.000	4.000.000	17.000.000	1,57
Sucre				15.500.000	15.500.000	1,43
Baralt				12.000.000	12.000.000	1,11
Rosario de Perijá		5.500.000		6.000.000	11.500.000	1,06
Miranda				9.150.000	9.150.000	0,85
Colón		1.500.000		4.500.000	6.000.000	0,55
Santa Rita		5.000.000			5.000.000	0,46
La Cañada de Urdaneta		3.000.000			3.000.000	0,28
Mara		2.400.000	800.000		3.200.000	0,30
Almirante Padilla				2.500.000	2.500.000	0,23
Valmore Rodríguez				1.800.000	1.800.000	0,17
No registrados	26.950.000	253.550.000			280.500.000	25,9
TOTAL	41.750.000	543.050.000	57.850.000	439.499.400	1.082.149.400	100

Fuente: Banco del Pueblo Soberano.

Cálculos propios

Nota: dentro de los Municipios no registrados, se encuentran: Catatumbo, Francisco Javier Pulgar, Jesús María Semprún y Simón Bolívar.

de los potenciales beneficiarios. 2) aunque el BPS busca beneficiar amplios sectores de la población que no tienen acceso al financiamiento tradicional, no compete, hasta este momento, con el sistema bancario tradicional. 3) lo anterior se refleja, según nuestra opinión, en su estrategia comunicacional modesta, es decir, el conocimiento de la existencia de una alternativa como esta (en el sentido de condiciones concretas de financiamiento) en zonas

alejadas requiere un gran esfuerzo comunicacional. 4) tal vez, su acceso sea por medio de las misiones adelantadas por el Estado venezolano. 5) no debe perderse de vista de que existen, por parte del Estado venezolano, un conjunto de disposiciones y políticas destinadas a promover la creación de microempresas y cooperativas que tienen otros esquemas de financiamiento. 6) se observó que algunos registros de solicitudes de financiamiento no se

identificó el Municipio en donde se destinaron los recursos.

El comportamiento de la cantidad de créditos otorgados entre el año 2000 y el 2003, se presentó fluctuante. Así entre el 2000 y el 2001 hubo un crecimiento significativo del 565,96%. Posteriormente, se reduce en un 89,14% para luego nuevamente subir un 367% en 2003. Eso significa que el 2001 fue el año del boom crediticio del BPS y el año 2003 se podría considerar como de relanzamiento (aumento del número de créditos a un mayor número de Municipios). Los únicos Municipios que no se ajustaron a la tendencia antes descrita fueron Machiques de Perijá, Jesús Enrique Lossada y Colón. Sin embargo, conjuntamente apenas representaron el 5,78%.

En términos de Bolívares (ver Tabla IV), en los cuatro años considerados se otorgaron Bs. 1082149400. De esa cifra, el 55% se concentró en los Municipios del Área metropolitana de Maracaibo. Si se suma la participación de los Municipios Jesús Enrique Lossada y Cañada de Urdaneta (estos Municipios son vecinos al Área Metropolitana de Maracaibo), ese porcentaje se eleva al 59,02%. Por su parte, los Municipios de la Subregión Guajira representaron el 3,52% del total de recursos asignados por el BPS entre 2000 y 2003. Los Municipios de la Costa oriental del

Lago de Maracaibo, concentraron el 5,86% del total de recursos, mientras que a los Municipios de la Costa occidental y Sur del Lago se dirigió el 5,70%. Los Municipios no registrados, representaron en conjunto el 25,9%.

2.3. La distribución de los financiamientos otorgados por el BPS a los microempresarios por sectores de la actividad económica en el Estado Zulia

Las actividades que entre los años 2000 y 2003 fueron más beneficiadas con los financiamientos del BPS fueron las actividades comerciales con un total de 377 créditos (es decir más del 68%) frente a 76 destinados al sector de la producción y 100 al sector servicios (Tabla V).

Durante el período de estudio, el comportamiento observado en el número de créditos otorgados fue fluctuante. Entre los años 2000 y 2001, se produjo un salto en el número de créditos otorgados pasando de 5 a 34 para el sector producción; de 38 a 229 en el sector comercio y de 4 a 50 en el sector servicios. Sin embargo, entre 2001 y 2003, se experimenta una brusca caída en el otorgamiento de créditos. Los créditos al sector comercio cayeron un 89,96%, los del sector productivo un 85,29% y el sector servicios un 88%.

Tabla V
Sectores de la actividad beneficiados en el estado Zulia
Número de créditos (años 1999-2003)

Años	Producción	%	Comercio	%	Servicios	%	TOTAL
2000	5	10,64	38	80,85	4	8,51	47
2001	34	10,86	229	73,16	50	15,97	313
2002	5	14,71	23	67,65	6	17,65	34
2003	32	20,13	87	54,72	40	25,16	159
TOTAL	76	13,74	377	68,17	100	18,08	553

Fuente: Banco del Pueblo Soberano.
 Cálculos propios.

Tabla VI
Montos otorgados por sectores de la actividad en el estado Zulia
miles de Bs. (años 2000-2003)

Años	Producción	%	Comercio	%	Servicios	%	TOTAL
2000	5.300.000	12,69	31.800.000	76,17	4.650.000	11,14	41.750.000
2001	64.200.000	11,82	377.850.000	69,58	101.000.000	18,60	543.050.000
2002	7.300.000	12,62	38.500.000	66,55	12.050.000	20,83	57.850.000
2003	90.259.400	20,54	215.840.000	49,11	133.400.000	30,35	439.499.400
TOTAL	167.059.400	15,44	663.990.000	61,36	251.100.000	23,20	1.082.149.400

Fuente: Datos del Banco del Pueblo Soberano.
Cálculos propios.

Desde el punto de vista de los recursos, en la Tabla VI se observa que el sector comercio y servicios son las actividades que más demandan créditos del BPS absorbiendo casi siete octavos del total. Apenas el sector de producción demandó un 15,44%.

Es interesante resaltar que en el periodo analizado, el sector producción y el sector servicios experimentaron una tendencia creciente en el otorgamiento de fondos. En lo referente a la producción, si bien experimentó una fuerte caída en 2002, para el 2003 se recuperó el financiamiento a niveles superiores a los de 2001. Otro tanto sucedió con el sector servicio, debido a que en 2002 cayó un 88,07%, para luego alcanzar una cifra muy superior a la obtenida en el año 2001.

3. A manera de conclusión

Indudablemente, el BPS ha constituido una alternativa para que sectores que cuentan con recursos líquidos para emprender negocios puedan acceder a recursos difíciles de obtener con la banca tradicional venezolana. Lo anterior no significa que el BPS debe ser la solución total a los problemas económico-financieros de los microempresarios, debido a que:

- 1) La distribución de los créditos estuvo concentrado en los Municipios del Área metropolitana de Maracaibo y Municipios cercanos.
- 2) Las actividades más favorecidas por los créditos fueron el comercio y los servicios.
- 3) El patrón de comportamiento tanto de los montos otorgados así como el número de créditos fue significativamente pronunciado.

Dada las observaciones anteriores, sigue en vigencia una serie de ajustes (Borgucci y Villegas, 2002) en la distribución de los financiamientos sobre la base de: 1) La continuidad en la prestación de los servicios. 2) La neutralidad o la no discriminación. 3) Eficiencia en el uso de los recursos. 4) Tratamiento igualitario para los solicitantes. 5) Equidad social garantizando subsidios (autorizados constitucionalmente). 6) Viabilidad financiera.

Bibliografía citada

- Association for Enterprise Opportunity (2004). "La microempresa". En www.micro-centerpriseworks.org/news/PRhtml/PR/spanish2htm. [en línea] Consulta [02 de febrero de 2005].
- Berger, Marguerite y Guillamon, Bernardo (1997). "Estrategia para el Desarrollo de la Microempresa". Banco Interame-

- ricano de Desarrollo (www.iadb.Org/SDS/doc/mic-1035.pdf#search="microempresa en línea [consulta febrero 2005]). Washington. Pp. 27.
- Borgucci, Emmanuel. Villegas, Esmeralda. (2003). "La Reforma del sistema Financiero venezolano y el apoyo a la Microempresa: Desafíos y Opciones". En **Cuadernos Latinoamericanos**, Año 14, junio 2003, Nueva Época. Centro de Estudios Latinoamericanos CEELA. Maracaibo. Pp.57-89.
- De Asís, Labie M., Mataix C., Sota J. (2000). **Las microempresas como agentes de desarrollo en el sur**. CIDEAL. Madrid.
- Decreto con fuerza de Ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero (2001). Gaceta Oficial No.37.164.
- Fleitas, Jose de la Cruz (1995). "Estrategias de financiamiento para las microempresas panaderas. Caso Municipio Barinas. Barinas".
- Gulli, Hege (1999). "Microfinanzas y Pobreza ¿Son válidas las ideas preconcebidas?". **Banco Interamericano de Desarrollo**. Washington. Pp. 111.
- Hernández, Roberto; Fernández, Carlos y Batista, Pilar (1991). "Metodología de la Investigación". Mc. Graw Hill. México.
- Lacalle C., Maricruz (2002). **Microcréditos. De pobres a microempresarios**. Editorial Ariel. Barcelona.
- López, Carlos y Ochoa, Haydee (2002). "Políticas subnacionales de fomento a la Economía Social en Venezuela". **Revista de Ciencias Sociales**, Vol. VIII. No. 3.
- Romero, Jenny (1994). "Evaluación del Programa de Financiamiento de las microempresas del sector informal, caso FUNDEPO Maracaibo. 1989-1993".
- Salmerón, Víctor (2001). "Detectan colocaciones que afectaron el patrimonio. Miembros de Directiva del Banco del Pueblo revelan irregularidades". **El Universal**. Marzo 14. Caracas.
- VENPRES (2002). "Un total de 2 millardos de bolívares ha recuperado el Banco del Pueblo". Nota de prensa de la Agencia Venezolana de Prensa. [en línea <http://www.venpres.gov.ve>]. fecha de consulta [febrero de 2004] [Fecha de documento 09-05-2002].