

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

**"OPCIONES DE FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA DEL PERIMETRO DE LA CIUDAD CAPITAL"**

TESIS

Presentada a la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas

POR

JULIO ALBERTO VALDEZ CASTELLANOS

Previo a obtener el título de

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

en el grado académico de

LICENCIADO

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central
Guatemala, Enero de 1996

R.
03
T (1667)

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA

DECAÑO:	Lic. Donato Santiago Monzón Villatoro
SECRETARIO:	Licda. Dora Elizabeth Lemus Quevedo
VOCAL 1o.:	Lic. Jorge Eduardo Soto
VOCAL 2o.:	Lic. Josué Efraín Aguilar Torres
VOCAL 3o.:	Lic. Victor Hugo Recinos Salas
VOCAL 4o.:	Br. Carlos Luna Rivera
VOCAL 5o.:	P.C. Carla Macnott Ramos

**TRIBUNAL QUE PRACTICO
EL EXAMEN GENERAL PRIVADO**

PRESIDENTE:	Lic. Pedro Roberto Boburg C
SECRETARIO:	Lic. Victor Hugo Hernandez Arango
EXAMINADOR:	Lic. Otto René Morales Peña
EXAMINADOR:	Lic. Milton Villagran Gallardo
EXAMINADOR:	Lic. Manuel Lisandro Flores Juarez

Guatemala,
2 de noviembre de 1995.

Lic. DONATO MONZON VILLATORO
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad Universitaria, zona 12.

Señor Decano:

En atención a la designación de ese Decanato, de fecha 30 de agosto de 1995, he procedido a asesorar el trabajo de tesis **"OPCIONES DE FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL PERIMETRO DE LA CIUDAD CAPITAL"**, el cual ha sido desarrollado por el estudiante JULIO ALBERTO VALDEZ CASTELLANOS.

El trabajo en mención, -luego de la asesoría, revisión y seguimiento desde su inicio hasta su culminación-, merece mi aprobación; por lo que, me permito recomendarlo para su discusión y aceptación en el Examen General Público del citado estudiante, previo a optar al título de Administrador de Empresas en el grado de Licenciado.

Sin otro particular, me suscribo atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

ERC. NERY GUZMAN
ADMOR. DE EMPRESAS
COL. 9428



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"
Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:
GUATEMALA, DOCE DE FEBRERO DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA
Y SEIS.

Con base en el dictamen emitido por el Licenciado Nery Leonidas Guzmán de León, quien fuera designado Asesor y la opinión favorable del Director de la Escuela de Administración de Empresas, se acepta el trabajo de Tesis denominado: "OPCIONES DE FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL PERIMETRO DE LA CIUDAD CAPITAL", que para su graduación profesional presentó el estudiante JULIO ALBERTO VALDEZ CASTELLANOS, autorizándose su impresión.-----

"ID Y FIRMADA A TODOS"

LIC. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

LIC. DONATO MONTON VILLATORO
DECANO

AGRADECIMIENTO

A DIOS:

Por darme la oportunidad de llegar a este momento

A MIS PADRES:

Quienes con su ejemplo y esfuerzo me han motivado a a seguir el camino de la superación.

A BANCO DEL CAFE:

Por haberme abierto las puertas de tan digna institución para desarrollarme como profesional.

CONTENIDO

	Página
INTRODUCCION	
CAPITULO I	
LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA GUATEMALTECA	
1. Conceptualización	1
2. Clasificación	2
2.1. Federación de la Pequeña y Mediana Empresa Guatemalteca (FEPYME)	3
2.2. Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)	5
2.3. Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP)	5
3. Antecedentes de la pequeña y mediana empresa	6
4. Ventajas y desventajas competitivas de las PYME's	9
4.1. Ventajas competitivas de la pequeña y mediana empresa	9
4.2. Desventajas competitivas de la PYME	11
CAPITULO II	
EL CREDITO BANCARIO Y SUS MODALIDADES	
1. Conceptualización	13
2. Importancia	13
3. Clasificación	13
3.1. Por la garantía ofrecida	14
3.1.1. Crédito con garantía hipotecaria	14
3.1.1.1. Crédito hipotecario con seguro F.H.A.	15
3.1.2. Crédito con garantía Prendaria	15
3.1.2.1. Crédito prendario mediante bono de prenda	15
3.1.2.2. Leasing	16
3.1.3. Crédito con garantía fiduciaria	16
3.1.4. Crédito con garantía mixta	17
3.1.5. Crédito con garantía de obligaciones propias	17
3.1.6. Crédito a través de documentos descontados (factoring)	17
3.2. Por la modalidad de entrega de los fondos	18
3.2.1. Crédito a mutuo	18
3.2.2. Crédito en cuenta corriente	19
3.2.3. Crédito de entrega gradual	19
3.3. Por su destino	19
3.3.1. Crédito comercial	20
3.3.2. Crédito a la producción	20
3.3.3. Crédito de consumo	20
3.4. Por el plazo concedido	21
4. Requisitos, documentación y condiciones para optar al crédito bancario	23
4.1. Requisitos	23
4.2. Documentación	24
4.2.1. Para persona individual	24
4.2.2. Para persona jurídica	25

5.	Criterios básicos de evaluación crediticia	26
5.1.	Análisis de los estados patrimoniales	26
5.2.	Análisis de estados financieros	27
5.3.	Análisis de garantía	28
5.3.1.	Análisis de crédito con garantía hipotecaria y prendaria	28

CAPITULO III

SITUACION ACTUAL Y ALTERNATIVAS DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

1.	Apoyo del sistema bancario	30
1.1.	Factores inherentes al sistema bancario	30
1.2.	Factores inherentes a la PYME	31
1.3.	Características de los créditos a la PYME	31
1.3.1.	Préstamos fiduciarios	31
1.3.2.	Préstamos Hipotecarios	33
1.3.3.	Préstamo prendario	34
1.3.4.	Préstamo mixto	34
2.	Apoyo del gobierno	35
2.1.	Antecedentes	35
2.2.	Sistema Multiplicador de Microempresas Guatemaltecas (SIMME)	39
3.	Apoyo de instituciones internacionales	42
3.1.	Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)	42
3.1.1.	Objetivos del programa	43
3.1.2.	Beneficiarios del programa	43
3.1.3.	Subprogramas	43
4.	Apoyo del banco central	48
4.1.	Requisitos del FG-PYME	47
4.2.	Cómo obtener la información del FG-PYME	48
5.	Apoyo de organizaciones no gubernamentales	49
5.1.	Cómo fortalece la Fundación para el Desarrollo Económico y Social de Guatemala -FUNDES- al desarrollo de la empresa	49
5.1.1.	Diagnóstico de la empresa	50
5.1.2.	Acceso al financiamiento	50
5.1.3.	Seguimiento y evaluación del desarrollo empresarial	50
5.1.4.	Capacitación y apoyo al empresario	51
5.2.	Requisitos que se necesitan para desarrollar una empresa con FUNDES	51
5.2.1.	El empresario	51
5.2.2.	La empresa	52
6.	Apoyo del sector privado	52
6.1.	Línea de crédito	53
6.2.	Préstamos individuales	53
6.3.	Préstamos grupales	54

CAPITULO I

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA GUATEMALTECA

1. CONCEPTUALIZACION

Para la Fundación para el Análisis Económico y Social de Centroamérica (FADES), las pequeñas empresas constituyen:

“ Unidades económicas concentradas en las áreas urbanas, cuyo proceso de producción, venta y/o prestación de servicios es rudimentario e intensivo en mano de obra, siendo realizado con la participación directa del propietario y un alto componente de trabajo familiar. Basadas en una escasa o inexistente organización administrativa, estas unidades requieren niveles reducidos de inversión y absorben un alto porcentaje de materia prima local. Con limitado acceso al crédito formal, se insertan en mercados altamente competitivos en las que transan, en forma individual y al por menor, un bajo volumen de ventas, generando una exigua capacidad de ahorro y reinversión, por lo tanto, un lento proceso de crecimiento “.

Una empresa puede ser definida como una entidad que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia.

La definición anterior abarca todo tipo de empresa, grande, mediana o pequeña, independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

2. CLASIFICACIÓN

Expuesto lo anterior, de inmediato surgen las preguntas: Cómo diferenciar la pequeña y mediana empresa (PYME) de la grande, qué criterio se debe emplear para identificar y clasificar estas empresas, qué característica han de tener para ser objeto de dicha clasificación. No existe una respuesta fácil a esta serie de preguntas, ya que cualquier criterio o serie de requisitos que exijamos nunca será completo. Por ejemplo, es el volumen de ventas o el número de empleados el factor determinante en la clasificación?, se puede aplicar los mismos tipos de estándares a las empresas manufactureras que las detallistas?

Según Leonardo Rodríguez las circunstancias anteriormente expuestas determinan que con relación a la América Latina deben establecerse estándares de carácter cualitativo en vez de cuantitativos con el objeto de poder identificar una empresa como pequeña.

Independientemente de clasificaciones artificiales que puedan ser hechas por las naciones respectivas, una de las mejores clasificaciones que el autor¹ ha tenido la oportunidad de analizar es la establecida por el Comité de Desarrollo Económico, una asociación compuesta por comerciantes de los Estados Unidos. El criterio sostenido por el Comité especifica que una empresa que llene dos de los siguientes cuatro requisitos debe de considerarse como PYME:

Administración independiente (usualmente dirigida y operada por el propio dueño).

¹ Rodríguez Leonado, planificación, Organización y Dirección de la Pequeña empresa, editorial South-Western Publishing Co., Cincinnati, 1,980, Ohio, U.S.A.

- El capital de la firma es suministrada por el propio dueño
- El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- La empresa es relativamente pequeña cuando se le compara con otra de la misma industria o giro.

Esta definición parece ser la más práctica desde el punto de vista latinoamericano, ya que en realidad cada uno de los estándares se identifica con características específicas para cada una de las empresas.

La administración independiente es una de las razones que se citan con más frecuencia para el establecimiento de una empresa y el hecho de que el capital sea principalmente suministrado por el propio dueño, lo que es el objetivo de cualquier empresario, esta limitada fuente de recursos financieros da como consecuencia que el área de operaciones sea principalmente local, aunque la empresa se extienda en sus operaciones más allá de la ciudad.

Al definir una pequeña o mediana empresa se tienen que tomar varios aspectos, los cuales ya se definieron con anterioridad, es por ello que el concepto de "tamaño" es totalmente "relativo" dentro de una industria, sin embargo es aceptado y fácil de comprobar.

2.1 Federación de la Pequeña y Mediana Empresa Guatemalteca (FEPYME)

Entre las instituciones que se han preocupado por el desarrollo de este sector, se encuentra la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa Guatemalteca (FEPYME), ésta Federación converge en sostener que existen dos criterios, uno cuantitativo y otro cualitativo. A este sector lo define como aquel que está conformado por las empresas que se encuentran en las siguientes categorías cuantitativas:

EMPRESA	No. EMPLEADOS	CAPITAL NETO
Pequeña	5 y 20	Q. 20,000 y Q. 1,000,000
Mediana	21 y 60	Q. 1,000,000 y Q. 5,000,000

Un aspecto cuantitativo, sobre el cual no existe una convergencia entre las definiciones citadas, es el de "Nivel de Ventas". Este aspecto tiende a variar grandemente entre empresas medianas o pequeñas, inclusive entre empresas del mismo tamaño que se dediquen a diferentes actividades, ya que dependiendo de la actividad a que se dediquen los índices de devaluación e inflación pueden afectarlas de diferente manera, una más perjudicial que a otras.

Con respecto a los otros indicadores de orden cualitativo, Eduardo Havia expone "...teniendo en cuenta estas exigencias, para nosotros una empresa es pequeña o mediana (y la diferenciación entre unas y otras es sólo de carácter cuantitativo en razón de los módulos de clasificación que se determinen), cuando no produciendo y distribuyendo en grandes cantidades, no ocupa una posición dominante en su sector de actividad económica, tiene una reducida cifra de negocios y planilla de personal, pertenece a propietarios privados independientes no vinculados jurídicamente a otras grandes empresas o instituciones financieras, los cuales ejercen la dirección de dicha empresa, asumiendo todos los riesgos y responsabilidades de su gestión, al tener en sus manos el poder de decisión"².

FEPYME, por su parte considera que los principales factores cualitativos están referidos a la localización de las empresas, a la situación organizacional, la responsabilidad del propietario en la dirección de la empresa (no menos del 80% de su

² Op cit. pag. 2.

tiempo) y la existencia de una visión estratégica unida a la oportunidad y capacidad en materia de capacitación y asistencia técnica. Esto constituye una mayor complejidad a medida que el tamaño de la empresa crece.

2.2 Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), clasifica a la PYME, así:

Pequeña empresa

-Hasta \$ 25,000.00 en maquinaria y equipo

-Hasta 30 empleados

Mediana empresa

-DE \$ 25,001.00 A \$ 250,000.00 en maquinaria y equipo

-Hasta 60 empleados³

2.3 Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP)

El INTECAP es otra de las instituciones que se ha preocupado por la asistencia técnica, capacitación y orientación de este sector y lo clasifica de la siguiente forma:

³ Folleto informativo del BCIE.

PARAMETROS	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA
-Empleados	-Hasta 20	-Hasta 50
-Patrimonio	-Hasta Q. 150,000.00	-Hasta Q. 350,000.00
-Organización	-Individual y algunas Descentralizadas	- Descentralización funcional
-Tecnología de Producción	-Manual y/o mecánica adaptada	-Tendiente a la automatización
-Canales de Distribución	-Propietario a consumidor	-Diferentes canales de distribución, mayoristas especialmente
-Mercado consumidor	-Local y regional	-Local, regional y exportación
-Capacidad gerencial	-Experimentado y programa capacitación específica	-Aceptable
-Solvencia y capacidad crediticia	-Escasa	-Aceptable, suficiente

3. ANTECEDENTES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La cuantificación del total de empresas de este sector se ha debido estimar, proyectar o especular, porque básicamente no existe información oficial actualizada. Los estudios y diagnósticos que se han practicado por agencias internacionales, determinan muestras con base en los registros del Instituto Nacional de Estadística (INE) y con una tendencia al estudio de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (PYMEI).

Según el Instituto Nacional de Estadística, el sector industrial guatemalteco contaba con 2,015 empresas registradas a 1,991. De éstas, 80% eran reportadas como pequeñas (1,595); 15% como medianas (298) y 112 ó 5% como grandes industrias. Según estos datos, el INE proyecta que el sector estaría compuesto en 1,993, por alrededor de 2,556 empresas, con una distribución de 7.5% para la gran industria, 26.1% para la mediana y 66.4% para la pequeña.

⁴ Folleto, Parámetros de clasificación de empresas atendidas por INTECAP, Enero 1993.

El Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, por su parte, reportó la existencia de 25,238 patronos activos para diciembre de 1,992 y 26,801 para diciembre de 1,993, lo que significa un aumento de 1,563 nuevos patronos registrados en un año (6.19%). Estos datos contemplan empresas de los sectores agrícolas, industrial, de servicios y de comercio.

Una estimación global conservadora, de los porcentajes de distribución (60% pequeña, 20% mediana y 20% grande), indicaría que el sector tendría alrededor de 21,441 empresas para diciembre de 1,993, siendo el subsector de servicios el que representa mayor peso porcentual. Así mismo, el subsector comercio es el que muestra una mayor tasa de crecimiento, con 9.14% en un año.

Por otro lado, el Registro de la Propiedad Mercantil reportó la inscripción de 161,242 empresas desde 1,971, fecha en la que inició operaciones, hasta 1,993. Esta dependencia no lleva un registro de las empresas que cierran sus operaciones temporal o definitivamente; sin embargo, en una investigación reciente, realizada por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala⁵, se concluyó que un 41% de las empresas estudiadas tienen una vida menor a los diez años; 27% entre 11 y 20 años y un 32 % más de 21 años, lo que quiere decir que solo un tercio de las empresas encuestadas tienen una vida de más de veinte años.

Si se asume un estimado muy conservador y se piensa que un 70% del total de empresas legalmente registradas ya no se encuentran en operación y que del 30% restante solamente el 80% es PYME, entonces se puede estimar que existirán alrededor de 38,699 empresas dentro del sector a nivel nacional: 29,024 empresas pequeñas y 9,675 empresas medianas distribuidas por subsectores en la siguiente forma:

⁵ "Modernización de la Pequeña y Mediana Industria en Guatemala". Luis Everardo Vásquez, Donato Santiago Monzón, Carlos René Excot Orozom, Rosario Vega, Johana Rodas, Alicia Virginia Castillo, Ericka Hernández, María Concepción Castro. Dirección General de Investigación, USAC, Depto. de Estudios de Problemas Nacionales/PCCEB. Mimeo, julio 1, 1994.

SUB-SECTOR	EMPRESA		TOTAL	%
	PEQUEÑA	MEDIANA		
Agrícola	6,243	2,081	8,324	21.51
Industria	7,494	2,498	9,992	25.82
Comercio	6,275	2,092	8,367	21.62
Servicio	9,012	3,004	12,016	31.05
TOTAL	29,024	9,675	38,699	100.00

FUENTE: con base en los porcentajes de afiliación del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

Adicionalmente, el Registro de la Propiedad Mercantil, informó que durante 1,993 se inscribieron 17,390 empresas y esperaba que el número aumentara durante 1,994. Este dato muestra el incremento de la actividad empresarial en Guatemala, en donde la mayor participación la tiene este sector (80%).

Como se puede apreciar, la variación en el número de empresas va desde un estimado de 2,556 empresas industriales para 1,993 de acuerdo a la última encuesta industrial del INE, a un número aproximado de 21,441 empresas que actualmente pagan al IGSS, hasta un presumible número de 38,699 empresas registradas en el Registro de la Propiedad Mercantil.

Indiscutiblemente el dato reportado por INE tiene un amplio subregistro, puesto que solamente se refiere a "industrias" con base en un censo industrial realizado en 1,988. Esta información es parcial y desactualizada, por lo que no podría ser considerada como el universo total de empresas que participan en esta actividad.

En cuanto al dato reportado por el IGSS, aunque conlleva subregistro por la consabida evasión de los pagos obligatorios, es una buena aproximación; basada en datos actuales y a porcentajes de participación del sector comprobados por otras investigaciones.

El dato reportado por el Registro de la Propiedad Mercantil es bastante aceptable y con una base confiable, aunque la estimación del sector supone "artificios subjetivos", o consideraciones basadas en la experiencia, particularmente en lo relacionado con el porcentaje de empresas que cierran operaciones. Sin embargo, se considera que esta estimación es bastante conservadora, confiable y mucho más congruente con la realidad.

4.2 Desventajas competitivas de la PYME.

Es de extrema importancia que el futuro hombre de empresa reconozca las debilidades estructurales que por motivo de su tamaño son características de este sector. A menudo le es imposible al dueño, obtener empleados competentes o recursos financieros adicionales para la expansión de la firma o para dedicarlos a la investigación de nuevos productos o mercados.

Específicamente se han identificado un número de factores que hacen que las empresas en muchos casos tengan que operar con desventajas competitivas que en un gran porcentaje de casos determinan su fracaso y desaparición. Entre ellos se pueden citar:

4.2.1 Limitado capital y la inhabilidad de adquirir recursos adicionales.

Este es uno de los problemas que más afectan al futuro de las empresas. Usualmente el dueño establece la empresa con un capital limitado, el cual, cuando ésta comienza a crecer, resulta insuficiente para hacer frente a los problemas de capital. Debido al tamaño de la empresa, y al poco tiempo que lleva en operaciones, por lo regular es difícil encontrar un banco que esté dispuesto a correr el riesgo de prestar el capital adicional requerido para su expansión.

4.2.2 Inexperiencias del dueño.

En ocasiones se presenta el hecho de que el empresario potencial, aún teniendo recursos financieros, carece de la experiencia y del conocimiento necesario de cómo operar una empresa del tipo que pretende establecer.

4.2.3 El número de horas de trabajo requerido.

Un factor común que ha sido identificado en los estudios que se han hecho sobre este sector, es que en muchos casos, los empresarios para subsistir se ven obligados a trabajar los sábados y domingos, casi siempre en labores manuales o de contabilidad, a pesar de estar cerrado el establecimiento y de que no haya empleados en él, lo que además de generar problemas familiares y de salud, le impiden tener tiempo para pensar, reflexionar, planear y ponderar la política futura del negocio frente a los nuevos factores que las mismas exigencias van creando.

3.1.1.1. Crédito hipotecario con seguro F.H.A.

Los créditos con este seguro son garantizados a través del Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas, mediante Cédulas Hipotecarias aseguradas por esta institución.

El F.H.A. como se le denomina, al determinar favorablemente una solicitud presentada por una institución bancaria que ha sido previamente aprobada, extiende un resguardo de asegurabilidad que garantiza una negociación pactada y al mismo crédito hipotecario. Los plazos oscilan entre cinco y veinte años.

3.1.2. Crédito con garantía prendaria

Esta modalidad se garantiza con bienes muebles, tales como equipo, cultivo, maquinaria, mercadería, vehículos, ganado y otros, los cuales se dan en prenda a la entidad que confiere el crédito.

Esta prenda se gravan anotándolas en el libro de prendas especiales designado a cada una según su naturaleza, tales como prenda agraria, de prenda común, ganadera, industrial y comercial para cada una, en los registros de la propiedad citados anteriormente.

Según el Decreto No. 23-95 del Congreso de la República, Artículo 89 dice: el valor de la garantía de los préstamos prendarios otorgados por los Bancos, no podrá exceder del 70% del valor de los mismos, valor proporcionado obviamente por un valuador competente, asignado previamente por el banco acreedor

3.1.2.1. Crédito prendario mediante bono de prenda

La garantía de este crédito la constituyen las mercaderías que se pignoran a través de la utilización de dos títulos de crédito denominados: Certificado de Depósito y Bono de

Prenda, en donde el primero tiene la calidad de título representativo del depósito de las mercaderías por él amparadas y el otro incorpora un crédito prendario sobre dicha mercadería.

Estos títulos son emitidos con exclusividad por parte de los almacenes generales de depósito, según los artículos 584 y 717 del Código de Comercio (Dto. 2-70 del Congreso de la República) y la Ley de Almacenes Generales de Depósito, en su artículo primero.

El plazo máximo que se concede a este tipo de crédito es de un año, llegando a representar el bono de prenda, hasta un 70% del valor de las mercaderías.

3.1.2.2. Leasing

Es un contrato de alquiler de bienes, ya sean bienes muebles o inmuebles, por un periodo determinado y en el cual el arrendatario se obliga al pago irrevocable de una serie de cuotas y de su mantenimiento, seguro, impuestos y otros gastos de conservación del bien contratado.

Durante el plazo que dure la operación, el arrendatario poseerá un activo fijo nuevo, por lo cual pagará unas cuotas periódicas y al final se le ofrecerán al arrendatario dos alternativas:

- Comprar el equipo por un precio previamente fijado, denominado Valor Residual.
- Devolver el bien a la sociedad de leasing.

3.1.3. Crédito con garantía fiduciaria

Consiste en que una o más personas ya sean individuales o jurídicas, se comprometen a ser fiadores o codeudores, solidarios y mancomunados de una obligación

crediticia, en respaldo a otra persona individual o jurídica que asume la obligación directamente. Se caracteriza porque el respaldo para la entidad bancaria, es la firma o el prestigio de los participantes en el contrato respectivo.

En algunos casos los bancos aceptan como garantía la firma de la entidad deudora, en el caso de las personas jurídicas, cuando éstas gozan de suficiente credibilidad para atender sus compromisos con terceros.

3.1.4. Crédito con garantía mixta

De las garantías crediticias mencionadas anteriormente, se desprende que pueden combinarse entre sí, llegando a crear la modalidad de garantías mixtas, como por ejemplo: hipotecarias-fiduciarias, hipotecarias-prendarias-fiduciarias, prendarias-fiduciarias, y otras.

Estas combinaciones obedecen a que en algunos casos no se cuenta con una sola garantía que pueda cubrir la totalidad del préstamo a satisfacción de la institución financiera que concede el crédito, por lo que acepta complementarla con otras.

3.1.5. Crédito con garantía de obligaciones propias

Su garantía lo constituyen títulos representativos de obligaciones emitidas por los bancos, como lo son bonos, depósitos de ahorro a plazo fijo y otros. El porcentaje a financiar puede llegar hasta un 100% del valor de dichos títulos.

3.1.6. Crédito a través de documentos descontados (FACTORING)

En este caso una persona llamada Descontatario, transfiere a otra persona llamada Descontador, un crédito no vencido a este otorga la disponibilidad de los fondos del

crédito a cambio del valor en efectivo que representa, previa deducción de una suma fijada por ambos, conocida en los bancos como tasa de descuento la que se cobra en forma anticipada.

El Descontatario es responsable ante el Descontador del pago del crédito transferido o sea que el título descontado se traslada con responsabilidad, salvo pacto contrario. De esta manera el Descontatario logra obtener un financiamiento inmediato, ya que al descontar un título-valor, no tendrá que esperar a que venza el plazo del mismo, para utilizar los fondos.

Los documentos descontados se trabajan a corto plazo, mediante documentos expresados en moneda nacional o extranjera, entre los que podemos mencionar: Bonos de Prenda, Facturas Cambiarias, Letras de Cambio, Cartas de Crédito, Aceptaciones Bancarias y otros.

3.2. Por la modalidad de entrega de los fondos

Consiste en la forma como los bancos desembolsan los recursos de un préstamo, pudiendo ser:

3.2.1. Crédito a mutuo

Es cuando la institución prestamista desembolsa los recursos de una sola vez, estableciéndose en el contrato la forma de reintegro, tanto del capital como de los intereses, siendo lo común para este último, en forma mensual. Para la legalización del mismo, se toma en cuenta lo establecido en el Decreto-Ley No. 106, del Código Civil, artículo 1942 que se refiere al Contrato de Mutuo, donde se establece una serie de disposiciones relativas a dicho crédito.

3.2.2. Crédito en cuenta corriente

No es más que la apertura de una disponibilidad de recursos determinados por parte de la institución financiera otorgante del crédito, a una demandante del mismo o sea deudor, constituyéndose ambos en cuentacorrentista, en donde se obligan a entregarse remesas recíprocas de dinero, cuyo valor representa desembolsos parciales de efectivo y reintegros, constituyéndose un margen disponible por girar, donde se operan cargos y abonos en la cuenta de cada cuentacorrentista, fijándose para el acreedor la tasa de interés que devengará y el plazo del contrato en Cuenta Corriente.

Los créditos dados bajo esta modalidad pueden estar respaldados con garantía real o personal. Además, se caracterizan por el cobro de una comisión sobre el monto otorgado, en concepto de manejo de cuenta.

3.2.3. Crédito de entrega gradual

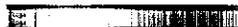
Esta modalidad se da cuando el banco otorga varias entregas de dinero, hasta la utilización total del crédito concedido, sin que su margen por girar se recupere.

Las entregas de fondos por parte del banco pueden ser por espacios de tiempo iguales o pactados, según el grado de avance de la inversión, consumo o gastos para lo que fue destinado el financiamiento.

Es importante mencionar que tanto en los préstamos en cuenta corriente como en los de entrega gradual, los intereses se calculan sobre el saldo deudor.

3.3. Por su destino

El crédito bancario puede clasificarse también de acuerdo a su destino, mostrándose a continuación la siguiente clasificación:



3.3.1. Crédito comercial

Se basa en la colocación de recursos a dicha actividad, con el propósito de ayudar a la importación de mercaderías, distribución y capital de trabajo para la comercialización. Dentro de las operaciones más comunes se pueden mencionar la expedición de Cartas de Crédito o sea un Crédito Documentario, regulada por la publicación 400 de la Cámara de Comercio Internacional.

También dentro de este crédito se ubican las transacciones con facturas cambiarias y créditos orientados hacia esta actividad, con garantías inclusive de las mercaderías como sucede con los créditos prendarios mediante la emisión de bonos de prenda.

3.3.2. Crédito a la producción

Esta destinado al financiamiento de actividades industriales y agropecuarias, las que a su vez se subdividen en : Crédito de Avío y Crédito Refaccionario.

El primero se orienta a obtener un rendimiento de corto plazo, ya que se destina a la compra de semillas, de materias primas, pago de mano de obra, levantado de cosechas y similares, mientras que el segundo es dirigido a la compra de maquinaria, instalaciones o montaje de plantas, construcciones, etc.; siendo su duración a mediano y largo plazo.

3.3.3. Crédito de consumo

Su utilización es inmediata, caracterizándose porque los fondos que se obtienen del crédito no generan más valor monetario, sino se orientan a la satisfacción de necesidades de diversa índole, entre las que pueden citar, compra de menaje de casa, pago de gastos médicos, financiamiento para un viaje, etc.

CAPITULO II

EL CRÉDITO BANCARIO Y SUS MODALIDADES

1. CONCEPTUALIZACION

La palabra crédito se deriva de la voz latina *credere* que significa creer o tener confianza en alguien.

Con base a lo anterior se puede definir el crédito, como una operación realizada entre dos o más personas en las que una llamada acreedor, otorga una cantidad de dinero determinado a otra persona llamada deudor, con la obligación de devolverlo, determinándose el plazo y estableciendo de común acuerdo un beneficio para el acreedor, el cual se conoce como interés.

2. IMPORTANCIA

El crédito es de mucha importancia en la economía del país, ya que si es bien orientado y utilizado, estimula la producción, la industria, la agricultura, ganadería y otras, haciendo que el volumen de operaciones aumente. Además, estimula y fomenta el ahorro, facilita operaciones mercantiles, trayendo como consecuencia un beneficio social.

3. CLASIFICACIÓN

En Guatemala, el sector bancario clasifica el crédito en cuatro modalidades que son:

3.1 Por la garantía ofrecida

Esta modalidad se centra en que los créditos se identifican según sea su garantía, pudiendo ser ésta, con garantías reales o con simples fiducias personales de las cuales se derivan las siguientes:

3.1.1. Crédito con garantía hipotecaria

Se caracteriza porque el crédito se garantiza con bienes raíces, ya sean estos inmuebles o únicamente terrenos, los cuales se hipotecan a favor de la institución que otorga el crédito, registrándose dicha hipoteca en el Registro de la Propiedad de Inmueble de la ciudad capital o de Quetzaltenango; según la jurisdicción de la finca ofrecida en garantía.

En el caso de los bienes inmuebles sujetos al Régimen de Propiedad Horizontal Dividida, según Decreto No.13-18 del 29 de Septiembre de 1959, se considera únicamente el valor de las construcciones como garantía crediticia. Este caso se refiere a las garantías constituidas sobre los distintos pisos, apartamentos y habitaciones de un mismo edificio de más de una planta, susceptibles de aprovechamiento independiente, que pertenecen a diferentes propietarios, pero con una salida a la vía pública o a determinado espacio común que conduce a dicha vía.

Según el Decreto No. 23-95 del Congreso de la República, Artículo 89 dice: el valor de la garantía de los préstamos hipotecarios, otorgados por los Bancos, no podrá exceder del 80% del valor de los mismos, valor proporcionado obviamente por un valuador competente, asignado previamente por el banco acreedor.

4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS PYME'S

4.1 Ventajas competitivas de la pequeña y mediana empresa.

A pesar de sus múltiples problemas, estas empresas pueden competir en forma satisfactoria en el mercado. Las razones que les permiten no solamente sobrevivir, sino también generar una adecuada ganancia para sus dueños, son múltiples y usualmente depende de situaciones específicas de cada empresa. Sin embargo, existen ciertos factores comunes que han sido identificados en aquellas empresas que, a pesar de su tamaño, continúan operando y produciendo utilidades para sus dueños. Entre estos factores comunes están los siguientes:

4.1.1. Flexibilidad en la administración.

Es bien reconocido el aspecto evolutivo del mercado. Constantemente nuevos productos surgen a la luz pública y nuevas necesidades surgen que hay que satisfacer. La existencia de líneas de comunicación cortas y el hecho de que las decisiones en estas empresas son tomadas por el mismo dueño "sobre el terreno" hacen que la ejecución de la estrategia sea extremadamente factible y flexible, permitiéndole a la empresa adaptarse más rápidamente a los cambios bruscos que pueda sufrir el mercado.

El aspecto de línea de comunicación cortas también asegura la estabilidad interna, ya que el dueño en su contacto diario y personal con sus empleados está en posición de tomar las medidas adecuadas para evitar los múltiples problemas humanos que usualmente surgen en toda empresa.

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

4.1.2 Contacto personal con el mercado que se sirve.

Es usual que este tipo de empresas no presenta una estructura organizacional, esto permite una agilización en la toma de decisiones en cuanto a la modificación del producto o servicio que se presta, aspectos administrativos, mercadológicos u otros. En la PYME el dueño está, debido a su contacto con la clientela que forma su mercado, en posición de obtener un conocimiento detallado y concreto del tipo de cliente que sirve y de los productos que más se venden. Esta información no tiene que ser trasladada a terceras personas para la toma de decisiones, sino es el propietario el que con la información disponible de primera mano toma las decisiones necesarias. Esta información le permite desarrollar una estrategia de mercado que hará que su empresa aparezca diferente de las demás a los ojos de los clientes. Esta diferenciación puede ser basada en la habilidad de ofrecer un producto o servicio excelente, tomando en cuenta la ubicación geográficos o de liderazgo en un mercado en particular.

4.1.3 Aplicación del talento y especialización del dueño.

Otro factor común identificado en aquellas empresas triunfadoras es la existencia de un dueño que tiene gran conocimiento en un área especial, quien aplica dichos conocimientos en una actividad que le es agradable y en la cual tiene objetivo de crecimiento económico. Este tipo de empresas requiere para triunfar de largas horas de trabajo por parte del dueño y uno de los elementos motivadores que animará a al empresario a continuar dedicándole horas extras a la empresa ha de ser el que la actividad que desenvuelva le sea agradable.

Las disposiciones emanadas de la Superintendencia de Bancos, obliga a todas las instituciones financieras a clasificar sus carteras de préstamos atendiendo a la siguiente división:

- a) Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.
- b) Industrial manufacturera.
- c) Construcción.
- d) Otros.
 - Minas y canteras.
 - Electricidad, gas y agua.
 - Transporte y alimentación.
 - Establecimiento financieros, bienes inmuebles y servicios prestados a empresas.
 - Servicios comunales, sociales y personales.
 - Consumo, transferencias y otros destinos.

3.4. Por el plazo concedido

Para esta clasificación se debe tomar en cuenta la naturaleza del banco (comercial e hipotecario) que otorga el financiamiento, ya que dependiendo de éste, es como se autorizan los plazos máximos de crédito, lo cual está normado en la Ley de Bancos (Decreto 315 del Congreso de la República).

Así, en función del plazo, los créditos se clasifican en:

1. Crédito a corto plazo (hasta un año).
2. Crédito a mediano plazo (de 3 a 5 años).

3. **Crédito a largo plazo (de 5 a 25 años).**

En la ley de Bancos, se ha contemplado para los bancos comerciales lo siguiente:

1. **Crédito a plazo no mayor de un año, para financiar operaciones cuyo término normal no exceda del mismo período. Sin embargo, es práctica bancaria, conceder una prórroga del plazo por un término similar.**
2. **Créditos a plazo no mayor de tres años, de amortización gradual; para financiar la adquisición de materia prima, semovientes, implementos, maquinaria, otros bienes de producción de carácter muebles y nuevos cultivos. Asimismo, para financiar otras actividades productivas.**

Con relación a los bancos hipotecarios, pueden conceder los siguientes plazos:

1. **Créditos de avío a plazo no mayor de un año, para financiar las labores productivas de las propiedades hipotecadas a su favor, con garantía prendaria de los respectivos productos.**
2. **Créditos a plazos no mayores de cinco años, para financiar compras y operaciones útiles y productivas de mediano término, con garantía prendaria, hipotecaria o mixta.**
3. **Créditos a plazo no mayor de veinticinco años, para financiar compra y operaciones útiles o productivas de largo término, o para refinanciar obligaciones análogas ya existentes, con garantía hipotecaria.**

4 REQUISITOS, DOCUMENTACIÓN Y CONDICIONES PARA OPTAR

AL CRÉDITO BANCARIO

4.1 Requisitos

CRÉDITO HIPOTECARIO	CRÉDITO PRENDARIO	CRÉDITO FIDUCIARIO	CRÉDITO MIXTO
a) Tener cuenta de ahorro o de depósitos monetarios con el banco que está recibiendo la solicitud, esta cuenta deberá tener como mínimo una antigüedad de 6 meses. Sin embargo este requisito es flexible, ya que la misma competencia entre bancos, permite atender a cuentahabientes de otras instituciones, con el único compromiso de abrir una cuenta, en la cual se les depositarán los recursos al ser desembolsado el préstamo solicitado.	a) ídem	a) ídem	a) ídem
b) Presentar estados de cuentas de otros bancos de los últimos 2 meses como mínimo, si tuviera cuenta con otras instituciones bancarias.	b) ídem	b) ídem	b) ídem
c) Poseer la suficiente capacidad de pago, para afrontar con responsabilidad el préstamo que está solicitando.	c) ídem	c) ídem	c) ídem
d) Poseer un patrimonio adecuado que respalde esta obligación.	d) ídem	d) ídem	d) ídem
e) Presentar un inmueble libre de gravámenes, anotaciones preventivas, embargos, a través de una certificación reciente del registro de la propiedad.	e) Presentar un inmueble libre de gravámenes, anotaciones preventivas, embargos, a través de una certificación reciente del contador de la empresa.		e) ídem
f) Valuar la propiedad con una institución valuadora de la confianza de la institución bancaria	f) Valuar la propiedad con una institución valuadora de la confianza de la institución bancaria		f) ídem

4.2 Documentación

4.2.1 Para persona individual

CRÉDITO HIPOTECARIO	CRÉDITO PRENDARIO	CRÉDITO FIDUCIARIO
a) Formulario de solicitud, proporcionado por el banco que está atendiendo la gestión, debidamente completado y firmado por el deudor.	a) ídem	a) ídem
b) Formulario de Estado Patrimonial proporcionado por el banco que está atendiendo la gestión, debidamente completado y firmado por el solicitante y certificado por un perito contador (firma y sello), autorizado por la Dirección General de Rentas Internas (DGRJ).	b) ídem	b) ídem
c) Constancia de ingresos (si fuera empleado), si fuera propietario de negocio (fotocopia de patente de comercio y estados financieros de los últimos 2 periodos contables, si llevara contabilidad).	c) ídem	c) ídem
d) Fotocopia de cédula de vecindad.	d) ídem	d) ídem
e) Certificación del registro de la propiedad reciente, sobre el inmueble que se pondrá como garantía.	e) Certificación contable emitida por el perito contador de la empresa, sobre la maquinaria que se pondrá como garantía.	
f) Carta en la que autoriza al banco que está atendiendo la solicitud, para que pueda efectuar un avalúo. Por lo general, cada banco dispone de empresas valuadoras de confianza. En esta misma carta se puede trasladar la autorización para tramitar el seguro de las construcciones, si así fuera el caso. En la mayoría los bancos tienen sus aseguradoras en las cuales son tramitados los seguros de las propiedades que lo ameriten, esto como una política de los bancos.	f) Carta en la que autoriza al banco que está atendiendo la solicitud, para que pueda efectuar un avalúo. Por lo general, cada banco dispone de empresas valuadoras de confianza. En esta misma carta se puede trasladar la autorización para tramitar el seguro de la maquinaria. En la mayoría los bancos tienen sus aseguradoras en las cuales son tramitados los seguros de las propiedades que lo ameriten, esto como una política de los bancos.	

4.2.2 Para persona jurídica

crédito hipotecario	crédito prendario	crédito fiduciario
a) Formulario de solicitud, proporcionado por el banco que está atendiendo la gestión, debidamente completada y firmada por el deudor.	a) ídem	a) ídem
b) Fotocopia de acta constitutiva de la sociedad y sus modificaciones.	b) ídem	b) ídem
c) Fotocopia de patente de comercio.	c) ídem	c) ídem
d) Fotocopia del nombramiento del representante legal.	d) ídem	d) ídem
e) Fotocopia de la cédula de vecindad del representante legal.	e) ídem	e) ídem
f) Fotocopia del punto de acta autorizando la gestión del crédito.	f) ídem	f) ídem
g) Estados financieros de los últimos 2 periodos (de preferencia auditados).	g) ídem	g) ídem
h) Certificación del registro de la propiedad reciente, sobre el inmueble que se pondrá como garantía.	h) Certificación contable emitida por el perito contador de la empresa, sobre la maquinaria que se pondrá como garantía.	
i) Carta en la que autoriza al banco que está atendiendo la solicitud, para que pueda efectuar un avalúo. Por lo general, cada banco dispone de empresas valuadoras de confianza. En esta misma carta se puede trasladar la autorización para tramitar el seguro de las construcciones, si así fuera el caso. En la mayoría los bancos tienen sus aseguradoras en las cuales son tramitados los seguros de las propiedades que lo ameriten, esto como una política de los bancos.	i) Carta en la que autoriza al banco que está atendiendo la solicitud, para que pueda efectuar un avalúo. Por lo general, cada banco dispone de empresas valuadoras de confianza. En esta misma carta se puede trasladar la autorización para tramitar el seguro de la maquinaria. En la mayoría los bancos tienen sus aseguradoras en las cuales son tramitados los seguros de las propiedades que lo ameriten, esto como una política de los bancos.	
j) Flujo de caja, por un año, descrito por meses para el primer año y anual por el resto del plazo del crédito solicitado.	j) ídem	j) ídem

5. CRITERIOS BÁSICOS DE EVALUACIÓN CREDITICIA

5.1. Análisis de los estados patrimoniales

Las organizaciones bancarias y financieras, usualmente aplican criterios de evaluación crediticia tanto para la PYME como para cualquier sector, tales como:

- Observar la estructura de los activos del solicitante, con el fin de identificar los rubros más relevantes, comparándolos con los del pasivo, para establecer la solvencia y solidez con que cuenta.
- Comparar el capital o patrimonio con la suma que se está solicitando de financiamiento.
- Comparar sus obligaciones contra los activos, a manera de medir el endeudamiento actual, estableciendo su origen, amortización y efecto en el patrimonio del interesado.
- Analizar los ingresos y egresos que posee. En este tipo de relación se debe tener mucho cuidado en determinar la capacidad de pago del solicitante, ya que muchas veces por desconocimiento, los solicitantes no pueden determinar su utilidad neta. En la relación de ingresos y egresos, se reflejará la disponibilidad que tendrá el solicitante para poder cubrir la cuota a capital más los intereses. Es en este punto donde el analista de créditos cumple una función social, proporcionando sus conocimientos técnicos de financiamiento a los empresarios que dirigen a la PYME; esta función se orienta a darles a conocer la forma correcta de completar cada uno de los datos del estado patrimonial.

Para una mejor ilustración, en el anexo 1, se observa el formato que se utiliza para análisis de un estado patrimonial. Existen una gran cantidad de estilos de análisis, sin embargo, el que se presenta, tiene un cálculo de índices financieros los cuales determinan a través de una serie de fórmulas, la capacidad de pago y situación financiera del solicitante. También muestra en cifras porcentuales la participación en los diferentes rubros que posee la persona que solicita el préstamo. Como se apuntó en párrafos anteriores también, se hace una relación de ingresos y egresos, la cual reflejará la disponibilidad mensual, sabiendo si ésta es suficiente para cubrir el pago del préstamo.

5.2. Análisis de estados financieros

Independientemente del análisis del estado patrimonial de las solicitudes de préstamos para personas individuales, también se debe considerar el análisis de los estados, (ver anexo 2). Este análisis está orientado a revisar los índices financieros, tomando en cuenta dos aspectos:

- a) la actividad económica en la que se desenvuelve el solicitante (persona individual o jurídica) y
- b) qué tipo de empresa se trata.

Estos índices financieros se tienen que visualizar desde una perspectiva dinámica y no considerarse únicamente estáticos. La rentabilidad de la empresa, a través del estado

de resultados, comparado con el nivel de ventas y el monto de la inversión de determinado periodo, más la comparación de los estados financieros de periodos anteriores, contribuye a establecer la tendencia que lleva la empresa.

5.3. Análisis de Garantía

El sistema bancario atiende créditos con garantía hipotecaria, prendaria y fiduciaria.

5.3.1. Para el análisis de créditos con garantía hipotecaria y prendaria

Lo importante es que la misma esté libre de gravamen o cualquier tipo de anotación que pudieran tener en el registro de bienes inmuebles y/o muebles. Además, el valor asignado por la empresa valuadora tiene que cubrir satisfactoriamente el crédito solicitado, según lo considere la entidad financiera. Según la ley de bancos, con sus nuevas modificaciones, acepta que un crédito hipotecario se pueda financiar hasta en el 80% del valor del avalúo y un crédito prendario hasta un 70%. Sin embargo, queda a criterio de la institución financiera otorgar el porcentaje que así lo considere, para lo cual existen varios aspectos que se pueden tomar en cuenta, tales como:

- La antigüedad que tiene en cliente en trabajar con la institución financiera
- El tipo de garantía
- Ubicación de la garantía
- Reciprocidad en el manejo de cuentas de depósitos monetarios
- Referencia bancarias y comerciales
- El conocimiento técnico que tenga de la actividad que esta realizando

- Destino de los recursos
- Plazo del crédito.

Para el análisis de garantía en los créditos fiduciarios, se revisa la capacidad de pago del codeudor o fiador, el respaldo de su patrimonio o situación financiera. Cubriendo estos aspectos que son considerados básicos, se revisan otros no menos importantes, como lo son: con qué institución bancaria trabaja, qué promedios de las cuentas maneja, a qué actividad económica se dedica.

1.2. Factores económicos financieros inherentes a la PYME:

- El principal problema con que se enfrentan al solicitar un crédito fiduciario, es que usualmente no dispone de un fiador o codeudor que lo respalde.
- Otro problema que se puede generalizar para todas las garantías es la falta de registros contables y administrativos en sus negocios.
- El sistema bancario para cubrir el alto riesgo en el otorgamiento de préstamos, solicita garantía hipotecaria, enfrentando así el empresario un obstáculo ya que por lo general el empresario cuenta únicamente con equipo para trabajar.
- Los bancos buscan definitivamente una garantía real. Y pueden encontrar una solución al aceptar la maquinaria como garantía. Sin embargo, en su mayoría, la herramienta o el equipo con que cuenta el empresario es elaborada en el mismo taller, por lo que le es imposible pignorarla.

Como se apuntó anteriormente, sí existe financiamiento, pero de una forma casual y no de una forma estrictamente orientada hacia ese sector.

1.3. Características de los créditos a la PYME

1.3.1 Préstamos Fiduciarios

En los préstamos fiduciarios, el destino de los recursos es normalmente para la compra de materia prima o de maquinaria. El plazo que se otorga en esta modalidad va ligado al destino. Por lo regular, si ha sido destinado para la compra de materia prima se otorga hasta un año; si es para la compra de maquinaria, se puede otorgar hasta dos o tres

años. La forma de pago también va ligada al destino de los fondos, por ejemplo, si se tratara de una empresa que se dedica al comercio, su forma de pago será mensual, pero si se tratará de una fábrica de zapatos, y sus cuentas por cobrar las efectúa cada 60 ó 90 días, su forma de pago será bimestral o trimestral.

El costo que tiene el contratar un crédito fiduciario es únicamente el pago de gastos y honorarios de abogado por legalizar el pagaré, reconocimiento de deuda o en algunos casos, según sea el monto u otras características, puede ser escritura pública.

1.3.1.1. Procedimiento para la concesión de préstamos fiduciarios

El procedimiento general que realizan las instituciones financieras para otorgar un préstamo fiduciario, es el siguiente:

1. El empresario acude a la institución financiera a solicitar información, en la que le orientan hacia cual financiamiento le conviene y si satisface los requisitos, se le proporciona la documentación.
2. El solicitante completa la documentación y la entrega a la institución financiera para su análisis y posterior aprobación por parte del comité de créditos.
3. La institución financiera elabora el documento interno o escritura pública en el que se formaliza el crédito, para que sea firmada por el solicitante y sus codeudores.
4. Luego se procede a desembolsar el préstamo ya sea a través de la cuenta de cheques o ahorros del solicitante. Si no tuviera cuenta, se procede a entregarle un cheque.

Las instituciones financieras suelen descontar del préstamo los gastos de escrituración, los que previamente le han sido comunicados.

1.3.2 Préstamo Hipotecario

El destino de los préstamos hipotecarios generalmente, es para la compra de maquinaria o para la compra de materia prima. En este sentido los plazos van relacionados con el destino de los mismos, como se explicó en el caso del préstamo fiduciario. La forma de pago tiene la misma filosofía que la del préstamo fiduciario.

Los costos que representan un préstamo hipotecario, es el pago del avalúo solicitado por el banco y los gastos de escrituración. En esta modalidad, todos los créditos sin importar el monto, tienen que ser formalizados a través de escritura pública, para su inscripción en el registro de la propiedad. Existen en Guatemala, dos registros, uno ubicado en la ciudad capital de Guatemala, el cual es denominado registro central, y el segundo, ubicado en la ciudad de Quetzaltenango, el cual es denominado segundo registro. Este préstamo y el prendario son los más onerosos, ya que tienen que cumplirse con los requisitos legales que conlleva un mayor gasto.

1.3.2.1. Procedimiento para la concesión de Crédito Hipotecario

El procedimiento más común en todas las instituciones bancarias en el otorgamiento de préstamo hipotecario, es el siguiente:

1. El empresario acude a la institución financiera a solicitar información, en la que le orientan hacia cual financiamiento le conviene y si satisface los requisitos, se le proporciona la documentación.
2. El solicitante completa la documentación y la entrega a la institución financiera para su

Inversión interna bruta apenas el 10.1% del PIB durante el periodo 1.980-88. Por otra parte, el Sector Agrícola en las actuales condiciones no puede absorber más mano de obra, pues todas las tierras de vocación agrícola ya están siendo explotadas y la frontera agrícola de la Costa Sur ha llegado a su virtual agotamiento. En consecuencia, los centros urbanos y la Capital en particular se han convertido en receptores de la mano de obra expulsada de las áreas rurales.

Se estima que sólo en el área metropolitana el sector informal comprende unas 125,000 unidades de producción de bienes, comercio y servicios, generando empleo para un 21% de su fuerza laboral, indiscutiblemente esto refleja una urgente necesidad de impulsar el apoyo de la PYME.

Qué se pretendería lograr con un adecuado apoyo del Gobierno hacia este sector:

- Generar nuevos puestos de trabajo para la población a la cual no alcanza el desarrollo y beneficios del sector moderno de la economía.
- Generar soluciones masivas, puesto que el problema de empleo e ingresos al cual pretende dar respuesta es también masivo.
- Unir los esfuerzos del Gobierno con los del Sector Privado (ONGs) para impulsar el progreso de estas empresas.
- Ampliar la base productiva nacional mediante el mejoramiento y desarrollo de las actividades de producción de bienes y servicios a pequeña escala.
- Incorporar dentro de la estrategia nacional de desarrollo, estrategias específicas para superar las precariedades y limitaciones que impiden el desarrollo económico y social del sector.

- Ejecución descentralizada, a través de ONGs y Bancos del Sistema Financiero Nacional.
- Poner en práctica el pago de la Deuda Social, a través de acciones orientadas a compensar la inversión que como Nación no se realizó en el ser humano, es decir, para lograr el desarrollo del hombre guatemalteco.

Dentro de lo que se podría enumerar para describir un poco el apoyo que el gobierno ha proporcionado al sector de la microempresa, están:

2.1.1. Asesoría y Capacitación

- Cada asesor empresarial atiende 60 microempresarios por año en:
 - Diagnóstico de la microempresa e identificación de alternativas de solución en forma conjunta con el microempresario.
 - Preparación del Plan de Acción e inversión.
 - Elaboración de la solicitud de crédito.
 - Capacitación precrédito, a través de la metodología de aprendizaje por acción.
- Por otro lado, se proporciona capacitación para mejorar la administración de microempresa, mediante cursos específicos en materia de administración, costos y presupuestos, contabilidad y mercadeo.
- Adicionalmente, se proporciona capacitación en aspectos tecnológicos, a través de INTECAP, con el objeto de mejorar los procesos técnicos de producción de la microempresa.

- Consecuentemente con esas acciones de capacitación microempresarial, el programa desarrolla también, cursos de capacitación para asesores empresariales y analistas de crédito.

2.1.2. Crédito

- El programa otorga crédito para capital de trabajo, adquisición de maquinaria, equipo y herramienta, ampliación de infraestructura física de producción y pago de deudas onerosas incurridas para el financiamiento de actividades productivas. También se ha proporcionado crédito para financiar la formación de stocks para la participación en ferias.
- El monto máximo de cada crédito es de Q. 7,000 (US\$2,500.00 aproximadamente). El valor promedio es, a la fecha de 3,662.00 quetzales (1,300 dólares). La tasa de interés que se aplica a los créditos otorgados a los microempresarios es, como se ha dicho, la misma que aplican los bancos para operaciones comerciales, la que podrá variar de conformidad con las políticas del Gobierno y de las autoridades monetarias, y con convenios establecidos con otras entidades. El pago máximo de amortización del crédito no puede en ningún caso exceder los 48 meses. Los créditos para capital de trabajo no pueden exceder los 24 meses, incluyendo el período de gracia, el cual puede ser hasta de tres meses, y en el caso de crédito para bienes de capital, hasta 8 meses. En la práctica, el plazo de amortización promedio es de 30 meses, observándose que en la mayoría de créditos no se ha concedido período de gracia.



- La garantía fiduciaria puede cubrir hasta el 100% del crédito.
- El pago de los préstamos es en forma mensual, bajo la modalidad de cuota nivelada, salvo en casos de excepción, dispuesto por el comité de créditos de acuerdo a la naturaleza del proyecto.
- La labor de cobranza o de recuperación del crédito corresponde a los propios Bancos.
- El programa también contempla la modalidad de crédito solidario, aunque la misma no ha sido suficientemente utilizada.

2.2. Sistema Multiplicador de Microempresas Guatemaltecas (SIMME)

En la actualidad, el Gobierno no ha dado ningún apoyo a la pequeña y mediana empresa. Sin embargo, se enfocará el sector de la microempresa, tomando en cuenta que este sector es un mercado potencial para el fomento y desarrollo de la PYME. Sobre esta base, a continuación se describe lo que es este programa:

Es un programa masivo de apoyo integral al desarrollo económico y social de los microempresarios del sector informal urbano de todo el país, mediante la acción conjunta del Sector Público y de Organizaciones no Gubernamentales (ONGs). El programa proporciona asesoría a personas que normalmente no han podido ser sujetos de crédito de la Banca formal, por no estar en posibilidades de ofrecer las garantías reales que normalmente exigen los Bancos. La conducción del Programa está directamente a cargo de la Vice-Presidencia de la República, a través de la Secretaría Técnica de la Comisión Nacional para el Fomento de la Microempresa y la Pequeña Empresa. La ejecución misma de las acciones con el microempresario es llevada a cabo por las ONGs.

La filosofía básica del Programa responde a la necesidad de multiplicar sus medios de acción, que deben ser de carácter masivo puesto que el problema microempresarial tiene ese mismo carácter. Consecuentemente, la rapidez en el desarrollo y expansión de cobertura del Programa se convierte en otro de sus rasgos necesarios y característicos. En ese sentido, uno de los principales multiplicadores del sistema está constituido por los Asesores Microempresariales, que en un número de 171 trabajan (a noviembre de 1,989) en las ONGs que están ejecutando el Programa. Los asesores deben lograr en un año de trabajo 60 proyectos de inversión microempresarial con crédito aprobado; para lo cual su labor debe abarcar desde la identificación del microempresario hasta el seguimiento postcrédito, pasando por el diagnóstico de la microempresa, la elaboración y sustentación de la solicitud de crédito y la capacitación previa al financiamiento.

La intermediación financiera es efectuada por tres Bancos del Sistema Financiero Nacional, los cuales administran los fondos del Programa en calidad de fideicomisos. La aprobación o desaprobación de las solicitudes de crédito, que son presentadas por las ONGs, es efectuada a través de Comité de Créditos, conformados por representantes de los Bancos y las ONGs, previa labor de evaluación por parte de los Analistas de Créditos de los Bancos. Las garantías ofrecidas por los microempresarios son básicamente de tipo fiduciario (uno o dos codeudores). La tasa de interés aplicable a los créditos es la misma que rige para préstamos comerciales. Complementariamente, se proporcionan cursos de capacitación para el mejoramiento de la administración de microempresa y también, en materia técnico-productiva, esto a cargo del INTECAP. El programa viene preparando el establecimiento de mecanismos de apoyo al mercado y comercialización de productos microempresariales al mercado nacional e internacional.

2.2.1. Logros

A continuación se mencionarán algunos de los logros que obtuvo el SIMME, a nivel nacional:

En menos de dos años de existencia, el programa ha beneficiado con créditos a más de 8,000 microempresarios, siendo el monto promedio de los créditos de unos US\$ 1,350. cada uno. Los créditos concedidos han posibilitado la creación de nuevos puestos de trabajo, a razón de 1.2 empleos adicionales por crédito, en promedio. Evaluaciones externas al programa señalan que la mayoría de los microempresarios beneficiados han mejorado su alimentación, observándose un incremento en su consumo de proteínas.

Se ha demostrado que es posible un trabajo fecundo en favor de los pobres uniendo los esfuerzos del Gobierno y de las ONGs. Se está reorientando la atención de los Bancos hacia los microproductores del sector informal, que antes nunca pudieron ser sujetos de crédito del sistema financiero formal. Se está formando un importante contingente de personal calificado para continuar prestando apoyo técnico integral a los microproductores del sector informal.

Según información proporcionada por funcionarios del programa (SIMME), dan a conocer el total de créditos concedidos que a finales de 1,994 eran de 3,292, créditos atendidos, que en quetzales ascienden a 10,003,316, de los cuales Q. 7,277,415, se encuentran vigentes y el resto se encuentra vencido ascendiendo a la suma de Q.2,725,901, de esta cantidad el 21% se encuentra en cobro jurídico.

Según los estudios efectuados por el SIMME, que servirán para determinar el resultado del programa en relación con los salarios, una mayoría (63%) declaró haberle aumentado el salario a sus empleados, comparado con 35% que dijo no haberlo hecho.

También aquí el éxito de los primeros es ostensiblemente mejor que el de los segundos. La mitad (51%) lo habían hecho el año anterior, con un incremento que osciló entre 5 y 25%.

3. APOYO DE INSTITUCIONES INTERNACIONALES

3.1. Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)

Dentro de las instituciones internacionales que han apoyado a la PYME, se encuentra el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), a través del Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria en Centroamérica. Este programa surge en el año de 1987 con un convenio de la Comunidad Económica Europea, como una alternativa de apoyo a este sector, a nivel regional (Centroamérica y del Caribe).

3.1.1 Objetivo del programa

Contribuir al crecimiento de la pequeña y mediana industria manufacturera y agroindustrial, mediante la canalización de recursos financieros, asistencia técnica y capacitación.

3.1.2 Beneficiarios del programa

Podrán recibir los beneficios del programa, las empresa industriales que reúnan los siguientes requisitos.

1. Que la inversiones en maquinaria y equipo sean de:

- Hasta US\$ 25,000.00 para pequeña industria.
- De US\$ 25,001.00 a US\$ 250,000.00 para mediana industria.

Alternativamente al monto de inversiones en maquinaria, podrá considerarse el nivel de empleados, así:

- Hasta 30 empleados para pequeña industria.
 - Hasta 60 empleados para mediana industria.
2. Que hayan estado en operación por los menos dos años.
 3. Que su actividad productiva haya sido calificada por la Unidad Nacional de Asistencia Técnica del BCIE, como atendible dentro del programa.
 4. Se podrá financiar nuevas empresas, hasta por un monto equivalente al veinte por ciento (20%) de las colocaciones que cada Institución Financiera Intermediaria (IFI) haga a empresas existentes.

3.1.3 Subprogramas

Este programa cuenta con tres subprogramas, estos son: Subprograma Financiero, Subprograma de Asistencia Técnica y Subprograma de Capacitación.

3.1.3.1. Subprograma Financiero

Los créditos se canalizan a través de las entidades bancarias y sociedades financieras previamente calificadas por el BCIE, las que se les denomina Instituciones Financieras Intermediarias (IFIS), actualmente existen 10 instituciones, las cuales se enumeran a continuación:

- Banco del Agro, S.A.
- Banco del Café, S.A.
- Banco de Exportación, S.A.
- Banco de la Construcción, S.A.
- Banco Granai & Townson, S.A.
- Banco de Occidente, S.A.

- Banco Uno, S.A.
- Financiera Corplatin, S.A.
- Financiera de Capitales, S.A.

Las condiciones de los créditos son las siguientes:

3.1.3.1.1. Destino

Básicamente puede financiarse la compra de maquinaria y equipo y/o materia prima y otros insumos.

3.1.3.1.2 Monto Financiable

Para la pequeña industria: Hasta US\$ 50,000.00, ampliables a US\$ 75,000.00.

Para la mediana industria: Hasta US\$ 150,000.00, ampliable a US\$ 200,000.00.

3.1.3.1.3. Participación en el Financiamiento

Se podrá financiar hasta el 100% de las necesidades de financiamiento, cuando se trate de importaciones.

Para otras necesidades de Financiamiento:

- Para un primer préstamo hasta el 100%.
- Para el segundo, hasta 80%.
- Para los siguientes, hasta el 70%.

Los créditos adicionales a un mismo beneficiario, sólo podrán concederse si han sido cancelados totalmente los anteriores.

3.1.3.1.4. Modalidad de los Créditos:

- Previo acuerdo entre la IFI y el usuario de los recursos, los créditos se podrán otorgar bajo las siguientes modalidades:

- El usuario asume el riesgo cambiario. En este caso, el pago del principal e intereses se efectuará en USDólares y/o en moneda local por el equivalente a dólares de los Estados Unidos de América.
- El usuario no asume el riesgo cambiario, el cual es asumido por el BCIE. En este caso, los pagos se efectuarán en moneda local exclusivamente. **3.1.3.1.5.**

Plazo

- Para materia prima y otros insumos: Hasta dos (2) años, con período de gracia de hasta tres (3) meses.
- Para maquinaria y equipo: Hasta un máximo de 5 años incluyendo uno y medio de gracia.

3.1.3.1.6. Garantía

A criterio de las Instituciones Bancarias Intermediarias.

3.1.3.1.7. Tasa de interés para el Usuario Final

- Para los créditos que se formalicen asumiendo el riesgo cambiario los usuarios finales, la tasa de interés que ellos deberán pagar será igual al costo de los recursos más un diferencial para las Instituciones Intermediarias (IFIs); dicha tasa es revisable trimestralmente.
- Para los créditos que se formalicen sin riesgo cambiario para los usuarios finales, la tasa de interés la establece el BCIE en concordancia con la tasa de mercado que prevalezca y de acuerdo a sus propias políticas vigentes. Esta tasa también será revisable cada tres meses.

3.1.3.1.8. Origen de las Compras

Los bienes a adquirirse con los fondos del programa deben originarse en algunos de los siguientes países:

- Países miembros de la Comunidad Económica Europea (República Federal de Alemania, Francia, Dinamarca, Inglaterra, Irlanda, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Italia, Grecia, España y Portugal). Países Centroamericanos.
- Otros países autorizados por la CEE incluyendo el resto de América Latina.

3.1.3.2 Subprograma de asistencia técnica

- El subprograma de Asistencia Técnica tiene el propósito de prestar al pequeño y mediano industrial, un apoyo práctico en el manejo de su empresa a través de:
 - Una visión general del estado actual de su empresa destacando sus posibilidades de mejoramiento y desarrollo e indicando sus puntos débiles (Diagnóstico).
 - Asistencia Técnica puntual en áreas como:
 - Análisis de necesidades de crédito.
 - Administración Financiera.
 - Diseño y comercialización de productos.
 - Organización en planta.

3.1.3.3. Subprograma de Capacitación

Los beneficiarios de esta actividad son:

- Propietarios y/o personal directivo de las empresas beneficiarias del programa.
- Personal de instituciones gubernamentales, de cámaras, gremiales y otros organismos inmediatos al programa.

- Información general de su proyecto.

Los empresarios pueden buscar mayor información en los siguientes lugares:

- Bancos y Sociedades Financiera privadas del Sistema.
- Sección de Fideicomiso del Banco de Guatemala.
- Centro de Desarrollo Empresarial (CEDE).

5 APOYO DE ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES

Entre las instituciones que se han destacado por el apoyo que le ha brindado a la PYME, se puede mencionar la Fundación para el Desarrollo Económico y Social de Guatemala -FUNDES GUATEMALA-.

FUNDES GUATEMALA, es una fundación privada guatemalteca, sin fines de lucro, que promueve el desarrollo integral de pequeña y mediana empresa industrial y de servicio, con el apoyo de FUNDES SUIZA y otras instituciones privadas nacionales e internacionales.

Fue fundada en el año 1,987, cuya tarea principal ha sido convencer a los bancos comerciales de que los propietarios de pequeña y mediana empresa son clientes interesantes si preparan bien sus proyectos de inversión.

5.1. Cómo fortalece FUNDES el desarrollo de la empresa?

Promueve el desarrollo de dichas empresas por medio de programas que mejoran su productividad y nivel de ganancia, llevándola a generar productos o servicios

6.4.	Asesoría para el negocio	54
6.5.	Capacitación gerencial	54
7.	Programa de la Unión Europea, Eurocentro Guatemala y Fundesa	55
7.1.	La Fundación para el Desarrollo de Guatemala (FUNDESA)	55
7.2.	El Eurocentro Guatemala	56
7.2.1.	Asesoría	57
7.2.2.	Estudios y análisis	57
7.2.3.	Información y difusión	57
7.2.4.	Información	58
7.3.	Programa European community investment partners (ECIP)	58
7.3.1.	Contenido de la solicitud	59
8.	El programa Bolívar una respuesta para la PYME	61

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1.	Conclusiones	63
2.	Recomendaciones	64

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

análisis y si procede el préstamo, se solicita el avalúo correspondiente.

3. La institución financiera solicita el Avalúo con una empresa valuadora de su confianza. Al recibir el informe de la propiedad que se está poniendo en garantía, se procede a efectuar el análisis y posterior aprobación por parte del comité de créditos.
4. La institución financiera elabora en el que se formaliza el crédito, a través de escritura pública.
5. Luego se procede a desembolsar el préstamo ya sea a través de la cuenta de cheques o ahorros del solicitante. Si no tuviera cuenta, se procede a entregarle un cheque.

Las instituciones financieras suelen descontar del préstamo los gastos de escrituración, los que previamente le han sido comunicados.

1.3.3 Préstamo Prendario

El destino de los préstamos otorgados bajo esta modalidad, en general, tienen las mismas características tanto del fiduciario como del hipotecario. El plazo, el costo y el procedimiento de contratar un préstamo prendario es estrictamente igual al préstamo hipotecario. La única diferencia en cuanto a costo, es que en el hipotecario no siempre se aseguran las construcciones de la propiedad que se da en garantía. Por ejemplo, en una finca agrícola del 95% al 98% del valor está constituido por la tierra, sin embargo, en el préstamo prendario se tiene que asegurar el 100% del valor de la prenda dada en garantía.

1.3.4 Préstamos Mixtos

Esta es una de las modalidades en las que la PYME usualmente tiene más afluencia. En ésta se pueden combinar casi todas las garantías, la hipotecaria-fiduciaria,

hipotecaria-prendaria, fiduciaria-prendaria, con el propósito de encontrar las mejores opciones que respalden el préstamo. Las características del préstamo mixto son las mismas de las descritas con anterioridad.

2. APOYO DEL GOBIERNO.

2.1 ANTECEDENTES

La realidad social de Guatemala está caracterizada, entre otros, por la existencia de elevados niveles de subempleo, que en 1,987 alcanzaba el 47.7% de la Población Económicamente Activa del país. El desempleo, que en Guatemala es un fenómeno casi típicamente urbano, afectaba a un 12% de la PEA urbana en 1,987. Es así que la pobreza crítica; entendida como ingresos que no alcanzan para comprar una canasta básica de alimentos que cubra las necesidades energéticas del individuo, afecta por lo menos a un tercio de la población. Esta situación se produce en un contexto de creciente expansión demográfica de la fuerza laboral, la misma que se ha triplicado desde 1,950, haciendo más apremiante la necesidad de generar nuevas oportunidades de empleo.

El sector moderno de la economía se muestra insuficiente para absorber las disponibilidades de mano de obra. Se observa en ese sentido cierta imposibilidad de que, en el corto y mediano plazo, el sector pueda generar suficientes puestos de trabajo para absorber tanto los actuales excedentes de mano de obra como los nuevos contingentes laborales que se estarán incorporando al mercado de trabajo. Guatemala, al igual que los demás países de América Latina padece un conjunto de restricciones de origen interno y externo. La inversión total, tanto en valores absolutos como en proporción respecto PIB, se había reducido prácticamente a la mitad entre los años 1,978 y 1,986, llegando a ser la

de buena calidad y fortaleciendo su capacidad de competir en el mercado.

El programa ofrece las siguientes facilidades al pequeño y mediano empresario:

5.1.1. Diagnóstico de la empresa

Hace un análisis de la empresa para determinar como brindarle el mejor apoyo a través de sus servicios.

5.1.2. Acceso al financiamiento

- Elabora el proyecto de inversión para su empresa.
- Facilita el acceso a préstamos empresariales desde Q. 50,000.00 hasta Q.500,000.00.
- Complementa y refuerza la garantía que el empresario ofrece, hasta por el 50% de lo que exige el banco.
- Prepara y presenta la solicitud de crédito al banco.

5.1.3. Seguimiento y Evaluación del Desarrollo empresarial

- Evalúa el desempeño de la empresa para establecer prioridades en su desarrollo.
- Atiende oportunamente los problemas gerenciales de la empresa por medio de

una asesoría puntual y personalizada.

5.1.4. Capacitación y Apoyo al empresario

- Cursos de capacitación en las áreas funcionales de la empresa, principalmente en administración, finanzas, contabilidad, producción, mercadeo y personal.
- Consultoría en ciertas industrias, dada por expertos para solventar problemas específicos en su ramo.
- Contactos empresariales para ventas de productos y servicios y para compra de insumos y equipo.

5.2. Requisitos que se necesitan para desarrollar una empresa con FUNDES

5.2.1. El Empresario debe:

- Dedicar tiempo completo a su empresa o demostrar que constituye su principal fuente de ingreso.
- Tener el firme deseo de mejorar y fortalecer el desarrollo de su empresa.
- Tener como mínimo dos años de experiencia en la actividad a que se dedica su empresa.

5.2.2. La empresa debe:

- Ser industrial o de servicio.
- Ocupar 5 o más trabajadores permanentes.

6 APOYO DEL SECTOR PRIVADO

Una de las Organizaciones que ha sobresalido por el apoyo que ha brindado a la PYME y también a la microempresa es GÉNESIS EMPRESARIAL. Constituye una organización privada de desarrollo, no lucrativa, sin fines políticos ni religiosos. Perteneció a FUNDACIÓN TECNOLÓGICA, institución privada, autorizada por medio del Acuerdo Gubernativo No. 33-85 de fecha 22 de enero de 1,985, que tiene como propósito captar y difundir tecnología y promover el mejoramiento y calidad de vida de la población del país, canalizando asistencia técnica, educación, capacitación y otros servicios.

Fue creada en mayo de 1,988 con la finalidad de brindar asistencia financiera, capacitación gerencial y asesoría empresarial, para el fortalecimiento y desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Tiene como objetivo básico aumentar el ingreso de los empresarios, contribuir al crecimiento de los negocios, generar y fortalecer el empleo y en general, promover el desarrollo socioeconómico de la población objetivo, sus trabajadores y familias.

La alta recuperación y rotación del capital ha permitido a GÉNESIS expandir el programa con éxito, generar y fortalecer 5,630 empleos directos y beneficiar a 75,000

miembros de las unidades familiares de los empresarios y sus trabajadores.

En sus 51 meses de vida, GÉNESIS ha logrado una cobertura importante a nivel nacional, que está permitiendo llegar a 145 comunidades lejanas, y por tanto, atender a empresarios que han estado a la espera de apoyos que les permitan fortalecerse y hacer crecer sus negocios para beneficio de sus familias y comunidades.

Para cumplir con estos objetivos, GÉNESIS EMPRESARIAL, ofrece al empresario los siguientes servicios:

6.1. Línea de crédito

Que consiste en el otorgamiento de préstamos de corto plazo, que pueden renovarse tan pronto se cancela el préstamo anterior.

Se van otorgando en forma escalonada, de acuerdo a las necesidades de los negocios y al cumplimiento del empresario, bajo las modalidades de préstamos individuales y en grupos solidarios, cuyo sistema facilita el acceso del empresario a la asistencia crediticia con requisitos y garantías mínimas y una entrega ágil y oportuna.

Los préstamos que ofrece GÉNESIS, se pueden clasificar, como Individuales y grupales, para los cuales se necesita lo siguiente:

6.2. Préstamos individuales

- Tener un negocio funcionando en un lugar fijo de trabajo.
- Que el negocio tenga un dueño principal.
- Tener cédula de vecindad.
- Tener deseo de progresar.
- Que el negocio tenga potencial de crecer con inversiones de capital pequeño.

- Estar dispuesto a recibir asesoría y capacitación.

6.3. Préstamos grupales

- Formar un grupo de un mínimo de 4 empresarios y de un máximo de 8.
- Que los miembros del grupo tengan negocios independientes.
- Elegir un coordinador entre los miembros.
- Que todos los miembros se garanticen solidariamente entre sí ante GÉNESIS EMPRESARIAL.
- Tener deseo de progresar.
- Estar dispuesto a recibir asesoría y capacitación.

Dichos préstamos están orientados a la producción de bienes, prestación de servicios y comercio y se destinan para capital de trabajo y compra de activos fijos.

6.4. Asesoría para el negocio

Que proporciona en el negocio para solucionar problemas particulares de cada microempresa.

6.5. Capacitación Gerencial

Que se facilita a través de cursos cortos, en las áreas de administración, contabilidad, costos, finanzas y ventas, para que el empresario se desarrolle gerencialmente.

Además, GÉNESIS, vincula a los empresarios:

- Con bancos privados, para que en el futuro puedan obtener préstamos mayores; y

- Con otros empresarios para buscar soluciones a problemas comunes.

7. PROGRAMA DE LA UNIÓN EUROPEA, EUROCENTRO GUATEMALA Y FUNDESA

La Unión Europea ha manifestado un fuerte interés en desarrollar y mantener relaciones de cooperación entre América Latina y Europa, disponiendo de un conjunto de instrumentos de apoyo y promoción de la cooperación empresarial.

AL-INVEST es un programa de la Unión Europea que favorece al acercamiento y las transferencias de tecnología, pericia profesional y financiamiento, entre empresas europeas y guatemaltecas, a través de:

- Creación de Eurocentros de cooperación empresarial; acercamiento entre empresas por medio de redes de información;
- Promoción de encuentros empresariales.

Para que la Unión Europea pudiera trabajar con todo tipo de empresas, tuvo que calificar a una institución que fuera la facilitadora entre los empresarios guatemaltecos y europeos, fue así como seleccionó a FUNDESA.

7.1. La Fundación para el Desarrollo de Guatemala (FUNDESA)

La Fundación para el Desarrollo de Guatemala, es una organización privada, no lucrativa y secular. Tiene como principal objetivo promover el desarrollo del país para lograr el bienestar de todos los guatemaltecos dentro de un marco de legalidad, libertar y

pleno respeto por los derechos humanos.

FUNDESA ha aglutinado las actividades más representativas del sector empresarial en el comercio, industria y de servicio, para dirigir y desempeñar sus actividades en las áreas de:

- Promoción de inversiones;
- Apoyo al Comercio Exterior;
- Imagen del país;

FUNDESA tiene ganado su posicionamiento en Guatemala como catalizador y facilitador interinstitucional, promoviendo las inversiones extranjeras a través del programa Guatemala Business Center -GBC- atendiendo a inversionistas, identificando a socios potenciales, colaborando en misiones empresariales y editando publicaciones especializadas en comercio e inversiones.

FUNDESA tiene capacidad de acceso a gran cantidad de sectores productivos del país (bienes raíces, agro, calzado, comercio, pesca, textil, banca, y otros) garantizando al empresario extranjero la concretización de sus proyectos en Guatemala.

7.2. El Eurocentro Guatemala

Es una organización bajo la sombrilla de FUNDESA que tiene como función promover y ejecutar las actividades del programa AL-INVEST fomentando la cooperación empresarial entre Europa y América Latina.

El Eurocentro Guatemala, utilizará la experiencia, capacidad y solidez de la Unión Europea y FUNDESA, para el desarrollo de coinversión entre empresarios europeos y guatemaltecos.

El Eurocentro Guatemala, brinda los siguientes servicios:

7.2.1. Asesoría

- Identificación de oportunidades de coinversión.
- Selección de socios.
- Poner en contacto a socios potenciales.
- Atención personalizada al inversionista.
- Servicios de enlace interinstitucionales.
- Cooperación industrial por medio de subcontratación.
- Encuentros empresariales y ruedas de negocio.
- Acceso y fuentes de financiamiento.

7.2.2. Estudios y Análisis

- De factibilidad.
- De mercado.
- Macroeconómicos.
- Legales.

7.2.3. Información y Difusión

- Acceso a las redes.
- Acceso a Bases de Datos especializadas.
- Correo electrónico.
- Servicios de información y difusión (Boletines).

7.2.4. Información

- Seminarios informativos.
- Cursos especializados.
- Desarrollo de Calidad Total.

7.3. PROGRAMA EUROPEAN COMMUNITY INVESTMENT PARTNERS (ECIP)

Como resultado de las acciones del Eurocentro Guatemala en la identificación de oportunidades de inversión y promoción de coinversiones, el financiamiento es un elemento clave para la concretización de estas iniciativas.

Por medio del Eurocentro Guatemala, los inversionistas guatemaltecos que buscan cooperación empresarial con Europa podrán utilizar los servicios financieros del Programa ECIP, un instrumento financiero, rápido, sencillo y eficaz para apoyar todo el proceso de coinversión.

Aunque la cooperación entre la Comunidad Europea (CE) y los países en vías de desarrollo conlleva riesgos, en la mayoría de los casos se trata de una colaboración sumamente beneficiosa para cada una de las partes. La condición indispensable del éxito se halla en la minuciosa preparación del proyecto.

La CE ofrece su ayuda a las cámaras de comercio, a las federaciones industriales y a organismos análogos para que identifiquen las oportunidades de proyectos de empresas conjuntas y pongan en contacto a los socios potenciales. Por otra parte, CE otorga ayuda

a empresas europeas y de los países elegibles, tanto para la realización de los estudios previos a la creación de una empresa conjunta, como para financiación parcial de las necesidades de capital o cuasi-capital, del proyecto de inversión.

El objetivo político de la Comunidad Europea es el de fomentar el desarrollo en los países del Asia, de América o de la región Mediterránea donde se lleva a cabo el proyecto de inversión. Por ello se analizan las solicitudes en función de la rentabilidad del proyecto de inversión y de su contribución al desarrollo del país en cuestión. También ofrece su ayuda financiera, pero no se entromete en los proyectos: las empresas guardan el control absoluto de sus operaciones.

El programa ECTP es un instrumento simple, rápido y eficaz que ofrece 4 “facilidades” para apoyar las sucesivas fases de creación y de funcionamiento de la empresa conjunta. Este programa se dirige muy especialmente a las pequeñas y medianas empresas; sin embargo, también tienen acceso a él las grandes empresas, siempre y cuando sus proyectos presenten un interés particular para el desarrollo del país.

7.3.1. Contenido de la solicitud

Aunque cada proyecto tenga características únicas, como norma general conviene presentar la siguiente información:

7.3.1.1. Identificación de proyectos y de los socios potenciales (Facilidad 1)

- Descripción del organismo que presenta la solicitud y de las empresas a las que representa.
- Descripción de la operación para la que se solicita la ayuda.
- Calendario detallado para la ejecución de las acciones previstas.

- Costos presupuestados para la operación.

7.3.1.2. Operaciones previas a la creación de una empresa conjunta (Facilidad 2)

- Información básica sobre la empresa que presenta la solicitud, incluyendo sus datos financieros.
- Estrategia comercial en la que se integra el proyecto de inversión.
- Descripción del proyecto de inversión que se pretende llevar a cabo.
- Calendario de ejecución de las acciones a realizar.
- Desglose del presupuesto de la operación para la que se solicita la ayuda

7.3.1.3. Financiamiento de las necesidades de capital (Facilidad 3)

- Información detallada sobre los socios.
- Descripción de la inversión (sector, mercado, volumen, proyecciones financieras).
- Estudios de factibilidad de la inversión desde el punto de vista técnico, económico, financiero y de la reglamentación (suelen ser los informes financieros por vía de la facilidad 2 pero no es obligatorio haber utilizado previamente las ayudas ECIP).
- Monto de la participación requerida a la CE y estructura financiera adoptada para la empresa conjunta.

7.3.1.4. Desarrollo de los recursos humanos (Facilidad 4)

- Descripción de la empresa conjunta de nueva creación o preexistencia.
- Descripción de la acción que debe financiarse.

- Programa de trabajo.
- Desglose del presupuesto.

El Eurocentro Guatemala, inició un plan piloto a finales del año de 1,992 e inició sus operaciones el cinco de Junio de este año, actualmente tiene 26 proyectos para promover a nivel Centro Americano y Europeo; en este mercado Europeo existen redes las cuales son denominadas copecos, dentro de las cuales están 187 instituciones dispuestas a invertir en Guatemala.

8 EL PROGRAMA BOLÍVAR UNA RESPUESTA PARA LA PYME

En el nuevo orden económico internacional de globalización, regionalización y fuerte puja de mercado, América Latina tiene la ineludible obligación de recorrer caminos que garanticen su desarrollo, que le permita retomar el crecimiento, mejorar el clima de inversión en actividades productivas, y en general, optimizar esfuerzos para que los ajustes estructurales se orienten a potenciar la base productiva.

El cambio en las relaciones comerciales con el mundo es dramático y los mayores y mejores niveles de competitividad determinan el éxito o fracaso de la gestión económica de cualquier país. De allí que el desarrollo tecnológico, la integración, la innovación y la competitividad forman parte de la agenda prioritaria de la región, porque, a todas luces, quien no sea competitivo, se trate de productores, investigadores, o banqueros, no sólo no ocupará un espacio en el mundo del año 2000, sino que, irremediamente, habrá

renunciado a sus mercados del presente

Sin embargo, el panorama paradójicamente es altamente fértil para el desarrollo de negocios innovadores. Cada vez más, quienes abordan el tren de los nuevos tiempos confían en su creatividad para el establecimiento de negociaciones rentables y productivas en el futuro a mediano y largo plazo.

De allí que el momento es clave para la acción del Programa Bolívar, un instrumento eficaz a la hora de promover las oportunidades de negocio que ofrece una región de innumerables potencialidades económicas. El Programa entiende que la necesidad de mercados ampliados y los procesos de integración están creando una nueva dimensión de negocios a través de las fronteras con asociaciones de empresas de distintos países, en particular con la pequeña y mediana empresa como actores principales.

El Programa Bolívar es una organización internacional no gubernamental y de carácter regional creada en 1992 con el respaldo de todos los gobiernos Latinoamericanos y el Banco Interamericano para el Desarrollo (BID) y como tal, posee personería jurídica con carácter de derecho privado. En su Junta Directiva concurren personalidades -no instituciones- del más alto perfil técnico empresarial, científico-tecnológico y financiero. Está orientada a desarrollar, de forma simultánea, la integración tecnológica regional y la innovación y la competitividad industrial de América Latina y el Caribe.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

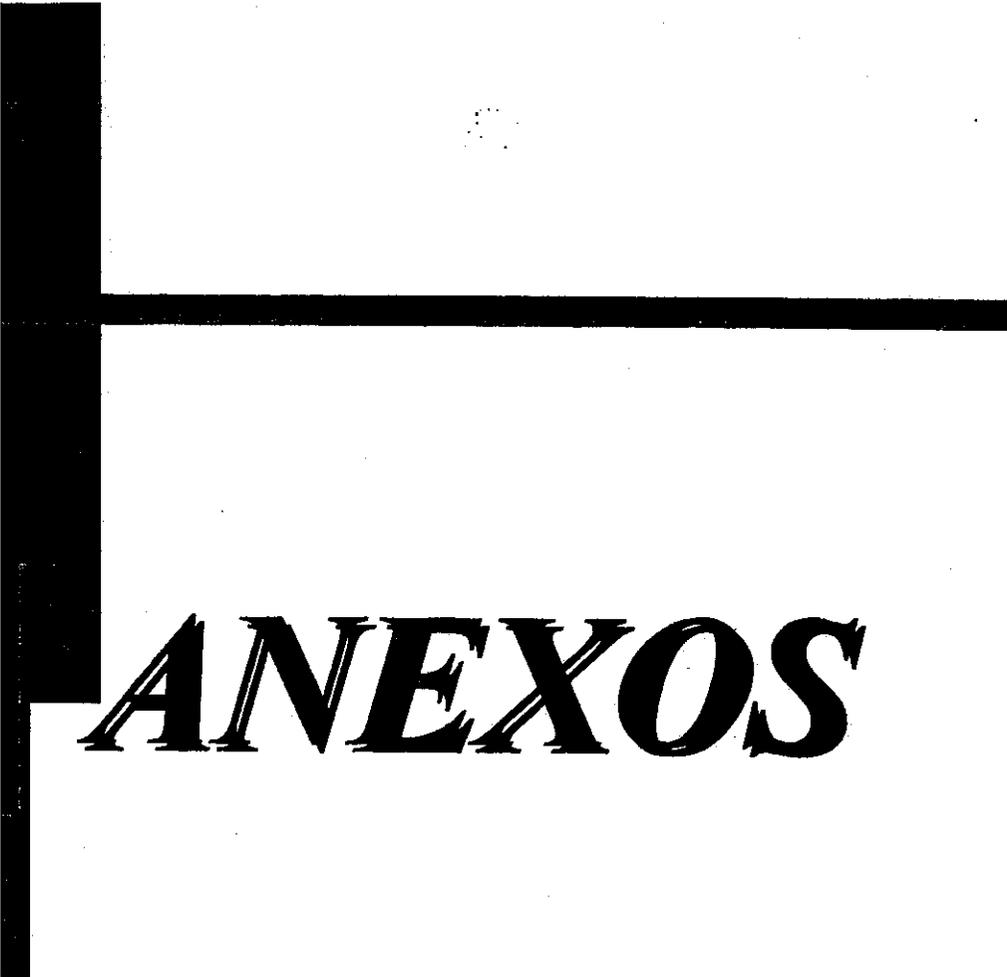
1. CONCLUSIONES

1. La administración y dirección de la pequeña y mediana empresa guatemalteca está basada en la experiencia de sus gerentes o propietarios; por esta razón, se descuidan y no se aplican herramientas modernas que facilitan la adecuada administración y control de los recursos físicos, financieros y humanos de estas empresas.
2. En la actualidad el sistema bancario guatemalteco se ha incrementado con 33 instituciones, mientras que el mercado de clientes permanece constante y la opción más usual de la mayoría de bancos ha sido la de diversificar sus servicios, pero son muy pocos los que buscan en la pequeña y mediana empresa un nicho de mercado que les permita ampliar sus operaciones.
3. No existe una legislación que permita al sistema bancario tener una mayor flexibilidad hacia la pequeña y mediana empresa, aunado a la carencia de infraestructura apropiada en los bancos para la orientación, análisis y seguimiento de los créditos otorgados a este sector.
4. Los pequeños y medianos empresarios han tenido el tabú que en los bancos se atienden únicamente a las grandes empresas, aún cuando dispongan de una buena relación de cuentahabientes con estas instituciones, perdiendo quizá la oportunidad de acceder directamente al financiamiento bancario.

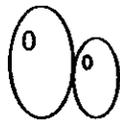
2. RECOMENDACIONES

1. Que la pequeña y mediana empresa se organice en agrupaciones gremiales para que de esta forma tenga una mayor presencia en el mercado y una mayor oportunidad de capacitación, asesoría, asistencia técnica y financiamiento.
2. Que el gobierno demuestre su voluntad política en la creación de programas e instituciones encargadas de incentivar, orientar, capacitar y financiar a la pequeña y mediana empresa, debido a que la mayor atención ha estado en los programas dirigidos a los microempresarios, descuidándose este importante sector.
3. El gobierno debe crear el marco legal para que el sistema bancario oriente su atención hacia la pequeña y mediana empresa, para encausar el financiamiento a este sector. Este aspecto legal podría estar encaminado a establecer que todo crédito que sea otorgado a la pequeña y mediana empresa no esté sujeto a requerimientos mínimos de capital y/o sea tomado como inversiones obligatorias.
4. Que el sistema bancario modifique cuatro aspectos que se consideran fundamentales para una atención adecuada hacia la pequeña y mediana empresa, estos son:
 - Un sistema de análisis de crédito que responda a las características propias del sector de la pequeña y mediana empresa.
 - Una mayor flexibilidad en cuanto a las garantías, dándole prioridad a la prendaria, que es de fácil pignoración y que representa un alto valor de uso para el empresario.
 - Una mejor relación de comunicación y confianza entre el agente de crédito y el cliente.

- Nuevos sistemas de control y de seguimiento de cartera, apoyados con programas de asistencia técnica y capacitación.
5. Que este trabajo constituya una fuente de consulta para el empresario que desea acceder al financiamiento bancario, ya que aquí se condensan los tipos de crédito que se ofrece, los requisitos, documentación y el procedimiento de otorgamiento y desembolso de los mismos.
 6. Que el empresario se involucre directamente con el sistema bancario y que no recurra a personas o a instituciones de dudosa credibilidad en su gestión de crédito, quienes al final representan una alta carga financiera.
 7. Que el empresario recurra a las distintas opciones de acceso al financiamiento bancario que aparecen en este trabajo y que se informe más detenidamente de los programas de financiamiento y asesoría denominados Eurocentros y Bolívar, ya que estos representan las últimas opciones de financiamiento que a través del sistema bancario se otorgan a los pequeños empresarios.



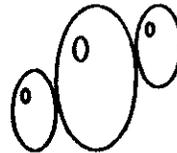
ANEXOS



ANEXO 1



- ANALISIS DE
ESTADOS
PATRIMONIALES



ANEXO 1

DIVISION ANALISIS DE CREDITO

FECHA OCTUBRE DE 1995

ANALISIS FINANCIERO

En Base a

estado patrimonial de:

JULIO E. JEMPLO

Funge como:

DEUDOR

Referido al:

18/10/95

Monto solicitado: Q. 15,000.00

Plazo: 3 ANOS

ACTIVO

PASIVO

Caja y Bancos	Q.	100.00	0.2%	Pmos. bacarios a L. plazo	Q.		0.0%
Cuentas por Cobrar	Q.	300.00	0.7%	Pmos. bacarios a C. plazo	Q.		0.0%
Mercaderías	Q.	15,000.00	35.4%	Cuentas por Pagar	Q.	10,000.00	23.6%
Cultivos	Q.	-	0.0%	Otros Pasivos	Q.		0.0%
Ganado	Q.	-	0.0%				
Inversiones	Q.	-	0.0%				
Mobiliario, Maq. y Equipo	Q.	5,000.00	11.8%	PASIVO TOTAL	Q.	10,000.00	23.6%
Inmuebles	Q.	15,000.00	35.4%				
Vehículos	Q.	-	0.0%	PATRIMONIO	Q.	32,400.00	76.4%
Otros activos	Q.	7,000.00	16.5%				
	Q.	<u>42,400.00</u>	100.0%		Q.	<u>42,400.00</u>	100.0%

INDICES FINANCIEROS

RELACION DE INGRESOS Y EGRESOS

Liquidez inmediata	Q.	<u>0.04</u>	Ingresos anuales	Q.	<u>30,000.00</u>
Solvencia	Q.	<u>1.54</u>	Egresos anuales	Q.	<u>24,000.00</u>
Solidez	Q.	<u>4.24</u>	Disponibilidad anual	Q.	<u>6,000.00</u>
Endeudamiento	Q.	<u>0.235849057</u>	Disponibilidad mensual	Q.	<u>500.00</u>

PASIVOS CONTINGENTES: NO PRESENTA

INFORME FINANCIERO

CAPACIDAD DE PAGO: DEFICIENTE Según disponibilidad, la cual le es insuficiente para cubrir capital e intereses.

SITUACION FINANCIERA: DEFICIENTE Según patrimonio, el cual no presenta ninguna solidez.

GRUPO FINANCIERO MIKEY MOUSE
DEPARTAMENTO DE ANALISIS DE CREDITO
ANALISIS FINANCIERO DE: EJEMPLO Y ASOCIADOS

BALANCE GENERAL

ACTIVO				
CIRCULANTE	EN QUETZALES 31-12-92	%	EN QUETZALES AL 30-12-93	%
Caja y Bancos	36,120.65	4.98%	67,448.68	5.10%
Stas. por Cobrar	210,865.11	29.06%	662,783.20	50.08%
Stas. por Cob. Afil.		0.00%		0.00%
Inventarios terminados	305,186.50	42.06%	202,367.74	15.29%
Otros inventarios		0.00%		0.00%
Otros Activos Circulantes	0.00	0.00%	0.00	0.00%
	0.00		0.00	
TOTAL ACTIVO CIRC.	552,172.26	76.11%	932,599.62	70.47%
Stas. por Cob. L/P		0.00%		0.00%
FIJO				
Inversiones	6,700.00	0.92%	6,700.00	0.51%
Terrenos		0.00%		0.00%
Edificios e Inst.	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Propiedad Planta y Equipo		0.00%		0.00%
Vehículos	111,576.25	15.38%	318,537.83	24.07%
Mobiliario y Equipo	33,535.26	4.62%	52,065.85	3.93%
Material de consulta	21,529.60	2.97%	13,529.60	1.02%
Otros Activos Fijos	0.00	0.00%	0.00	0.00%
(-) Dep. Acum.		0.00%		0.00%
TOTAL ACTIVO FIJO	173,341.11	23.89%	390,833.28	29.53%
DIFERIDO				
Stos. de Org.	0.00	0.00%	0.00	0.00%
(-) Amortización Acum	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otros Activos Diferidos		0.00%		0.00%
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	0.00	0.00%	0.00	0.00%
ACTIVO TOTAL	725,513.37	100.00%	1,323,432.90	100.00%
PASIVO CIRCULANTE				
Préstamos Bancarios	0.00	0.00%	100,000.00	7.56%
Cuentas x pagar	14,729.62	2.03%	121,796.92	9.20%
Acreedores	220,050.02	30.33%	271,178.37	20.49%
Otras cuentas por pagar	129,840.39	17.90%	104,176.49	7.87%
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	364,620.03	50.26%	597,151.78	45.12%
PASIVO A LARGO PLAZO	0.00	0.00%	0.00	0.00%
PASIVO DIFERIDO	0.00	0.00%	0.00	0.00%
PASIVO TOTAL	364,620.03	50.26%	597,151.78	45.12%
CAPITAL Y RESERVAS				
Cap. Pagado/Patrimonio	5,000.00	0.69%	5,000.00	0.38%
Reservas (+revaluación)	18,372.50	2.53%	36,642.04	2.77%
Superav/Deficit Acum.	159,550.58	21.99%	337,517.84	25.50%
Util/Pérdida Ejercicio	177,967.26	24.53%	347,121.24	26.23%
TOTAL CAPITAL Y RESER.	360,890.34	49.74%	726,281.12	54.88%
PASIVO MAS CAPITAL	725,510.37	100.00%	1,323,432.90	100.00%

ESTADO DE RESULTADOS	DEL: 1-1-92.	DEL: 1-1-93	AL: 31-12-92	AL: 31-12-93
VENTAS NETAS	2,281,330.50	100.00%	2,549,884.40	100.00%
(-) Costo de Producción	1,026,598.72	45.00%	1,059,709.69	41.56%
Ganancia Bruta ventas	1,254,731.78	55.00%	1,490,174.71	58.44%
(-) Gts. de Operacion	964,575.08	42.28%	988,309.61	38.76%
Gan. (Perd.) Operacion	290,156.70	12.72%	501,865.10	19.68%
Otros Ingresos (Gastos)	(6,317.37)	-0.28%	(14,677.40)	-0.58%
Utilidad del Ejercicio	283,839.33	12.44%	487,187.70	19.11%
(-) Impuesto s/Renta	109,872.07	4.82%	140,066.46	5.49%
Utilidad Neta	173,967.26	7.63%	347,121.24	13.61%

INDICES FINANCIEROS:

LIQUIDEZ:

Capital de trabajo	187,552.23	335,447.84
Liquidez Inmed. (P.Acida)	0.68	1.22
Solvencia	1.51	1.56

APALANCAMIENTO:

Solidez	1.99	2.22
Endeudamiento	50.26%	45.12%
Propiedad	50%	55%

ACTIVIDADES:

Rotacion Ctas. x Cobrar	10.82	3.85
Rotación Activo Fijo	13.16	6.52
Rotación Activo Total	3.14	1.93
Rotacion de Inventario	0.69	3.28

RENTABILIDAD:

Rentabilidad Activo Total	23.98%	26.23%
Rentabilidad s/ventas	8%	14%
Rentabilidad capital	48%	48%

GUATEMALA, OCTUBRE DE 1995

PATO LUCAS
ANALISIS DE CREDITO

BIBLIOGRAFIA

1. Argueta López, Sergio Rolando, **Evaluación Crítica de la Ley de Fomento de la Microempresa, sus efectos en la Economía guatemalteca y resultados del programa SIMME, 1987-1990**, Octubre 1988.
2. Clemens, J.H., **Balance Sheets And The Lending Banker (El Balance y el Crédito Bancario)**, editorial Aguilar, Segunda Edición, Madrid, 1962.
3. Recopilación **Apuntes de Técnicas de Investigación Documental**, Universidad de San Carlos de Guatemala, Febrero 1987, Guatemala.
4. Recopilación **Aspectos Generales para Elaborar una Tesis Profesional o una Investigación Documental**, Universidad de San Carlos de Guatemala, Febrero 1992, Guatemala.
5. Recopilación de **Leyes Bancarias y Financieras de Guatemala**, Cuarte Edición, Publicaciones del Banco de Guatemala, 1974..
6. Rodríguez Leonardo, **Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña empresa**, editorial South-Western Publishing Co., Cincinnati, 1980, Ohio, U.S.A.
7. **Seminario Regional Sobre: Política Industrial y Financiera para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria Centroamericana**, San Salvador, 1993.

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

8. **Siglo Veintiuno, sección Pulso "El financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa", publicado el día martes, 17 de octubre de 1,995.**
9. **Vicepresidencia de la República, Programa Nacional de Microempresas, Guatemala, C.A., Sistema Multiplicador de Microempresas SIMME, documento de presentación del programa, Guatemala, 1990. 40 p.**
10. **Viscione, Jerry A. "Análisis Financiero, principios y métodos", México: Editorial Limusa, S.A. de C.V. quinta edición, 1987**
11. **Weston J. Fred, Finanzas, editorial El Ateneo, Segunda Edición, Buenos Aires, Argentina.**