

Carta Informativa **Semanal**

Año 17 N° 970

Al 31 de octubre de 2007

Contenido

Sistema Bancario (1)

1. Obligaciones
2. Liquidez total
 - Disponibilidades
 - Inversiones Temporarias
 - Encaje Legal
3. Cartera Directa
4. Tasas de interés efectivas

(1) Bancos privados nacionales y sucursales de bancos extranjeros.

MN:	Moneda Nacional
CMV:	Moneda Nacional con Mantenimiento de Valor
ME	Moneda Extranjera
UFV:	Unidad de fomento a la Vivienda
N.A.	No Aplicable

Tipo de cambio de compra al 31/10/2007

Bs7.67 por US\$ 1

Nota.- La información contenida en la presente publicación fue extraída del Sistema de Información Financiera (SIF) y de la Central de Información de Riesgo Crediticio (CIRC).

Tasas Interbancarias (1)

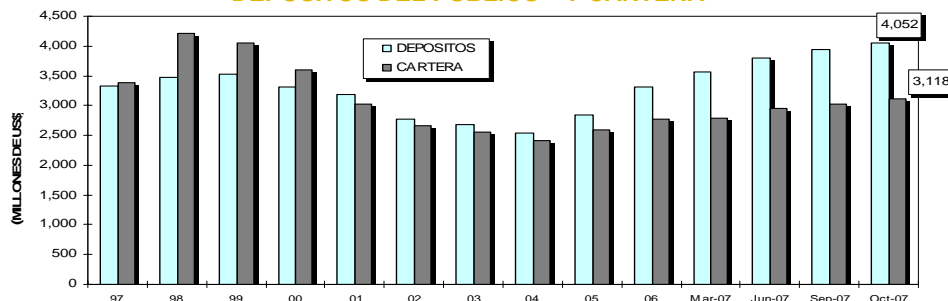
Operaciones contratadas entre el 29/10/2007 al 03/11/2007 ⁽²⁾

	MN	ME	CMV	UFV
Máxima	4.81	5.65	--	--
Promedio	4.61	5.16	--	--
Mínima	4.08	4.60	--	--

Nominales

(2) No se procesaron operaciones en CMV ni UFV en este período.

SISTEMA BANCARIO DEPÓSITOS DEL PÚBLICO⁽¹⁾ Y CARTERA



(1) No incluye cargos financieros devengados por pagar

Presencia de la banca en las microfinanzas

De manera progresiva y sostenida, pequeños emprendedores, empresarios, comerciantes y hogares de menores ingresos han visto atendidas sus necesidades de financiamiento, ahorro y otros servicios financieros, a través de instituciones microfinancieras y bancos especializados en la otorgación de microcréditos como su negocio principal. Este comportamiento se ha visto alentado al ser el sector microfinanciero un mercado con gran potencial que permite la diversificación del riesgo de la cartera y que representa una base de clientes masiva y estable. El desarrollo y accesibilidad de tecnologías crediticias especializadas en microfinanzas, constituye una oportunidad para que las entidades bancarias puedan incursionar en este nicho de mercado. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que el aprendizaje del negocio microfinanciero es complejo e implica costos.

La banca podría aprovechar algunas de sus ventajas comparativas, para proveer servicios directos al sector microfinanciero, entre los que se encuentran:

- Una infraestructura que incluye un importante número de sucursales y otros canales de distribución que le permitiría ofrecer productos de manera masiva y a bajo costo.
- Elevada cuantía de recursos financieros que posibilitaría masificar e innovar algunas de las actividades microfinancieras.
- Capacidad de ofrecer paquetes completos de servicios financieros, más allá del crédito y el ahorro, posibilitando el acceso de los empresarios pequeños y sus hogares a servicios integrales que actualmente ofrecen los bancos.
- Capacidad de movilizar el ahorro de hogares de menores ingresos, con montos individuales pequeños, pero que en conjunto constituyen un gran número.
- Acceso a un universo masivo de clientes potenciales que son proveedores o distribuidores de los clientes corporativos existentes.
- Capacidad de utilizar la marca del banco para mercadear el servicio, pues si la reputación es buena el banco está preparado para utilizar su marca.
- Capacidad de utilizar los sistemas existentes dentro de la estructura del banco tales como contabilidad, control interno, sistema de información gerencial, auditoría, evaluación de riesgos y otros, para proveer servicios a este mercado meta, a bajo costo.

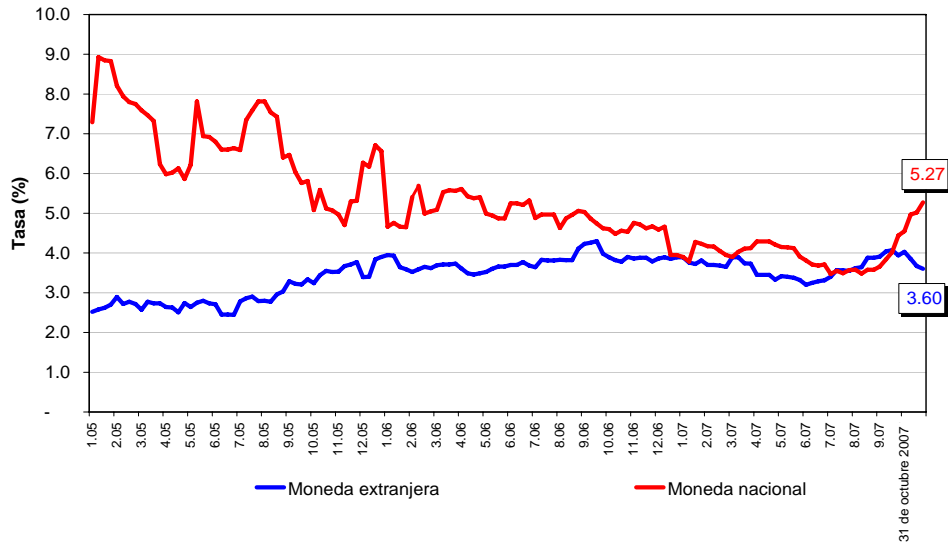
No obstante ello, la experiencia muestra que para desarrollar servicios microfinancieros exitosos, la banca debe superar, en primera instancia, una barrera cultural muy arraigada en su propia naturaleza, que ha hecho que tradicionalmente no se considere atractivo a este sector de mercado; asimismo, debe dejar de lado la presunción de que las microfinanzas son un negocio fácil. En esta línea, las entidades bancarias deben obtener el compromiso de la alta dirección para promover los cambios necesarios en la cultura institucional, así como para asignar la inversión necesaria para impulsar el negocio de manera exitosa. Conociendo profundamente al cliente y al sector, los bancos podrán desarrollar productos especializados que respondan a sus necesidades y a un manejo adecuado de los riesgos inherentes al sector.

Una mayor participación de la banca en el nicho de las microfinanzas conlleva implicaciones positivas y negativas, cuyos efectos deben ser adecuadamente valorados por la industria así como por las autoridades reguladoras. Por el lado positivo, se promueve el incremento de la competencia, lo que podría traducirse en una mayor reducción de la tasa de interés activa, el aumento de la cobertura, la provisión de servicios integrales, y el incremento de recursos disponibles para pequeños empresarios, comerciantes y emprendedores de menores recursos y sus hogares. Por el lado negativo, podría generarse una mayor exposición al riesgo estratégico derivado de decisiones equivocadas por desconocimiento del negocio, surgimiento de riesgos relacionados con prácticas de competencia desleal basadas en la captura de clientes y el excesivo sobreendeudamiento de éstos, riesgos relacionados a que los bancos carezcan o tengan debilidades marcadas en la aplicación de tecnología microcreditiada especializada, desembocando en bajos niveles de repago, lo que a su vez podría afectar la sostenibilidad del negocio y del sistema microfinanciero.

Por otra parte, las entidades bancarias también podrían introducirse en el negocio de las microfinanzas, a través de estrategias como la prestación de servicios de segundo piso y otros como servicios de tesorería y cobranza, o en la formación de alianzas para la oferta de una gama variada de servicios financieros propios de la banca. De esta manera, el ingreso de la banca tradicional al sector de las microfinanzas incentiva la profundización financiera y contribuye al desarrollo económico y social del país.

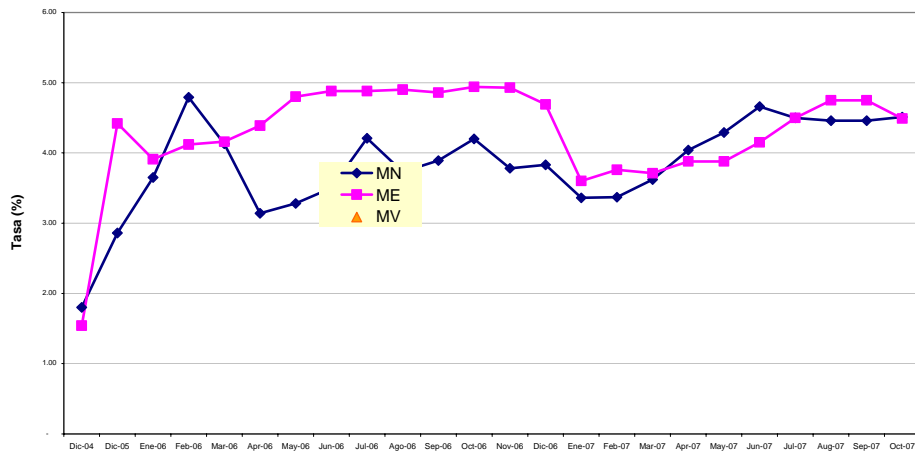
TASA DE INTERES DE REFERENCIA (TRE)

(En porcentajes)



TASA DE INTERES INTERBANCARIA MENSUAL

(Promedio ponderado mensual)



TASAS DE INTERES EFECTIVAS INTERNAS, LIBOR Y PRIME RATE

(En porcentajes)

