



UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO  
DIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
POSTGRADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

***EL SISTEMA DE GARANTÍAS DEL ESTADO PARA EL APOYO E  
IMPULSO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS  
EN VENEZUELA***

Trabajo de investigación presentado por:

Jesús Antonio RUIZ ROJAS

Como requisito parcial para obtener el título de Especialista en Administración de  
Empresas mención Finanzas

Profesor Guía:

Reinaldo López Falcón

Caracas, Marzo 2006

## INDICE DE CONTENIDO

Introducción	8
a) Planteamiento del problema	8
b) Objetivos	9
c) Fuente	9
d) Marco Teórico	9
CAPITULO I. LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN VENEZUELA	11
1. Su significado	11
2. Condiciones del entorno de las Micro y Pymes	12
3. Importancia de las Pymes	13
3.1. Relación con el empleo	13
3.2. Relación con el PIB	16
4. Problemática Financiera de las Micro y Pymes	17
4.1. Caso específico de las micro	18
CAPITULO II. LOS MODELOS DE SISTEMAS DE GARANTIAS EN UNA ECONOMIA GLOBALIZADA	21
1. Modelos existentes	21
1.1. El Fondo de garantías	21
1.2. El Programa de garantías	22
1.3. Las Sociedades de garantías	22
2. Beneficios de las Sociedades de Garantías	23
CAPITULO III. EL SISTEMA DE GARANTIAS VIGENTE EN VENEZUELA	24
1. Tipo, descripción	24
1.1. Misión	24

1.2. Visión	24
1.3. Objetivo en el Orden Operativo y Funcional	25
2. Marco Legal	25
3. Funcionamiento	26
3.1. El Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME)	26
3.1.1. Socios	28
3.1.2. Funciones	28
3.1.3. Capital	29
3.1.4. Apoyo actual de FONPYME para la constitución de la red de sociedades de garantías	29
4. Socios	31
5. Actividades y Productos	32
5.1. Desempeño	34
5.2. Sociedad de Garantías Recíprocas para el sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Afines (SOGARSA)	36
5.2.1. Cifras	37
6. Total Sistema de Garantías	38
7. Planes y proyecciones del Sistema para el 2006	38
7.1. Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME)	38
7.2. Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas (SOGAMPI)	39
7.3. Sociedad de Garantías Recíprocas para el sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Afines (SOGARZA)	40
CONCLUSIONES	41
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	43

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Radiografía Laboral Venezolana al 31/12/2005</i>	15
Tabla 2. <i>Indicadores de la Industria Manufacturera al 2002</i>	15
Tabla 3. <i>Cartera de Crédito a Microempresarios en MM de Bs.</i>	20
Tabla 4. <i>Fianzas Otorgadas Comparativo Distribución del Capital Social Años 1999-2005 en Miles de Bs.</i>	29
Tabla 5. <i>Total Riesgo Vigente del de la totalidad del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas (incluye a SOGAMPI); en Miles de Bs.</i>	30
Tabla 6. <i>Porcentaje de Distribución de las Fianzas Otorgadas por la totalidad del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas( incluye a SOGAMPI).</i>	30
Tabla 7. <i>Cantidad de Empleos Directos e Indirectos generados por las actividades afianzadas por la totalidad del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas al 31/12/2005</i>	30
Tabla 8. <i>Comparativo Distribución del Capital Social Años 1999-2005 en Miles de Bs.</i>	31
Tabla 9. <i>Cantidad de Fianzas otorgadas Años 1998 – 2005 .</i>	33
Tabla 10. <i>Monto en MM de Bs. de Fianzas Otorgadas Años 1998 – 2005</i>	34
Tabla 11. <i>Riesgo Vigente en MM de Bs. Años 1998 – 2005</i>	34
Tabla 12. <i>Calidad de la Cartera (%). Años 1998 – 2005.</i>	35
Tabla 13. <i>Porcentajes de fallidos. Años 2000 – 2005.</i>	35
Tabla 14. <i>Cantidad de Nuevos Socios Incorporados</i>	35
Tabla 15. <i>Cantidad de Aporte en Bs. de los Nuevos Socios Incorporados en el año</i>	35
Tabla 16. <i>Tipos de Fianzas Otorgadas</i>	36
Tabla 17. <i>Porcentajes de Distribución de las Fianzas</i>	36
Tabla 18. <i>Riesgo Vigente en MM de Bs. y Cantidad de Casos Fallidos al 31/12/2005</i>	37

Tabla 19. *Cantidad de Empleos Directos e Indirectos generados por las actividades afianzadas por SOGARSA* 38

Tabla 20. *Radiografía del Sistema Nacional de Garantías al 31/12/2005* 38

## RESUMEN

Una de las áreas prioritarias en la que el Estado ha venido apoyando y promocionando con mayor énfasis en los últimos años, ha sido el apoyo a las microempresas, cooperativas, pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de créditos empleando los recursos de la bonanza petrolera dado los elevados precios nominales registrados, pero surgen las interrogantes: *¿cómo pueden acceder y garantizar en condiciones financieras ventajosas los fondos tomados en préstamos por las Micro y Pymes cuando en su mayoría no poseen garantías que ofrecer?*; o desde otra perspectiva: *¿cómo podrían las instituciones financieras conceder préstamos a las unidades deficitarias mencionadas sin afectar las cuentas de resultados en virtud de las provisiones que deben cumplir ante la SUDEBAN, si las mismas cuentan con pocos activos elegibles, o son carentes o insuficientes?*

El desarrollo de un sistema de garantías por parte del Estado, el cual centra sus actividades en la concesión de avales financieros que posibilitan la obtención de financiamientos a las microempresas y a las pequeñas y medianas empresas, constituye una de las políticas económicas de Estado. Sus resultados recientes, logros, características y planes inmediatos se exponen en el presente trabajo basado, principalmente, en el estudio realizado por los doctores Pombo y Herrero, para la descripción y clasificación de los sistemas de garantías y en las consultas realizadas al ente rector, Fondo Nacional de Garantías para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME) y al resto de los subsistemas: Sociedad Nacional de granarías Recíprocas (SOGAMPI) y la Sociedad de Garantías Recíprocas para el sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Afines (SOGARSA).

Los resultados obtenidos reflejan que sí hay un gran interés por parte del Estado en promover un sistema de garantías que cada vez recibe mayor apoyo y con escaso número de fallidos, por lo que evidencia que éstos sectores productivos son capaces de honrar sus obligaciones y generar empleos.

Finalmente, se concluye que en virtud de continuar la demanda de créditos en éste sector, se requiere de una mayor coordinación a nivel nacional entre el Sistema Nacional y Regional de Garantías, y las Instituciones Financieras.

## INTRODUCCION

Las microempresas, pequeñas y medianas empresas así como las asociaciones cooperativas constituyen uno de los sectores de la economía venezolana con más posibilidad de generar empleos y riqueza productiva al país, y en consecuencia, a la disminución de la pobreza. No obstante, para estas organizaciones el acceso al crédito ante una institución financiera, bien sea para emprender nuevos proyectos o para mejorar y ampliar su capacidad productiva, casi siempre ha sido un reto difícil por varias razones, pero una de ellas, quizás la más resaltante, la constituye la percepción de alto riesgo que se mantienen sobre ellas.

Si consideramos que la metodología crediticia predominante en las finanzas tradicionales (en contraste con la de las microfinanzas), se basa en una garantía proporcionada por el prestatario y por la concesión de préstamos generalmente a corto plazo, podemos inferir las limitaciones al acceso que las unidades demandantes de recursos financieros de las características de Micro y Pymes enfrentan para su normal desempeño.

### *a) Planteamiento del problema*

En virtud de la necesidad de la obtención de financiamiento en condiciones ventajosas y competitivas por parte de las microempresas y de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), así como de las asociaciones cooperativas que se caracterizan por ser percibidas como entes de altos riesgos ante las instituciones financieras dada la falta de garantías, el presente trabajo se fundamenta en la revisión del funcionamiento del sistema de garantías como parte de la acción política y económica del estado para el apoyo e impulso a los entes emprendedores y productivos para el otorgamiento de avales o fianzas a favor de instituciones financieras y entes del estado distintos a las grandes empresas.

## *b) Objetivo*

### General

Evaluar el apoyo que proporciona el sistema de garantías del estado para el impulso a las Micro y Pymes en Venezuela.

### Específico

- Presentar el sistema de garantías vigente en Venezuela: modelo, evolución, situación, actividades.
- Determinar los mecanismos e instrumentos de garantía que han favorecido el acceso al financiamiento a las Micro y Pymes.

## *c) Fuente*

Un importante estudio desarrollado a lo largo de los últimos años en varios continentes realizado por los doctores Pablo Pombo y Alfredo Herrero, acerca de los sistemas de garantías en varios continentes y divulgado por la firma KPMG (firma internacional de asesoría, impuesto y auditoría), constituye la base teórica para el desarrollo del trabajo.

## *d) Marco teórico*

La técnica empleada consistió en la consulta directa de los informes anuales del ente rector del Sistema de Garantías y de las Sociedades de Garantías, la consulta de los datos estadísticos publicados en las páginas webs de la Superintendencia de Bancos (SUDEBAN) y el Instituto Nacional de Estadísticas (I.N.E.), de las leyes que rigen al sistema, el uso de técnicas de recolección bibliográfica siendo predominante la realización de fichas de trabajo: textuales, resúmenes comentados y resúmenes analíticos y críticos, especialmente los

publicados por la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Centro de Divulgación del Conocimiento Económico (CEDICE).

La distribución del tema objeto de estudio se realizó de la siguiente forma: en el capítulo I, se presentan las definiciones de las Micro y Pymes en Venezuela, su condición actual desde el punto de vista financiero y su relación con el empleo.

En el capítulo II se presenta un resumen y clasificación de los sistemas de garantías existentes en el mundo, tomado del trabajo de los doctores Pombo y Herrero.

En el capítulo III se detalla el sistema de garantías vigentes en Venezuela: entes, funciones, presentación de las cifras al 2005 y sus planes estimados para el año 2006.

Finalmente, se presentan las conclusiones y las referencias bibliográficas.

## LAS MICRO Y PYMES EN VENEZUELA

### 1. Su significado

1.1.La definición de las microempresas (Micro) y de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) ayuda a conocer la magnitud de cada segmento, y por ende, el impacto y resultados de las políticas económicas. Las definiciones más frecuentes se basan en el empleo, las ventas/ingresos y los activos, y con menos frecuencia en la actividad económica: si es manufacturera, comercial o de servicios.

La Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero define al microempresario como:

...persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de personas jurídicas, deberá contar con un número total no mayor a diez (10) trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil Unidades Tributarias (9.000 U.T.)<sup>1</sup>

La Ley que regula al Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa, define a las Pymes como:

...unidades de producción de la industria manufacturera, como a las de apoyo o servicio a ésta y a la actividad comercial o turística, así como a la producción agrícola, pecuaria, minera, forestal o pesquera, sean dichas unidades de producción, propiedad de personas naturales o jurídicas.<sup>2</sup>

..."aquellas cuyo número de trabajadores no excede de ciento cincuenta (150)"<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Artículo 2. Decreto N° 1250. G.O. N° 37164 de fecha 22/03/2001. Valor 1 U.T. 33.600,00 Bs. c/u.

<sup>2</sup> Artículo 2. Ley. G.O. N° 5372. Extraordinaria de fecha 11/08/1999

<sup>3</sup> Artículo 12. Ley. G.O. N° 5372. Extraordinaria de fecha 11/08/1999

La Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, define a las Pimis como:

“toda unidad de explotación económica realizada por las personas jurídicas que efectúen actividades de transformación de materias primas en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados...”<sup>4</sup>

Sobre la base de las investigaciones y consultas realizadas ante FONPYME y SOGAMPI<sup>5</sup>, en el país se consideran y tratan a las Pimis dentro de las Pymes y en algunos casos incorporan a las cooperativas. Igualmente consideran a las Pymes aquellas cuyo número de trabajadores no exceden de 200.

En resumen:

CRITERIO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA Y MEDIANA	GRAN EMPRESA
Empleo	Hasta 10	Hasta 200	Más de 200

## 2. Condiciones del entorno de las micro y pymes

Las condiciones del entorno en las que las Micro y Pymes se desenvuelven en Venezuela, presentan varias particularidades que en algunos casos pueden ser favorables o desfavorables, no obstante, lo cierto es que dichas condiciones afectan en mayor grado que a las grandes empresas. El programa Mejora de las Condiciones del Entorno Empresarial, de la FUNDES, (2000, c.p. Cevallos V., abril 2003), ha investigado cuáles son esas condiciones y particularidades y cuál es la importancia relativa que los empresarios les asignan. El área que nos interesa destacar del estudio tiene que ver con al aspecto de la *finanzas*, en la que se ha determinado lo siguiente: (a) fallas en el mercado de capitales, (b) escaso

<sup>4</sup> Artículo 5. Ley. G.O. N° 37583 de fecha 03/12/2002

<sup>5</sup> FONPYME: Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la pequeña y Mediana Empresa. SOGAMPI: Sociedad Nacional de Garantías para la Mediana y Pequeña Empresa

financiamiento de capital de riesgo, (c) excesivos trámites, (d) altas tasas, (e) los plazos restringidos, y (f) poca coordinación entre instituciones de fomento del sector público (entre gobierno y cámaras y gremios), así como entre el gobierno nacional y los gobiernos regionales.

Una de las paradojas que señala el estudio es que todos los países objeto de análisis, en el que se incluye a Venezuela, se encuentra presente la existencia de líneas de crédito para el estrato empresarial de las Micro y Pymes, no obstante, han determinado que la oferta no está llegando a la demanda, al menos en los montos (plazos y condiciones) suficientes, y también cuál es el grado de penetración de la oferta financiera en el mercado y qué mecanismos pueden crearse para mejorar el acceso y condiciones de financiamiento.

Los sistemas de garantías juegan un papel primordial en la contribución para que en las Micro y Pymes penetren las ofertas financiera posibilitando la obtención de financiación mediante la concesión de avales financieros, tema que abordaremos en el capítulo III.

### *3. Importancia de las Pymes*

Las Pymes son el motor del rápido desarrollo de la economía mundial, y cada vez más, en Venezuela, especialmente para la generación de empleo.

#### *3.1. Relación con el empleo*

Como se muestra en la Tabla 1, en la actualidad casi la mitad de nuestra población económicamente activa se encuentra en la figura de la *informalidad*, es decir, no mantienen un empleo formal que proporciona al ciudadano los beneficios de ley (tales como los de la legislación laboral, del sistema de salud, entre otros), sin mencionar todas las consecuencias económicas y sociales que el hecho genera además de la elevada tasa de desempleo (8,93% al 31/12/05). Por otra

parte, como se evidencia en la Tabla 2, solamente el sector de la industria manufacturera al 2001 ocupaba formalmente a 297.226 ciudadanos, dejando el resto al sector de comercio, servicios y al sector público. Si partimos del hecho que para el cierre del 2004 se han asociado 602.095<sup>6</sup> personas en la figura de cooperativas de las cuales el 38,9% están dedicadas a la producción y prestación de servicios (38.436 personas asociadas eran las registradas al censo del 2001) y si consideramos las iniciativas del estado para la constitución de fondos destinados al otorgamiento de créditos para apoyos e impulso a las Micro, pequeñas y medianas empresas, nos conlleva a la reflexión de cómo se puede hacer más viable las operaciones de créditos en cuanto a plazo, condiciones y tiempo de desembolsos, bien sea por parte del sector público o privado, para aquellas personas y sectores que generen empleos formales, mejoren sus condiciones de vida y contribuyan al desarrollo de la economía.

Un estudio que da respuestas políticas a los problemas de pobreza y desigualdad en el mundo en desarrollo (Berry, 2003), se señala en el capítulo que hace referencia a efectos en la distribución y el crecimiento de las políticas fundamentalmente distributivas, que el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en la agricultura y otros sectores contribuye a mejorar el empleo. En la medida en que incrementa la producción y la productividad de tales empresas, ese apoyo eleva directamente el ingreso de muchos de los más pobres. Berry señala, además, que otra de las ventajas consiste en que, cualquiera sea la industria, las empresas pequeñas generalmente hacen uso más intensivo de mano de obra que las empresas mayores, de modo que su presencia eleva la demanda total de mano de obra respecto de la que habría existido si hubieran sido reemplazadas por empresas más grandes.

Pese a que las empresas pequeñas a menudo generan bajos ingresos, su nivel de productividad (esto es, producto por unidad de insumos escasos), suele ser alto, aunque variado. Las empresas medianas con frecuencia logran una mayor

---

<sup>6</sup> Página web del Ministerio para la Economía Popular. Cálculos de SUNACOOOP, SISCoop

productividad total de los factores que la otras categorías y, en consecuencia, contribuyen al crecimiento y el logro de ingresos elevados. He aquí un argumento adicional para contribuir al apoyo e impulso a las Micro y Pymes.

Tabla 1. Radiografía Laboral Venezolana al 31/12/2005

	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
<b>TOTAL POBLACION</b>	26.725.184	
Población <b>ACTIVA</b>	11.991.813	
Población <b>OCUPADA</b>	10.920.509	91,07
Población <b>DESOCUPADA</b>	1.071.304	8,93
<b>Tasa de Empleo FORMAL</b>	5.678.665	52,00
<b>Tasa de Empleo INFORMAL</b>	5.241.844	48,00

Fuente: I.N.E.

Nota: el equipo de investigadores venezolanos que conforman el programa "Acuerdo Social" determinaron que 400.000 venezolanos ingresan al mercado de trabajo anualmente ([http://www.acuerdosocial.co/resources/download/cdt\\_37.pdf](http://www.acuerdosocial.co/resources/download/cdt_37.pdf))

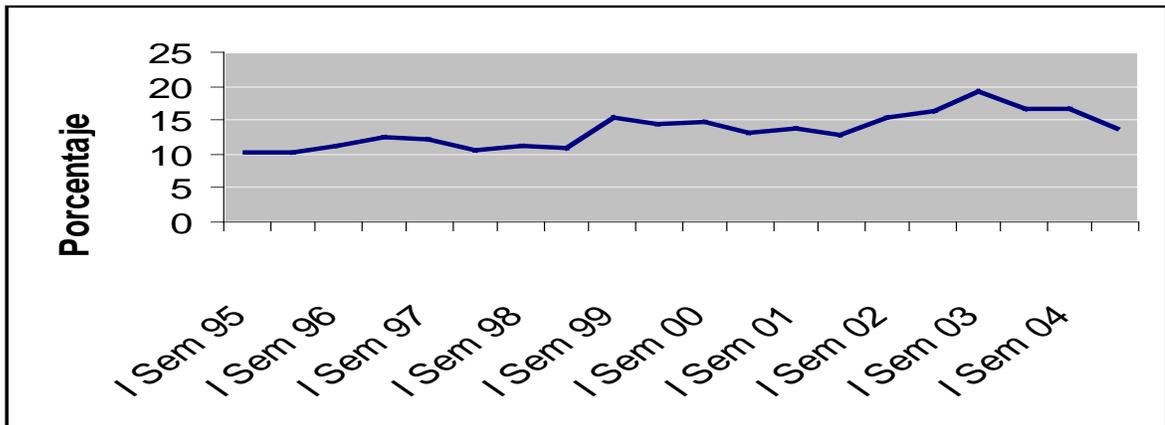
Tabla 2. Indicadores de la Industria Manufacturera al 2002

Indicadores	Estratos de Ocupación				TOTAL
	Pequeña Industria (0 a 20)	Mediana Industria Inferior (21 a 50)	Mediana Industria Superior (51 a 100)	Gran Industria (más de 100)	
<b>N° de Establecimientos</b>	3.820	1.093	433	584	5.930
<b>%</b>	64,42%	18,43%	7,30%	9,85%	100,00%
<b>Personal Ocupado</b>	40.215	35.863	32.123	189.025	297.226
<b>Valor Bruto de la Producción</b>	1.402.574.365	1.793.770.703	2.317.226.168	31.191.067.182	36.704.638.418

Fuente: I.N.E.

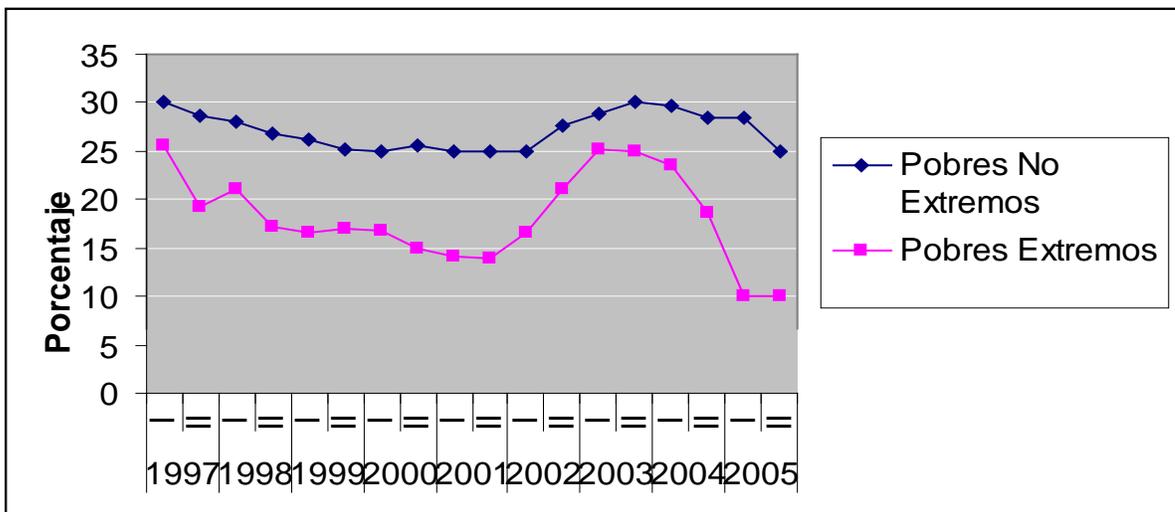
Nota: no existe información oficial disponible sobre de comercios y servicios. No obstante, FUNDES señala que para el 2000 existían alrededor de 480.000 unidades económicas estimadas a través del Programa Bolívar; OBSERVATORIO PYME; Estudio de la Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela, CAF, Caracas, abril 2001.

Gráfico 1. Evolución Tasa de Desempleo en Venezuela



Fuente: O.C.E.I./I.N.E.

Gráfico 2. Porcentaje de Pobreza Extrema y No Extrema en Venezuela



Fuente: I.N.E.

### 3.2. Relación del Producto Interno Bruto y aporte de las Pymes

Como fue señalado en la nota de la tabla 2, no existen cifras oficiales relacionadas con la cantidad de Pymes pertenecientes al sector comercio y servicios. No obstante, en Venezuela las Pymes en su conjunto suponen para el año 2001 el 96,3% del universo empresarial registrado, el 55% del empleo no agrario y aporta el 13% del PIB (fuente: anterior Ministerio de la Producción y del Comercio, citado por Pombo, p. 345).

#### *4. Problemática financiera de las Micro y Pymes*

Las instituciones financieras públicas y privadas y los organismos específicos para el desarrollo de las Micro y Pymes corroboran un problema crucial de acceso a la financiación a éste segmento debido a la percepción de riesgo al momento de conceder créditos. Dos elementos críticos resaltantes se señalan en los Sistemas de Garantía para la Micro y Pyme en una Economía Globalizada (Pombo y Herrero, 2003): (a) tendencia a la formalización del crédito a corto plazo y la sobredimensión de éste factor (enunciado en el punto número dos); y (b) la exigencia o demanda de garantías.

Con relación al punto (b) cabe destacar que la SUDEBAN<sup>7</sup> siguiendo los parámetros de las reglas del Banco Internacional de Pagos<sup>8</sup> han establecido un conjunto de resoluciones y normas que califican y ponderan a los tipos de garantías y por ende influye directamente en la cuenta de resultados en virtud de las provisiones que la institución financiera debe realizar al momento de celebrar operaciones activas considerando el valor de las mismas.

Por ello, las garantías constituyen un bien escaso generando, en consecuencia, el difícil acceso a los créditos que limita los procesos de crecimiento y expansión de la empresa así como condiciones no ventajosas en cuanto a plazo y tasas de interés. La falta de garantías es, quizás, el problema más importante al que se enfrenta la Micro y Pyme, ya que por lo general cuentan con pocos activos elegibles, o son carentes o insuficientes.

---

<sup>7</sup> SUDEBAN: Superintendencia de Bancos en Venezuela (organismo que supervisa, controla y vigila a las instituciones financieras).

<sup>8</sup> Organización internacional que dicta normas de supervisión y regulación bancaria y presta servicios como un banco a bancos centrales, ubicada en Basilea, Suiza.

#### *4.1. Caso específico de las Micro*

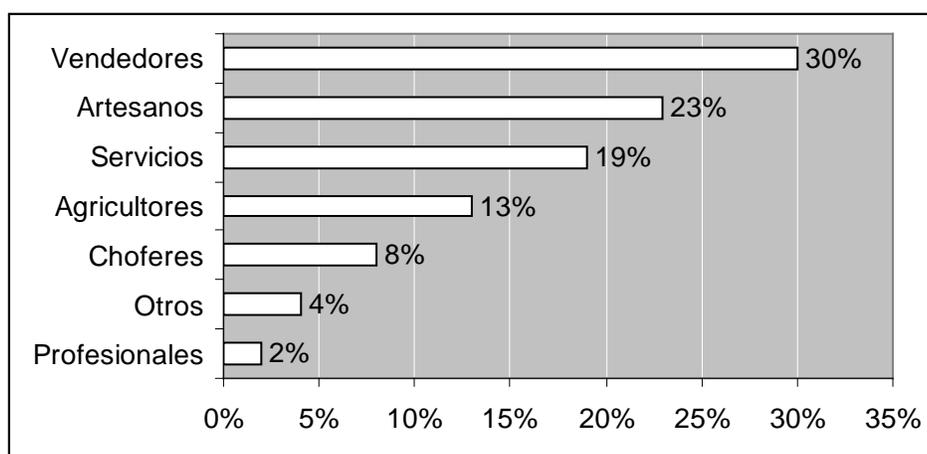
Hoy en día la informalidad es una opción de vida para muchos venezolanos. Durante varios años la informalidad ha continuado en ascenso hasta llegar a coincidir casi en su totalidad con el porcentaje de empleados formales, situación que ha conllevado a innumerables estudios e implementación de políticas públicas para mitigar el crecimiento sin resultado aparente.

En un estudio sobre comerciantes informales (buhoneros, Zanoni, 2005) señala que una persona que pertenezca al excedente de oferta de trabajo, tiene tres opciones: (a) engrosar las filas de desempleados; (b) autoemplearse (emprendiendo negocios en el sector formal o en actividades informales); o (c) trabajar como empleado en unidades empresariales informales ya constituidas que demanda fuerza de trabajo.

Para el caso de los autoempleados informales (aquellos que deciden iniciar su propio negocio), se topará con elevados costos de emprender actividades económicas formales que definen la actividad económica en Venezuela. Los requisitos para el registro legal de la actividad, la obtención de permisos sanitarios, los trámites para el crédito formal, las garantías, etc., son factores que constituyen una barrera de incentivos negativos. Por esta razón generalmente deciden arriesgar su capital y emprender negocios al margen de las regulaciones existentes que norman el desempeño de las actividades económicas formales, y la gran mayoría deciden desarrollar su actividad principal para subsistir y mantener su perspectiva de reincorporación al mercado de trabajo como asalariado.

Otra de la perspectiva que aborda el autor es la del valor que agrega la economía el sector informal, en donde señala que puede ser entendido como una extensa cadena de agregación de valor formada por múltiples sectores económicos como se puede apreciar en el gráfico 3 y entre los cuales se encuentra el comercio informal con un 30%.

Gráfico 3. Estructura Porcentual del Empleo Informal en Venezuela al II Semestre 2003



Fuente: Cálculos propios de CEDICE (Zanoni); "Encuesta 1 2 3 del INE" y "Encuesta hogares por muestreo", INE, 2003

El comercio informal abarca una compleja y diversa gama de labores, pero también son vendedores, y dentro del cual se encuentran el buhonerismo (actividad comercial informal que se desarrollo en pequeñas unidades de venta semi improvisadas, próximas entre sí, en grupo numerosos que de forma permanente, aunque relativamente estable, se desarrolla en espacios públicos).

El capítulo referido al crédito formal, Zanoni describe su determinación que las transacciones de crédito entre buhoneros y la banca formal (salvo Bangente, Banco de La Mujer y el Banco del Pueblo<sup>9</sup>) son generalmente escasas. Contribuye a ello la existencia de una pesada estructura de regulación financiera que desincentiva a la banca a otorgar préstamos al sector por la falta de experiencia en materia de microfinanciamiento y la precariedad de los activos de capital físico con que cuentan los buhoneros para garantizar el repago de los créditos. Básicamente estas transacciones de créditos son contratos que operan legalmente sobre la persona, y no sobre la actividad, respaldadas por garantías de capital físico.

<sup>9</sup> Bancos venezolanos exclusivos para el otorgamiento de microcréditos de relativa reciente constitución

En estas operaciones de crédito el uso de colaterales pareciera operar como elemento disuasivo del riesgo moral, en lugar de servir como garantía efectiva para el repago de los créditos. Contribuyen con este hecho dos factores: en primer lugar, el costo financiero de ejecutar una garantía es por lo general alto cuando los activos que sirven de colateral son de escaso valor. Adicionalmente, la banca debe enfrentar elevados costos de transacción para acudir a las instancias legales relativas a ejecutar una garantía. Así, con colaterales de escaso valor y altos costos de transacción para ejecutarlos, la banca formal utiliza los colaterales y los ejecuta, aún a riesgo de pérdida, pero con un impacto sobre la credibilidad de la entidad financiera, más aún, cuando hay que mantener un determinado porcentaje de la cartera de crédito destinada a microempresarios a raíz del decreto con fuerza de Ley para el Desarrollo del Sistema Microfinanciero<sup>10</sup> que entró en vigencia a partir del año 2001 y que el sistema bancario ha venido cumpliendo como se evidencia en la Tabla 3.

Un programa de garantías que emita avales y fianzas a favor de una institución financiera para el otorgamiento de créditos por cuenta de un microempresario contribuiría no solo a la facilidad y celeridad en la ejecución de la garantía en caso de requerirse, sino a canalizar las actitudes emprendedoras de las personas y a la conducción en la senda de la formalidad y al empleo. Adicionalmente podrían considerarse incursiones en el mercado de capitales mediante titularizaciones sobre las carteras de crédito de los bancos que han otorgado financiamiento a este sector, particularmente en el mercado con buena calificación de riesgo si la misma cuenta con un organismo de garantía.

Tabla 3. *Cartera de Crédito a Microempresarios en MM de Bs.*

2001	2002	2003	2004	2005
0	58.939	252.496	644.049	1.397.941

Fuente: SUDEBAN. Gerencia Técnica. Gerencia de Estadística y Publicaciones

<sup>10</sup> Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Decreto N°1250. G.O. N°37.164 del 22/03/01

## LOS MODELOS DE SISTEMAS DE GARANTIAS EN UNA ECONOMIA GLOBALIZADA

### 1. Modelos existentes

El esquema básico de los modelos de sistemas de garantías que operan hoy en día en el mundo han sido ampliamente estudiados y clasificados por los doctores Pablo Pombo y Alfredo Herrero en su libro *Los Sistemas de Garantías para la Micro y Pyme en una economía globalizada* (2003) y que resumimos a continuación no sin antes presentar el concepto al que hemos llegado después de analizar varias lecturas:

El sistema de garantías constituye un conjunto de entidades, públicas, privadas o mixtas, que organizadas y articuladas entre sí se encuentran en capacidad legal de conceder avales financieros o técnicos que posibilitan la obtención de financiación a las microempresas y a las pequeñas y medianas empresas, que por sus tamaños y niveles de solvencia les resultaría más onerosa o sería impedido obtener ante una institución financiera.

#### 1.1. El fondo de garantía

1.1.1. tiene recursos suficientes y temporales de procedencia estatal o de la cooperación internacional,

1.1.2. suele delegar el operativo del sistema a las entidades financieras, principalmente el análisis, la concesión y el recobro de fallidos,

1.1.3. suele operar mezclando garantías de carteras con garantías individuales: (a) en el caso de *garantías individuales* el fondo establece unos requisitos específicos para emitir su carta fianza que concede la garantía, el prestatario

solicita y paga directamente por la carta afianza para respaldar su acceso al crédito y, consecuentemente, el fondo interviene a la hora de tramitar y evaluar la solicitud y concesión de la garantía; (b) en el caso de la *garantía de cartera* el fondo sólo describe la cartera de crédito para Micros y Pymes y escribe el convenio pertinente con las entidades financieras, ésta recibe y paga la garantía automática del fondo sobre su cartera de *crédito pyme* y, consecuentemente, el fondo delega en las entidades financieras la tramitación, términos y evaluación de los créditos garantizados.

### *1.2. El programa de garantías*

- 1.2.1. tiene unos recursos suficientes y temporales procedentes del estado y/o de la cooperación exterior;
- 1.2.2. puede tener un ámbito estatal (agencia nacional) o interestatal;
- 1.2.3. delega el operativo básico en las entidades financieras;
- 1.2.4. el usuario no tiene ninguna relación con el programa;
- 1.2.5. suele avalar carteras de riesgo de las entidades, encargadas del recobro de fallidos;
- 1.2.6. en algunos casos existe proceso de titularización de carteras con el aval de los programas.

### *1.3. Las sociedades de garantías*

- 1.3.1. Se desarrolla a través de dos modelos: (a) *mutualista* con recursos privados o mixtos, en los que participa el empresario directamente como socio. Su garantía es individual: el usuario está *fidelizado* con el ente, solicita las operaciones y paga sus costes directamente a la sociedad de garantía recíprocas (SGR); (b) *corporativo* con recursos mixtos predominantes del sector público, cuya garantía es individual: el usuario está *fidelizado* con el ente a través de instituciones,

asociaciones o empresas de carácter público, solicita las operaciones y paga sus costes a la corporación de garantía;

1.3.2. su ámbito puede ser provincial, regional o estatal;

1.3.3. requiere legislación específica, calificación como entidad financiera e integración en el marco de control y supervisión de la superintendencia de cada sistema financiero;

1.3.4. realiza las labores de análisis y concesión de la garantía al usuario frente al crédito de las entidades financieras;

1.3.5. la garantía es individual: el usuario está asociado o *fidelizado* con el ente (solicita y paga directamente a la SGR);

1.3.6. asume morosidades y se encarga directamente de la actividad de recuperación de fallidos.

## 2. Beneficios de una sociedad de garantías recíprocas)

<b>A LAS MICRO Y PYMES</b>	<b>SOCIOS PROTECTORES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejor acceso al crédito</li> <li>• Mayor plazo y menor interés</li> <li>• Acceso a fianzas</li> <li>• Acceso al asesoramiento financiero</li> <li>• Mejora competitividad</li> <li>• Acceso a información (oportunidad a programas de asesoramiento)</li> <li>• Integración en una red (fondo común para riesgo)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alianza a la estructura productiva</li> <li>• Beneficios fiscales (en su caso)</li> <li>• Aumento de la competitividad</li> <li>• Mejora la transparencia</li> <li>• Posibilita cooperación sectorial</li> <li>• Posibilidades de inversión</li> <li>• Acceso a la información</li> </ul>

<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>	<b>ADMINISTRACION PUBLICA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantía líquida y automática</li> <li>• Garantía calificada y ponderada (diversifica cartera de riesgos)</li> <li>• Menor provisión y recursos</li> <li>• Aumenta su base de clientes y operaciones con ellos</li> <li>• Reducción de costes análisis de riesgo, de seguimiento e inmovilización de activos</li> <li>• Posibilidad de titularizar el riesgo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promoción de las micro y pymes</li> <li>• Aumentaría el número de empresas</li> <li>• Aumentas el empleo e inversión</li> <li>• Ordenamiento de la economía</li> <li>• Mejora la recaudación fiscal</li> <li>• Canalización de políticas de micro y pyme</li> <li>• Eficacia de las ayudas</li> </ul>

## EL SISTEMA DE GARANTIA VIGENTE EN VENEZUELA

### 1. Tipo, descripción

En Venezuela se encuentra vigente la figura de la sociedad de garantía recíproca (SGR) de carácter mutualista, capital mixto y conformada por el estado venezolano, la Banca, Fedeindustria<sup>11</sup>, instituciones gremiales y los socios beneficiarios, que en el año 1989 constituyeron a SOGAMPI, S.A. (Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para la Mediana y Pequeña Industria). Es recíproca, en tanto que existen dos garantías mutuas, la que genera la Sociedad ante los Bancos y la que la Empresa solicitante establece ante la Sociedad de Garantías.

#### 1.1. Misión<sup>12</sup>

SOGAMPI es una sociedad nacional de garantías recíprocas de carácter mutualista, dedicada al otorgamiento oportuno de fianzas y/o avales dirigidos a los medianos y pequeños empresarios, de los sectores manufactureros, turismo, servicio, exportación y comercio conexos a la industria, facilitando y dinamizando el acceso al financiamiento y procesos de asignación de contratos al sector público y privado, brindando un servicio de calidad y apoyados en el compromiso de su recursos humano con el objeto de impulsar el desarrollo sustentable de la nación.

#### 1.2. Visión<sup>12</sup>

Ser la sociedad de garantías recíproca líder, reconocida por la calidad y excelencia en la prestación de servicios, con un capital humano altamente calificado, comprometido y motivado en tecnología y preferida por todos los interesados en el desarrollo del aparato productivo nacional.

---

<sup>11</sup> Federación de Artesanos, Micros y Pequeños Industriales de Venezuela

<sup>12</sup> SOGAMPI. Informe Anual 2004.

### 1.3. Objetivos en el orden operativo y funcional<sup>12</sup>

- Impulsar los Nuevos Programas de la Sociedad hacia los sectores incorporados: servicio, exportación, turismo y comercio.
- Apoyar los programas tradicionales de fianzas para capital de trabajo, adquisición de activos fijos, instalación de empresas.
- Incrementar la instrumentación de fianzas no financieras para contribuir con la ejecución del programa Compras del Estado.
- Impulsar el cofianzamiento con las Sociedades de Garantías Regionales.
- Apoyar los Núcleos de Desarrollo Endógeno (NUDE) mediante foros y talleres de capacitación financiera para que las Micro; Pymes, y cooperativas puedan formular sus proyectos.

## 2. Marco Legal

El Decreto-Ley que regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa<sup>13</sup> establece en sus artículos 1, 3, 5 y 9 lo siguiente:

...facilitar el acceso al crédito del sistema financiero y entes crediticios, públicos y privados, mediante el otorgamiento de garantías que avalen los créditos que las pequeñas y medianas empresas requieran para financiar sus proyectos mejorando de esta manera, las condiciones de financiamiento para este sector, y a la vez, contribuyendo al desarrollo, estabilidad y seguridad del sistema financiero nacional.

El Sistema...está integrado por los fondos nacionales de garantías recíprocas y las sociedades de garantías recíprocas, nacionales o regionales; además contará con la participación de los gremios y entes asociativos empresariales y las agrupaciones de los trabajadores. Solo las pequeñas y medianas empresas podrán ser socios beneficiarios: los restantes, serán socios de apoyo.

Los fondos nacionales de garantías recíprocas, tendrán como objeto respaldar las operaciones que realicen las sociedades de garantías recíprocas pertenecientes a su respectivo sector económico, mediante la suscripción de acciones representativas del capital de éstas; otorgamiento o apertura de líneas de crédito para programas y proyectos específicos y, operaciones de segunda fianza...hasta por el cincuenta por ciento (50%) del monto otorgado por las respectiva sociedad.

---

<sup>13</sup> Gaceta Oficial N° 5372. Extraordinaria de fecha 11/08/1999

En la resolución N° 180.00 de la SUDEBAN<sup>14</sup> se establecen las normas que rigen la promoción de fondos para la constitución de las sociedades de garantías recíprocas, denominado FONPYME (Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa) que será tratado en el punto 3.1.

### *3. Funcionamiento*

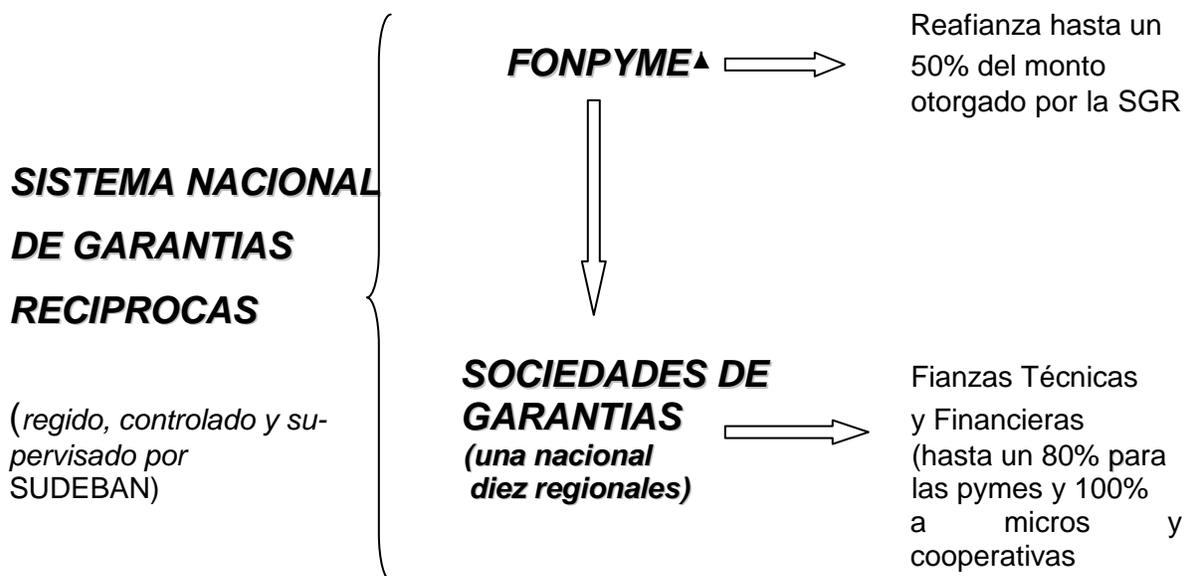
El sistema nacional de garantías funciona de la siguiente forma:

La SGR atiende la operación de garantía solicitada por el socio (beneficiario), la analiza y de ser otorgada, emite el documento de garantía (fianza técnica o financiera). En caso de ser una fianza financiera, emite la garantía a favor de la entidad financiera que va a otorgar los fondos (y ésta procederá al desembolso previa aprobación de la concesión del crédito). La SGR se hace cargo del seguimiento del crédito y realiza las labores de cobranza. El ingreso por instrumentación de fianzas proviene del cobro de una comisión (flat) del 2,5% sobre el monto afianzado y de una comisión por el período de vigencia comprendida entre el 1% y el 1,5% sobre el riesgo vivo y por las renovaciones.

El monto máximo de emisión de avales y fianzas a favor de un socio beneficiario no puede exceder del veinte por ciento (20%) del capital pagado y reservas de la sociedad. La capacidad máxima de riesgo que puede asumir la SGR es determinada por una Junta de Administración, y en la actualidad corresponde a cuatro veces su capital social pagado.

---

<sup>14</sup> N° 180.00 del 30/05/2000, publicada en G.O. N° 36.969 del 9/06/2000. “Normas de promoción, constitución y funcionamiento de los Fondos Nac. de Garantías Rec. y de las Soc. de Garantías Recíprocas”.



### 3.1. El Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME)

El Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la pequeña y mediana Empresa, FONPYME, es el ente rector del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa. Su objetivo es impulsar la creación de micros, pequeñas y medianas empresas en todo el país, mediante “el otorgamiento de préstamos o apertura de líneas de crédito para programas y proyectos específicos adelantados por las SGR’s y operaciones de segunda fianza”<sup>15</sup> y asesoría técnica.

<sup>15</sup> Estatutos Sociales del Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa

### 3.1.1. Socios

FONPYME es una sociedad mercantil constituida el 27/04/2001 con aportes de organismos públicos para facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito del sistema financiero. Como ente rector del SGR establece el límite de responsabilidades para las sociedades de garantías..

Los aportes al fondo lo realizan el Gobierno Nacional, entidades del estado y administradores regionales y locales, que tendrán acciones calificadas del Tipo “A”, y los entes gremiales y las SGR´s, que tendrán acciones tipo “B”.

Los Fondos Nacionales de Garantías Recíprocas, FNGR, pueden suscribir contratos de reafianzamiento o de reaval sobre parte de los riesgos de la actividad de las SGR´s convergentes, con un límite del 50% sobre el monto del aval otorgado por éstas.

### 3.1.2. Funciones

Actualmente FONPYME ofrece los siguientes servicios a las SGR´s:

- Asistencia técnica en el proceso de promoción, constitución y funcionamiento
- Concesión mediante el esquema de franquicia de servicio público de todos los sistemas operativos y de gestión
- Operaciones de segundo aval y/o reafianzamiento (pago del 50% del monto de los casos fallidos)
- Estudios regionales
- Mecanismo de Fortalecimiento Institucional ante el sistema financiero y la Superintendencia de Bancos (SUDEBAN)

### 3.1.3. Capital

En la actualidad FONPYME mantiene un capital suscrito de Bs. 55.025/MM y pagado de Bs. 36.107/MM, en donde participan los siguientes accionistas:

- Ministerio de Finanzas-**MF**
- Banco de Comercio Exterior- **BANCOEX**<sup>16</sup>
- Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela-**BANDES**<sup>17</sup>
- Fondo de Crédito Industrial- **FONCREI**<sup>18</sup>
- Sociedad de Garantías Recíprocas para la pequeña y mediana Industria- **SOGAMPI**.

### 3.1.4. Apoyo actual de FONPYME para la constitución de la red de sociedades de garantías

- Once sociedades de garantías recíprocas regionales en funcionamiento (estados Aragua, Cojedes, Falcón, Zulia, Táchira, Lara, Monagas, Sucre, Anzoátegui y Carabobo)

Tabla 4. *Fianzas Otorgadas por la totalidad del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas (incluye SOGAMPI); en Miles de Bs. (fuente FONPYME)*

	2004	2005	% de Crecimiento
<b>Fianzas</b>	4.780.000	45.790.000	<b>857,95</b>

<sup>16</sup> Banco del Estado para el desarrollo e impulso de las exportaciones venezolanas.

<sup>17</sup> Agente financiero del Estado para el financiamiento de proyectos orientados a la desconcentración económica.

<sup>18</sup> Fondo del estado para el otorgamientos de créditos a las cooperativas, micro y pymes dedicadas a l actividad de manufactura

Tabla 5. *Total Riesgo Vigente de la totalidad del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas (incluye SOGAMPI); en Miles de Bs. (fuente FONPYME)*

	2003*1	2004	2005*2
<b>Riesgo Vivo</b>	540.000	24.470.000	113.320.000

\*1 Cifra a Sep-Dic/2003; \*2 Cifra a Sep/2005

Tabla 6. *Porcentaje de Distribución de las Fianzas Otorgadas por la totalidad del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas (incluye a SOGAMPI - fuente FONPYME)*

	2005
EMPRENDEDOR	10
MICRO	3
PYME	34
COOPERATIVAS	53
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Tabla 7. *Cantidad de Empleos Directos e Indirectos generados por las actividades afianzadas por la totalidad del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas durante el 2005 (incluye a SOGAMPI – fuente FONPYME)*

	2005
<b>DIRECTOS</b>	4.000
<b>INDIRECTOS</b>	6.000

#### 4. Socios

Según la Ley que rige a las Sociedades de Garantías establece su constitución bajo la figura jurídica de sociedad anónima y los socios están conformados de la siguiente forma:

- Sector Público, acciones tipo “A” (FONPYME, ministerios, gobernaciones).
- Bancos, instituciones financieras, acciones tipo “B”.
- Agrupaciones gremiales (FEDEINDUSTRIA), acciones tipo “C”
- Socios de apoyo hasta un 85% del capital social, acciones tipo “D” (Instituciones de apoyo vinculados a la república o entes públicos regionales o municipales).
- Socios beneficiarios hasta un 0,8333% del capital social en forma individual cada uno, acciones tipo “E” (empresas Pymes, Micro, cooperativas; no menos de 120 socios cuando es de carácter nacional y 60 de carácter regional).

Históricamente, podemos apreciar en la Tabla 8 el comportamiento de la participación accionaria de SOGAMPI durante los últimos 7 años por tipo de socio, evidenciándose un mayor apoyo por parte del estado a partir del año 2001.

Tabla 8. *Comparativo Distribución del Capital Social Años 1999-2005 en Miles de Bs. (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)*

TIPO DE SOCIO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	% al 31/12/2005
A	696.910	696.910	8.884.672	8.884.672	9.534.321	9.905.593	25.001.224	92,23
B	35.917	35.917	45.589	45.589	198.817	211.658	1.216.002	4,49
C	1.183	1.183	1.502	1.502	1.615	1.677	1.694	0,03
D	3.165	3.165	6.953	6.953	7.461	7.750	7.828	0,03
E	131.506	147.871	269.089	425.623	536.596	678.550	882.056	3,25
<b>TOTAL</b>	<b>868.681</b>	<b>885.046</b>	<b>9.207.805</b>	<b>9.364.339</b>	<b>10.278.810</b>	<b>10.805.228</b>	<b>27.108.804</b>	<b>100</b>

*Nota:* monto capital inicial suscrito a la fecha de constitución de SOGAMPI (sep/1989) Bs. 600.000.000,00. En febrero de 1999 pasa a ser ente adscrito al Ministerio de Finanzas

## 5. Actividades y productos

Dos características fundamentales rigen, hasta el cierre del año 2005, las relaciones de las SGR con las entidades financieras: (a) de un total de 8 instituciones públicas y 43 privadas que conforman al sistema bancario venezolano<sup>19</sup>, solamente 3 entidades públicas tienen vinculación y prestan apoyo crediticio a las Pymes mediante la modalidad *fianza automática*, que consiste en autorizar al banco (o entidad financiera) a que emita la fianza por la Sociedad de Garantías, permitiendo disminuir los tiempos de respuesta y flexibilizar los índices de garantías que solicita la banca pública y privada y acelerar lo que es el proceso de créditos afianzados por SOGAMPI. Caso contrario, el socio beneficiario tendrá que esperar la aprobación por cuenta de SOGAMPI para que el ente financiero procese su estudio y posterior desembolso; y (b) considerando los datos del punto (a), solamente 7 instituciones financieras públicas y 8 privadas mantienen líneas crediticias con SOGAMPI.

Otro de los convenios firmados por SOGAMPI y FONDAFA<sup>20</sup> (abril 2005) consistió en el coafianzamiento<sup>21</sup> para fianzas técnicas y financieras para el sector agropecuario, forestal, pesquero y afines otorgadas a través de la S.G.R. para el sector, SOGARSA, S.A., en apoyo a las solicitudes crediticias para los pequeños y medianos empresarios industriales o productores de este sector.

Con relación a los productos SOGAMPI otorga:

**Fianzas técnicas:** Garantizan ante instituciones públicas y privadas no financieras, el cumplimiento de la ejecución de contratos suscritos por los socios

---

<sup>19</sup> SUDEBAN. Gerencia Técnica. 31/12/2005

<sup>20</sup> FONDAFA: Fondo de Desarrollo Agropecuario, Pesquero, Forestal y Afines

<sup>21</sup> Fiador junto con otro u otros en el que en unión con alguno u algunos se hace responsable solidariamente de la deuda del principal obligado

beneficiarios, así como también su participación en procesos licitatorios. Los tipos de fianzas que emite son:

- Fianzas técnicas
- Licitación
- Anticipo
- Fiel cumplimiento

**Fianzas financieras:** Garantizan el cumplimiento de un préstamo u obligación en dinero, contraída por un socio beneficiario con el fin de invertir en el desarrollo de la empresa. Los programas que atienden son:

- Capital de trabajo
- Adquisición de maquinaria y equipo
- Instalación de empresas
- Construcción, adquisición y remodelación de galpones o locales
- Transporte de carga
- Turismo

Históricamente y hasta el cierre del año 2005, podemos apreciar en las Tablas 9 y 10 el volumen en cantidad y en bolívares de fianzas otorgadas por SOGAMPI:

Tabla 9. *Cantidad de Fianzas otorgadas Años 1998 – 2005 (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)*

OPERACIÓN	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Consideradas	37	31	22	123	74	157	N.D.	514
Aprobadas	33	29	17	71	55	142	352	427
<b>TRAMITADAS</b>	<b>23</b>	<b>6</b>	<b>18</b>	<b>30</b>	<b>39</b>	<b>58</b>	<b>337</b>	<b>383</b>

*Nota:* la cifra del 2005 es preliminar

Tabla 10. *Monto en MM de Bs. de Fianzas Otorgadas Años 1998 – 2005 (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)*

OPERACIÓN	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Consideradas	2.262	1.660	1.060	22.993	10.668	15.951	N.D.	50.599
Aprobadas	1.094	1.604	737	14.070	6.572	13.393	N.D.	38.339
<b>TRAMITADAS</b>	<b>1.036</b>	<b>145</b>	<b>786</b>	<b>3.474</b>	<b>8.469</b>	<b>6.127</b>	<b>11.682</b>	<b>32.135</b>

*Nota:* la cifra del 2005 es preliminar

### 5.1. Desempeño

Los principales indicadores de resultados de la gestión de la Sociedad Nacional de Garantía Recíproca (SOGAMPI) comprenden: (a) riesgo vigente (avales más fianzas otorgadas y registradas en los estados financieros al cierre – Tabla 11), (b) calidad de la cartera en función de los vencimientos (que nos indica el grado de cumplimiento de los socios beneficiarios al momento de honrar las deudas adquiridas que se encuentran garantizadas – Tabla 12), (c) número de fallidos (aquellos beneficiarios que no cumplieron con créditos asumidos y el ente beneficiario de la garantía la ejecuta – Tabla 13); (d) la incorporación anual de socios beneficiarios en cantidades y en bolívares (no implica que han sido beneficiados de garantías ni que cumplen las condiciones pero si pueden ser beneficiarios ya que están incorporados a una red – Tabla 14 y 15); y por último, (d) la composición de la cartera (indica la distribución y los sectores beneficiados – Tabla 16 y 17).

Tabla 11. *Riesgo Vigente en MM de Bs. Años 1998 – 2005 (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)*

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>RIESGO VIGTE.</b>	3,500	2,332	2,129	4,544	9,306	11,840	17,038	20,415

*Nota:* la cifra del 2005 es preliminar

Tabla 12. *Calidad de la Cartera (%)*. Años 1998 – 2005 (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>VIGENTE</b>	58	44	63	84	91	80	70	62
<b>VENCIDA</b>	42	56	57	16	9	20	30	38

Nota: la cifra del 2005 es preliminar

Tabla 13. *Porcentajes de fallidos*. Años 2000 – 2005 (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>FALLIDOS</b>	11	5,37	0,94	1,39	0,86

Tabla 14. *Cantidad de Nuevos Socios Incorporados* (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Nuevos Socios</b>	56	49	42	128	64	243	348	448

Tabla 15. *Cantidad de Aporte en Bs. de los Nuevos Socios Incorporados en el año* (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)

	2003	2004	2005
<b>Nuevos Socios</b>	114.000.000	122.835.000	203.610.000

Tabla 16. *Tipos de Fianzas Otorgadas (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)*

	2004	2005
Financieras	90	86
Técnicas	262	159
<b>TOTAL</b>	<b>352</b>	<b>245</b>

Tabla 17. *Porcentajes de Distribución de las Fianzas Otorgadas (tomado de los informes anuales de SOGAMPI)*

	2004	2005
MICRO	5	9
PYME	50	52
COOPERAT	45	39
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

5.2. *Con relación a los productos y servicios de SOGARSA (Sociedad de Garantías Recíprocas para el sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Afines, S.A.), otorga:*

- **Fianzas y Avales** para garantizar créditos por plazos hasta tres años, otorgados por instituciones financieras o entes crediticios públicos o privados, por las siguientes cantidades: (a) garantías individuales: entre diez millones y cien millones de bolívares; y (b) garantías colectivas: entre diez millones y trescientos cincuenta millones de bolívares.
- **Fianzas Directas** para participar en licitaciones y actividades de comercialización en apoyo a los pequeños y medianos productores agrícolas.
- Prestar asistencia técnica y de capacitación y asesoramiento en materia financiera o de gestión

Socios: sociedad creada en agosto 2004 y actualmente está conformada de la siguiente forma:

- Sector Público, acciones tipo “A” (Instituciones del Estado, FONDAFA <promotor>, Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas <INIA>, BANDES, Fondo de Desarrollo Agrícola del Estado Lara <FONDAEL> y Fondo Único de Crédito del Estado Barinas <FUCMAEB>).
- Bancos, instituciones financieras, acciones tipo “B” (mantiene convenio con 5 bancos: Fondo Común, Banco Canarias de Venezuela, B.O.D.; Banco Guayana, Banco Industrial de Venezuela y Banfoandes).
- Agrupaciones gremiales (Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Venezuela, CONFAGAN; FEPORCINA, M.A.T., entre otros. Acciones tipo “C”
- Socios beneficiarios hasta un 0,8333% del capital social en forma individual cada uno, acciones tipo “D” (pequeños y medianos productores agropecuarios, forestales, pesqueros y afines). Actualmente ascienden a 1200 socios.

### 5.2.1. Cifras

Tabla 18. *Riesgo Vivo en MM de Bs. y Cantidad de Casos Fallidos al 31/12/2005 (fuente: SOGARSA)*

	2.005
<b>RIESGO VIVO</b>	3.471
<b>FALLIDOS</b>	0

SOGARSA posee una capacidad de apalancamiento estimado en 2,5 veces su Capital (de Bs. 16.000/MM, actuando conservadoramente), para un total de Bs.40 millardos.

Todas las fianzas otorgadas son financieras y en su totalidad se encuentran vigentes 59 que ascienden a 7,8 millones de Bs.

Tabla 19. *Cantidad de Empleos Directos e Indirectos generados por las actividades afianzadas por SOGARSA (fuente: SOGARSA)*

	2004	2005
<b>DIRECTOS</b>	13	260
<b>INDIRECTOS</b>	65	1.300

## 6. Total Sistema de Garantías

Tabla 20. *Radiografía del Sistema Nacional de Garantías al 31/12/2005 (fuente: FONPYME, SOGARZA y SOGAMPI)*

ENTE	Cantidad	Socios	Recursos	Garantías	Capacidad de Riesgo
		Beneficiarios			
<i>(en millones de bolívares)</i>					
FONPYME	1	0	55.025	45.790	220.100
SOGAMPI	1	1.350	27.108		108.432
SGRegional	11	660			
SOGARSA	1	1.200	16.000	8	40.000
<b>Total</b>		<b>3.210</b>	<b>98.133</b>	<b>45.798</b>	<b>368.532</b>

## 7. Planes y Proyecciones del Sistema para el 2006

### 7.1. FONPYME

7.1.1. Poner en funcionamiento las siguientes sociedades regionales de garantías recíprocas: Guayana, Trujillo, Mérida, Nueva Esparta, Guárico, Portuguesa, Apure, Barinas, Yaracuy.

7.1.2. Terminar la promoción y poner en marcha las siguientes sociedades sectoriales de garantías recíprocas: (a) SOGARTICET: para el apoyo e impulso a las Micro y Pymes que se desempeñan en el sector de la tecnología e información; y (b) MICROFINANCIERO: para el apoyo e impulso al sector de las microfinanzas.

7.1.3. Creación del Fondo Andino de Garantías Recíprocas, entidad que tendrá como finalidad avalar las exportaciones no tradicionales de países como Colombia, Ecuador, Bolivia, Perú y Venezuela. A mediano plazo se prevé la incorporación de Paraguay, Brasil y Argentina. El propósito es fomentar el intercambio estratégico de bienes y servicios que se realizan en el continente, a través de las Pymes.

## *7.2. SOGAMPI*

7.2.1. Ofrecer el respaldo de garantías a las Micro y Pymes, cooperativas y personas naturales a través del otorgamiento de avales y/o fianzas para facilitarles el acceso crediticio a instituciones financieras nacionales y otros organismos.

7.2.2. Fortalecer el aparato productivo nacional mediante la firma de convenios interinstitucionales que permitan a las Micro y Pymes, cooperativas y personas naturales expandirse a mercados nacionales e internacionales, apoyando la generación de fuentes de empleo.

7.2.3. Masificar el otorgamiento de fianzas y optimizar los tiempos de respuesta en el otorgamiento de crédito afianzado por parte de las instituciones financieras.

7.2.4. Brindar asesoría técnica-financiera a las Micro, Pymes, cooperativas y personas naturales durante el período de vigencia del aval y/o fianza con la finalidad de propiciar su éxito y operatividad a través del tiempo.

### 7.3. *SOGARSA*

Otorgar alrededor de 300 fianzas por un total de 25 millardos de bolívares

## CONCLUSIONES

El objetivo final de un sistema de garantías es la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas en el sistema financiero formal a fin de obtener financiamiento en condiciones ventajosas en cuanto a plazo y tasas de interés, y de esta forma llevar a cabo iniciativas de los emprendedores o de mejoras que conllevan a la creación de infraestructura productiva y por ende, empleos.

Las instituciones financieras y de crédito venezolanas optimizarán su gestión en base a activos cuyas garantías están bien calificadas y ponderadas siguiendo las instrucciones de la SUDEBAN. La falta de garantías es, quizás, el problema más importante al que se enfrentan las Micro y Pymes, ya que por lo general cuentan con pocos activos elegibles, o son carentes o insuficientes.

El Sistema de Garantías venezolano está conformado casi en su totalidad por aportes del estado, además de los avales y fianzas, técnicas o financieras, ofrece servicios de asesoramiento financiero y técnicos que apoyan las actividades de las Micro y Pymes. Solo a partir del 2004 han establecido y cumplido los objetivos de mayor crecimiento y expansión geográfica reflejado en los incrementos de capitales y aportes de instituciones gremiales, emisión de avales y fianzas, en la constitución a nivel regional de sociedades de garantías recíprocas con resultados satisfactorios en virtud de los pocos casos por incumplimientos en los sectores comerciales, servicios, manufacturero como para el agrícola.

Una de las consecuencias que se desprenden de este estudio desde el lado de la oferta, es la escasa participación y articulación del Sistema Financiero Privado para la concesión de líneas de crédito con el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para las Micro y Pymes, a fin de simplificar y agilizar los trámites de otorgamiento de garantías, más aún cuando la capacidad total del sistema permite asumir mayores riesgos y dada las

políticas de promoción al sector microfinanciero que demandará mayores créditos.

Una de las características resaltantes de la fuerza laboral venezolana es el elevado nivel de empleo informal. Estos trabajadores carecen de organización y conocimientos necesarios para canalizar sus iniciativas, tergiversando los objetivos generales de desarrollo planteados en la economía de un país. Las sociedades de garantías recíprocas canalizarían las iniciativas y expectativas de esta masa poblacional al integrarla en microempresas organizadas, muchas de las cuales podrían evolucionar hasta constituirse en pequeñas, medianas o grandes empresas.

Otra de las consecuencias que se infieren del análisis es que observamos con buena intención la creación del Fondo Andino de Garantías Recíprocas que tendrá como finalidad avalar las exportaciones no tradicionales entre Pymes localizadas en Venezuela y otros países suramericanos, actividad que generaría crecimiento y desarrollo así como integración.

Y como última consideración queda abierta la posibilidad de determinar y analizar con detalle el aporte de las Micro y Pymes al PIB con la finalidad de evaluar la magnitud de la importancia en la contribución al valor total nacional de la producción y al empleo directo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### Bibliografía

BERRY, Albert. Respuestas de Políticas a los Problemas de Pobreza y Desigualdad en el Mundo en Desarrollo. Revista de la CEPAL 79. Abril 2003. P. 101 – 115

BIORD CASTILLO, Raúl. Reglas de juego para los informes y trabajos de grado. UCAB. Caracas, 2001

CAF y MICROFINANZAS: Una alianza en crecimiento. CAF. Junio, 2005

CEDICE (Centro de Divulgación del Conocimiento Económico). Unidad de Análisis y Políticas Públicas de la Economía Informal. Hechos Básicos de la economía Informal en Venezuela. Serie 2.

POMBO, P. – HERRERO, G. Los sistemas de Garantías para la Micro y Pyme en una Economía Globalizada. Primera edición electrónica revisada en 2003. España.

PISO JOO, Silvia. Los Sistemas de Garantías: Experiencia y Lecciones. Revista El Mercado de Valores. Número 10/97. Año LVII. Octubre 1997. P. 42 – 47

SANTALLA PEÑALOZA, Zuleyma. Guía para la elaboración formal de reportes de investigación. UCAB. Caracas, 2005

ZANONI LOPEZ; Wladimir. Buhoneros en Caracas: Un estudio exploratorio y algunas propuestas políticas públicas. Colección Venezuela Hoy/15. CEDICE. Abril, 2005.

ZEBALLOS V., Emilio. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. Revista de la CEPAL 79. Abril 2003. P. 53 – 70.

INFORMES ANUALES DE SOGAMPI (1999, 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004)

## **Leyes**

Ley de Creación, Estímulo y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. G.O. N° 37.164 del 22/3/2001. Decreto 1250 del 14/3/2001

Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. G.O. N° 37.583 del 03/12/2002

Ley que regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa. G.O. N° 5372 del 11/058/1999

Resolución 010.02 del 24/01/2002, SUDEBAN. G.O. N° 5577 del 30/01/2002. Normas relativas a la clasificación de Riesgo de la Cartera de Microcréditos y Cálculo de sus Provisiones.

Reglamento del decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del sistema Microfinanciero. Decreto 1291 del 09/05/2001.

## **Webs**

[www.ine.gob.ve](http://www.ine.gob.ve)

[www.fonpyme.gob.ve](http://www.fonpyme.gob.ve)

[www.sogampi.gov.ve](http://www.sogampi.gov.ve)

[www.conindustria.org](http://www.conindustria.org)

[www.minep.gov.ve](http://www.minep.gov.ve)

[www.bcv.org.ve](http://www.bcv.org.ve)

[www.caf.com](http://www.caf.com)

[www.sudeban.gob.ve](http://www.sudeban.gob.ve)

[www.eclac.cl](http://www.eclac.cl) (CEPAL)

[www.acuerdosocial.com](http://www.acuerdosocial.com)

[www.bis.org](http://www.bis.org)