



Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ingeniería
Escuela de Ingeniería Civil

GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CIVIL DE INTERÉS COMUNITARIO

Selvin Eduardo Tax Yal

Asesorado por el Ing. Rudy Artemio Chután Muñoz

Guatemala, agosto de 2012

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERÍA

**GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE
INFRAESTRUCTURA CIVIL DE INTERÉS COMUNITARIO**

TRABAJO DE GRADUACIÓN

PRESENTADO A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE INGENIERÍA
POR

SELVIN EDUARDO TAX YAL

ASESORADO POR EL ING. RUDY ARTEMIO CHUTÁN MUÑOZ

AL CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

INGENIERO CIVIL

GUATEMALA, AGOSTO DE 2012

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE INGENIERÍA



NÓMINA DE JUNTA DIRECTIVA

DECANO	Ing. Murphy Olympo Paiz Recinos
VOCAL I	Ing. Alfredo Enrique Beber Aceituno
VOCAL II	Ing. Pedro Antonio Aguilar Polanco
VOCAL III	Ing. Miguel Ángel Dávila Calderón
VOCAL IV	Br. Juan Carlos Molina Jiménez
VOCAL V	Br. Mario Maldonado Muralles
SECRETARIO	Ing. Hugo Humberto Rivera Pérez

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

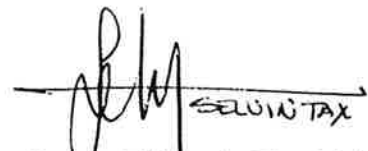
DECANO	Ing. Murphy Olympo Paiz Recinos
EXAMINADOR	Ing. William Ricardo Yon Chavarria
EXAMINADOR	Ing. Marco Antonio García Díaz
EXAMINADOR	Ing. Carlos Salvador Gordillo García
SECRETARIA	Inga. Marcia Ivónne Véliz Vargas

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

En cumplimiento con los preceptos que establece la ley de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a su consideración mi trabajo de graduación titulado:

GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CIVIL DE INTERÉS COMUNITARIO

Tema que me fuera asignado por la Dirección de la Escuela de Ingeniería Civil, el 7 de febrero de 2011.



Selvin Eduardo Tax Yal

Guatemala, abril de 2012


Licenciado
Manuel Maria Guillen
Jefe del Departamento de Planeamiento
Facultad de Ingeniería, Usac
Guatemala


Respetable Licenciado,

Por medio de la presente le informo a usted que he asesorado y revisado el informe de trabajo de graduación titulado "**GESTION DE FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CIVIL DE INTERÉS COMUNITARIO**" el cual fue realizado por el estudiante universitario Selvin Eduardo Tax Yal, de la carrera de ingeniería civil.

Dicho trabajo cumple con lo establecido y reconociendo la importancia del tema, doy mi respectiva aprobación, agregando que lo encuentro completamente satisfactorio.

Sin otro particular me suscribo de usted atentamente,


Ing. Rudy Artemio Chután Muñoz
Asesor





UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA CIVIL
www.ingenieria-usac.edu.gt



Guatemala,
13 de abril de 2012

Ingeniero
Hugo Leonel Montenegro Franco
Director de la Escuela de Ingeniería Civil
Facultad de Ingeniería
Presente

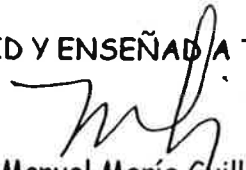
Estimado Ing. Montenegro.

Le informo que he revisado el trabajo de graduación **GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CIVIL DE INTERÉS COMUNITARIO**, desarrollado por el estudiante de Ingeniería Civil Selvin Eduardo Tax Yal, quien contó con la asesoría del Ingeniero Rudy Artemio Chutan Muñoz.

Considero este trabajo bien desarrollado y representa un aporte para la comunidad del área y habiendo cumplido con los objetivos del referido trabajo doy mi aprobación al mismo solicitando darle el trámite respectivo.

Atentamente,

ID Y ENSEÑADA TODOS


Lic. Manuel María Guillén Salazar
Jefe del Departamento de Planeamiento
Manuel María Guillén Salazar
ECONOMISTA
Colegiado No. 4758



/bbdeb.

Más de 130 Años de Trabajo Académico y Mejora Continua





UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA CIVIL
www.ingenieria-usac.edu.gt



El director de la Escuela de Ingeniería Civil, después de conocer el dictamen del Asesor Ing. Rudy Artemio Chutan Muñoz y del Jefe del Departamento de Planeamiento, Lic. Manuel María Guillén Salazar al trabajo de graduación del estudiante Selvin Eduardo Tax Yal, titulado **GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CIVIL DE INTERÉS COMUNITARIO**, da por este medio su aprobación a dicho trabajo.


Ing. Hugo Leonel Montenegro Franco


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
ESCUELA DE INGENIERIA CIVIL
DIRECTOR
FACULTAD DE INGENIERIA

Guatemala, agosto de 2012.

/bbdeb.



El Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer la aprobación por parte del Director de la Escuela de Ingeniería Civil, al trabajo de graduación titulado: **GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CIVIL DE INTERÉS COMUNITARIO**, presentado por el estudiante universitario **Selvin Eduardo Tax Yal**, autoriza la impresión del mismo.

IMPRÍMASE.



Ing. Murphy Olympo Paiz Recinos
Decano

Guatemala, agosto de 2012



/cc

ACTO QUE DEDICO A:

- Dios** Por todas las bendiciones derramadas en el transcurso de mi vida, permitirme tener el apoyo de mi familia y por ser la luminaria de mi camino.
- Mis padres** Ovidio Tax y Rosalba Yal, con mucho amor, cariño y un agradecimiento muy profundo por sus sacrificios.
- Mi hermano** Mynor Tax, por su apoyo incondicional, comprensión y cariño.
- Mi esposa** Kely Umul, por todo su amor y ser una de las personas más importantes de mi vida.
- Mis tíos** Quienes han sido una gran motivación a seguir adelante y lograr mi triunfo.
- Mis abuelos** Por sus sabios consejos, apoyo incondicional y cariño cuando más lo necesité.
- Mis compañeros** Por el apoyo brindado en todo momento de estudio en la facultad.
- Mi familia y amigos en general**

AGRADECIMIENTOS A:

**Universidad de San Carlos
de Guatemala**

Especialmente a la Facultad de Ingeniería, por mi formación y el orgullo de ser parte de la gran familia san carlista.

Mis padres

Por su amor y sacrificios para brindarme siempre lo mejor. Que este logro sea una recompensa a todos sus esfuerzos.

Mi hermano

Por su cariño, apoyo y todos los momentos que hemos compartido.

Mis tíos

Por el afecto, interés y atenciones que siempre han manifestado hacia mí.

**Ing. Edgar Nehemías
Monterroso Pérez
(q.e.p.d.)**

Por sus sabios consejos, amistad y por ser mi inspiración profesional más grande hasta la actualidad.

**Ing. Rudy Artemio Chután
Muñoz**

Por su amistad y la asesoría brindada para la realización del presente.

Mis amigos

Por compartir conmigo buenos y malos momentos en el transcurso de mi preparación.

1.3.7.	Financiamiento por medio de los inventarios	21
1.4.	Financiamiento a largo plazo.....	22
1.4.1.	Hipoteca	22
1.4.2.	Bonos	25
1.4.3.	Arrendamiento financiero.....	27
2.	OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO.....	31
2.1.	Municipalidades - INFOM	31
2.1.1.	Solicitud.....	33
2.1.2.	Amortización e intereses.....	34
2.2.	FONAPAZ	35
2.2.1.	Programas	36
2.2.1.1.	PROVIMI.....	36
2.2.1.2.	ISE-OPEP	37
2.2.1.3.	NPGA-JAPÓN.....	37
2.3.	FOGUAVI	38
2.3.1.	Programas	39
2.3.2.	Tipos de soluciones habitacionales	41
2.3.3.	Diseño típico de vivienda	43
2.4.	FODIGUA.....	48
2.4.1.	Solicitud.....	49
2.5.	SOSEP.....	51
2.6.	Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda.....	52
2.7.	Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social	54
2.8.	Otras entidades	56
3.	OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PRIVADO	57
3.1.	Bancos de sistema	57
3.1.1.	Características del sistema bancario	58

3.2.	Grupos financieros.....	61
4.	OPCIONES DE FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL.....	63
4.1.	Unión Europea.....	63
4.1.1.	Elegibilidad de los solicitantes, quién puede presentar una solicitud?	65
4.1.2.	Asociaciones y elegibilidad de los socios	66
4.1.2.1.	Entidades colaboradoras.....	66
4.1.2.2.	Subcontratistas.....	67
4.1.3.	Acciones elegibles, acciones para las que se puede presentar una solicitud	67
4.1.4.	Duración.....	67
4.1.5.	Cobertura geográfica.....	68
4.1.6.	Tipos de acciones	68
4.1.7.	Tipos de actividades.....	69
4.1.8.	Donde y como enviar las solicitudes	71
4.1.9.	Dirección para la entrega de documentación	72
4.1.10.	Criterios de evaluación.....	72
4.2.	USAID.....	74
4.2.1.	Ciclos de estrategia, financiamiento y, desarrollo de programa.....	76
4.2.2.	Propuestas no solicitadas	78
4.3.	Embajadas estatales.....	79
4.4.	UNICEF	82
4.5.	Banco centroamericano de integración económica - BCIE	83
4.6.	Banco interamericano de desarrollo - BID.....	86
4.6.1.	Estructura.....	86
4.6.2.	Objetivos	87
4.7.	PNUD	88

4.8.	Banco mundial.....	93
4.9.	Otras entidades.....	96
4.9.1.	Wal-Mart Centroamérica.....	96
5.	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PROYECTO	99
5.1.	Qué es y para qué sirve un perfil de proyecto	99
5.2.	Contenido del perfil	103
5.3.	Forma de presentar un perfil	106
	CONCLUSIONES	111
	RECOMENDACIONES	113
	BIBLIOGRAFÍA.....	115
	ANEXOS.....	117

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

FIGURAS

1.	Ejemplo 1 de solicitud de donación	4
2.	Ejemplo 2 de solicitud de donación	5
3.	Diseño típico de vivienda tipo A.....	44
4.	Diseño típico de vivienda tipo B	45

TABLAS

I.	Datos del programa descentralización y desarrollo	39
II.	Datos del programa fortalecimiento a la demanda de vivienda.....	40
III.	Datos del programa de alto riesgo y emergentes	41
IV.	Criterios de evaluación	73

LISTA DE SÍMBOLOS

Símbolo	Significado
cm	Centímetro
US\$	Dólar estadounidense (moneda)
kg	Kilogramo
m ²	Metro cuadrado
%	Porcentaje
Q	Quetzal (moneda)
A4	Tipo de formato

GLOSARIO

Acreeedor	Persona que tiene derecho a pedir que se cumpla una obligación, especialmente que se le pague una deuda.
Amortización	Es el reembolso gradual de una deuda.
Aval	Documento que garantiza el pago de una deuda, es sinónimo de garantía.
BID	Banco Interamericano de Desarrollo.
Crédito	Cantidad de dinero que presta una entidad a cambio de garantizar su devolución y de pagar un precio por obtenerlo.
Déficit	Resultado negativo que se produce al comparar los egresos con los ingresos de un ente económico.
Emisor	Dentro de la economía el emisor consiste en la organización, empresa, institución u otros que emiten valores comerciales.
Estipular	Convenir o acordar las condiciones de un trato.

Evicción	Pérdida de un derecho por sentencia firme y en virtud de derecho anterior ajeno.
Expedir	Hacer un documento, en especial con carácter oficial o legal.
Fideicomiso	Es un contrato o convenio en virtud del cual una o más personas, transmite bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, de su propiedad a otra persona.
Fluctuar	Oscilar, cambiar alternativamente, modificación de cantidades en más, o en menos.
FMI	Fondo Monetario Internacional.
Garantía	Es un negocio jurídico mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda.
GNU	Movimiento y comunidad de software y conocimiento libres.
Gravamen	Impuesto que ha de pagar una persona por tener un bien inmueble.
GTZ	Agencia alemana de cooperación técnica.
Importe	Valor, precio en dinero de algo.

Intangible	Que no debe o no puede tocarse.
Jurídico	Del Derecho o las leyes o que a ellos atañe o se ajusta.
Liquidez	Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor.
Lucro	Beneficio o provecho que se consigue en un asunto o negocio.
Plazo	Es el tiempo legal o contractualmente establecido que ha de transcurrir para que se produzca un efecto jurídico.
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
Prestatario	Persona titular de un préstamo.
Proveedor	Se aplica a la persona que provee o abastece a otra persona de lo necesario o conveniente para un fin determinado.
Redhibitorio	Deshacer la venta, según derecho, por no haberle manifestado el vendedor el defecto o gravamen de la cosa vendida.

Remuneratorio	Que se hace o da en premio de un beneficio u obsequio recibidos.
Rubro	Es el sector de la actividad económica que engloba a las empresas que actúan en una misma área.
Unicef	Programa de las Naciones Unidas para la Infancia.
WWF	Fondo Mundial para la Naturaleza.

RESUMEN

Al momento de realizar una gestión para recibir aporte económico para financiar algún proyecto de infraestructura, ya sea para el sector público o privado, es indispensable conocer las instituciones u organizaciones que brindan ese servicio y conocer los requisitos que éstas exigen. Conocer cada uno de los procesos a realizar con la respectiva documentación, y de esta forma lograr resultados favorables sin tener que perder tiempo y dinero en las gestiones.

Es importante conocer los derechos y obligaciones de la parte solicitante como la parte oferente, para que las acciones se realicen adecuadamente y a su vez conseguir la satisfacción de ambas partes.

Conocer el esquema de una gestión para un proyecto de infraestructura, es de suma importancia, ayuda a que al momento de realizarla sea segura y con el contenido adecuado.

OBJETIVOS

General

Incentivar a estudiantes de la carrera de Ingeniería Civil, ingenieros civiles, docentes y todo ente dedicado a la construcción, a que instruyan a las comunidades más necesitadas del país y brindarles una asesoría que pueda ayudar a materializar la construcción de un proyecto que beneficie a las comunidades, mejorando su calidad de vida.

Específicos

1. Generar un documento que pueda ser usado por cualquier persona que esté interesada en obtener información, para gestionar financiamiento económico con el objetivo de llevar a cabo proyectos de infraestructura civil que ayuden a mejorar la calidad de vida de las comunidades.
2. Guiar a los líderes comunitarios a que sean capaces de elegir cómo, cuándo, dónde y en qué momento deben gestionar solicitar financiamiento para llevar a cabo proyectos de infraestructura civil.

INTRODUCCIÓN

En Guatemala, son muchas las necesidades de infraestructura en las comunidades y municipios, pero es difícil contar con asesoría técnica que pueda brindar las herramientas necesarias para dar con las fuentes de financiamiento y gestionar los fondos, para ejecutar proyectos de infraestructura. En ocasiones los líderes comunitarios tienen las ideas para desarrollar proyectos, y sólo necesitan el apoyo técnico y económico para poder materializarlas y así darle solución a los problemas que afectan a sus comunidades.

En este trabajo de graduación se pretende hacer las investigaciones necesarias para crear una herramienta que sirva no sólo al profesional de la ingeniería, sino también al ciudadano común, para que pueda encontrar la forma de obtener financiamiento para ejecutar proyectos que puedan cubrir las necesidades de sus comunidades.

Se pretende elaborar una guía de procedimientos de cómo, cuándo, y en qué forma se debe presentar la documentación con el objetivo de solicitar financiamiento a una institución u organización tanto nacional como internacional, ONG'S y que el mismo no sea objetado.

1. DEFINICIÓN DE FINANCIAMIENTO

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que una entidad obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito, convenios, tratados, acuerdos o cualquier otro documento pagadero a plazo.

1.1. Fuentes de financiamiento

Se refiere al origen de los recursos (o ingresos) con los cuales se espera cubrir el pago de los bienes y servicios necesarios para desarrollar programas y proyectos. Es la manera de cómo una entidad puede agenciarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo el o los proyectos priorizados, para beneficiar problemáticas.

1.2. Generalidades

Existen tres tipos de financiamiento a plazo, siendo estos a pequeño, mediano y largo respectivamente, el período comprendido de cada uno de ellos es el siguiente:

- Corto plazo < 1 año
- Mediano plazo de 1 a 5 años

- Largo plazo de 5 a 6,7,8,10,15,20 años

Los mismos están conformados por:

- Créditos comerciales
- Créditos bancarios
- Pagarés
- Líneas de crédito
- Papeles comerciales
- Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar
- Financiamiento por medio de los inventarios
- Hipotecas
- Bonos
- Arrendamiento financiero
- Acciones

Los últimos cuatro utilizados a largo plazo.

1.2.1. Donaciones

Una donación es la acción de dar fondos u otros bienes materiales, generalmente por caridad.

Organizaciones sin fines de lucro, tienen como principal fuente de financiamiento, las donaciones de los interesados. Algunos ejemplos de esto son organizaciones de ayuda social (internacionalmente Unesco, UNICEF, FMI, BID, PNUD, GTZ Alemana, etc.), de preservación del ambiente (WWF, Greenpeace) e instituciones religiosas. Muchos proyectos de *software* libre, incluyendo el proyecto GNU, son financiados de esta forma. Las donaciones

van de micro donaciones realizadas por individuos a grandes donaciones de empresas y organizaciones.

1.2.1.1. Tipos de donaciones

Instituciones dedicadas a la preservación cultural, como museos, bibliotecas o zoológicos, a menudo reciben donaciones de bienes relacionados con sus temas de interés. Por ejemplo, un museo de historia puede recibir en donación un documento antiguo perteneciente a los descendientes en vida de algún personaje histórico.

Las donaciones remuneratorias son aquellas que se hacen en recompensa de servicios prestados al donante por el donatario, estimables en dinero. La donación equivale a la aceptación del pago de los servicios, en consecuencia el donante no tendrá en adelante derecho a cobrarlos judicialmente.

En la medida de que importa una remuneración equitativa de los servicios prestados, se repunta un acto oneroso. En consecuencia está sujeta a evicción (pérdida de derecho por sentencia firme) y vicios redhibitorios, al no dar a conocer defectos de lo que se ofrece.

Existen donaciones con cargo, a su vez entre el cargo y lo donado es lo que determina la gratuidad u onerosidad de la donación. Y para el caso de que exista excedente a favor del donatario, es lo gratuito (y lo donado).

1.2.1.2. Cómo redactar una solicitud de donación, según la entidad

A continuación, dos ejemplos de redacción para solicitud de donación.

Figura 1. Ejemplo 1 de solicitud de donación

Marina García Muñoz 3ra. avenida 2-02 Zona 7 Guatemala, Guatemala Tel. 24 59 91 44 / 23 89 46 75 e-mail: marina.garciamunoz@hotmail.com Guatemala, 9 de junio de 2011	←	REMITENTE
Sr. Ignacio Soria Méndez 5ta. avenida 8-63 Zona 9 Ciudad de Guatemala, Guatemala	←	DESTINATARIO

Estimado don Ignacio:

Me dirijo a usted en nombre de APRONA. Somos una asociación sin ánimo de lucro dedicada desde hace más de 30 años a la ayuda a personas discapacitadas.

Nuestro objetivo es adaptar a la sociedad a estas personas mediante cursos, talleres, trabajos y demás actos benéficos. El próximo 25 de julio, con motivo del 32 aniversario de nuestra asociación se celebra una gymkana solidaria para conseguir fondos para APRONA. A sabiendas de que su empresa siempre ha tenido los actos solidarios como una de sus prioridades, estaríamos muy agradecidos de recibir cualquier donación por su parte para que esta sea entregada el día de la gymkana en forma de premios a los participantes. A cambio, nosotros nos comprometemos a difundir su imagen (logotipo) y el nombre de su empresa en los actos de difusión del evento cómo colaborador. Ya sea por radio, televisión local, carteles, incluso el propio día del evento.

Si desea ponerse en contacto con nosotros, por cualquier motivo, puede hacerlo mediante cualquiera de los medios abajo mencionados; recordándole también que puede consultar nuestra página web para más información sobre nuestra asociación: <http://www.aprona.org>.

Quiero agradecerle de todas formas que se haya tomado la molestia de escuchar nuestra petición.

Sin más, reciba un cordial saludo

Atentamente, Marina García Muñoz
Teléfono: 24 59 91 44
E-mail: info@aprona.org
Dirección: dirección postal completa aquí

Fuente: elaboración propia.

Figura 2. **Ejemplo 2 de solicitud de donación**

Guatemala, 10 de julio de 2011
Supermercado El Chucho

Estimada Sra. García:

Me dirijo a usted en nombre de Alazán Lucero. Alazán Lucero es una organización que fundé junto con dos amigos de la escuela secundaria. Nuestra misión es generar un espacio de participación, estímulo y recuperación de las tradiciones e historia para los niños de bajos recursos a través de la realización de un taller de folklore que se reúne tres veces por semana.

Del 25 de agosto al 2 de septiembre, Alazán Lucero organiza un encuentro regional de grupos de folklore donde se presentarán niños de nuestra localidad y grupos invitados de localidades cercanas. Su ayuda para nuestro evento será muy importante para que éste sea un éxito. Estaríamos muy agradecidos de recibir en calidad de donación 100 litros de bebida. En retribución a su generosidad, colocaremos el logo de su Empresa en el escenario y mencionaremos en nuestros volantes la contribución de su supermercado.

Muchas gracias por tener en cuenta nuestro pedido. Si tiene preguntas o necesita información adicional, la llamaré en los próximos días.

Cordialmente,

Maribel Rodríguez
Departamento de Publicidad
Alazán Lucero
Teléfono: 25 36 89 77
E-mail: info@alazanlucero.org
Dirección: dirección completa aquí.

Fuente: elaboración propia.

1.2.2. Préstamos

Se puede decir que un préstamo es un sistema de financiación que permite a una persona física o jurídica adquirir un determinado bien o servicio, financiando una parte de su coste a corto, medio y largo plazo.

En este sentido una operación de préstamo se caracteriza por tener una duración definida, un procedimiento de cálculo y modificación del tipo de interés fijado en el momento de su contratación. Por otra parte su finalidad suele estar perfectamente definida en el momento de su formalización. Así pues se trata de operaciones vinculadas a su finalidad, de hecho en el momento de su solicitud una de las cuestiones que se plantean es la finalidad del préstamo, esto es, para qué se va a utilizar el dinero.

Cuando las personas o entidades requieren de una cierta cantidad de dinero y no la tienen acuden a entidades bancarias, las que se los facilitan mediante contrato o préstamos bancarios. Para cada necesidad, los bancos han desarrollado productos a medida y así encontrar créditos para compra de vivienda nueva o usada si lo que necesita es una casa, para adquirir un vehículo si lo que está buscando es un automóvil para paseo o una camioneta para trabajar o simplemente un préstamo para salir de una deuda.

Las entidades bancarias, al otorgar un préstamo siguen reglas específicas para lograr un mejor entendimiento entre cliente, producto y empresa. Los préstamos bancarios representan el acto en que el banco le entregue dinero al cliente acordando seguir ciertos compromisos, plazos y reglas para la devolución del mismo, a la tasa de interés efectiva que cobra por sus créditos que en la actualidad oscilan entre un 28 a 30% anual.

1.2.2.1. Tipos de préstamos

Los tipos de préstamos bancarios según su naturaleza jurídica son dos: préstamo personal y préstamo o crédito hipotecarios. Los préstamos de carácter personal tienen un límite lógico para la cantidad de dinero que se quiere prestar debido a que el vínculo entre la entidad bancaria y la persona es meramente personal y la garantía puede llegar a ser el patrimonio con que cuenta el prestatario según el caso, los cuales se otorga a empleados con plaza fija y con un tiempo mayor a 2 años de estabilidad laboral.

Por otro lado, los préstamos bancarios personales suelen tener una tasa de interés mucho más alta y un plazo mucho menor para pagar la deuda (entre 2 y 8 años). Se ofrecen a quienes necesitan efectivo por alguna razón especial y han demostrado capacidad de pago mediante sus ingresos, que pueden acceder a la cuota especificada en el contrato y que además poseen buen historial de crédito. Por lo general las garantías solicitadas para este tipo de crédito no son garantías reales sino más que nada poseer dos años de estabilidad laboral y que muestre seguridad en sus ingresos.

El préstamo bancario con hipoteca de un bien tiene un carácter jurídico distinto, y se realizan básicamente para la compra de casa, remodelación, construcción o compra de terreno. Normalmente, suelen cubrir entre un 70% y 80% del costo total de la obra para la cual se requirió el préstamo.

En este contrato se estipula que el prestatario debe pagar el total de la deuda en el plazo establecido, pero a diferencia de los préstamos bancarios personales, existe una garantía concreta que será reclamada por la entidad bancaria en caso de no cancelarse la totalidad de la deuda.

En conclusión, se debe saber básicamente que los préstamos bancarios se definen como un contrato que determina un tipo de relación entre entidad bancaria y cliente, en donde la entidad otorga en calidad de préstamo una suma de dinero al cliente (prestatario) con la condición que éste lo devuelva en el plazo acordado. Se debe analizar las opciones del mercado y escoger la que más se adecúe a las necesidades.

1.2.2.2. Cómo redactar una solicitud de préstamo, según la entidad

Los requisitos varían según la entidad y el uso que se le dará al préstamo, por ello es mejor visitar las oficinas de las posibles fuentes para solicitar información. En términos generales una solicitud para la realización o ampliación de negocio o empresa debe contener como mínimo:

- Información general: nombre del negocio, datos del o los propietarios, propósito del préstamo, uso que se le dará a los fondos y por qué se solicitan. La cantidad exacta que se necesita para lograr el propósito, los beneficiarios directos e indirectos con los fondos.
- Descripción del negocio: se debe mencionar la historia y el tipo de negocio si ya existiese, detalles del negocio como número de empleados y los actuales activos, todo esto del negocio del solicitante.
- La estructura del negocio: tipo de sociedad y los detalles de la estructura legal de la compañía.
- Perfil de la gerencia: es necesario presentar currículum de cada uno de los directivos del negocio.

- Información de mercado: en este aspecto, se debe definir claramente, los productos de la compañía, así como los mercados. Identificar a los competidores y explicar cómo el negocio compite en el mercado. Analizar a los clientes y explicar cómo el negocio puede satisfacer las necesidades de éstos.
- Información financiera: aquí conviene mostrar declaraciones financieras, estados financieros y las declaraciones de ingresos de los últimos tres años. Si está comenzando el negocio, mostrar los estados y declaraciones de ingresos proyectados. Es importante también dar a conocer las declaraciones financieras personales y los demás dueños del negocio. Mencionar además el aval o colateral, que estaría dispuesto a poner en garantía del pago del préstamo.

1.3. Financiamiento a corto plazo

Es aquel cuyo plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, el financiamiento por medio de una línea de descuento, financiación espontánea, etc.

1.3.1. Créditos comerciales

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen

una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar están:

- La cuenta abierta, la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado
- Las aceptaciones comerciales son cheques pagaderos al proveedor en el futuro
- Los pagarés son reconocimiento formal del crédito recibido, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor, retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Las ventajas del crédito comercial son:

- Medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos
- Oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales

Entre las desventajas del crédito comercial se puede mencionar:

- Riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal
- Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

La forma de utilización del crédito comercial surge por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Los proveedores de la empresa bancaria deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la política bancaria y de la capacidad de pago el que adquirió el préstamo o prestatario.

Una cuenta de crédito comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente, tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

1.3.2. Créditos bancarios

El crédito bancario un tipo de financiamiento a corto, mediano y largo plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones financieras.

Su importancia radica en que, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.

Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones vigentes en la actualidad, además proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto, mediano o largo plazo, debe analizar

cuidadosamente la elección de uno en particular. La empresa debe estar segura de que el banco tendrá la capacidad de ayudarla a satisfacer las necesidades de efectivo a corto, mediano y largo plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente. Es importante ver la situación económica del banco, su estado patrimonial, antes de realizar la transacción.

Los requisitos son:

- Actividad del negocio y el tiempo que tiene de operar (más de 1 año)
- Documentos personales (Cédula o DPI, IGSS, NIT)
- Recibo de agua, luz o teléfono fijo (no celular)
- Referencias familiares y créditos bancarios

Los beneficios son:

- Corto tiempo de auditos
- Corto tiempo de desembolso
- Mejores tasas de interés que en el mercado
- Facilidad de pago (descuento inmediato)
- Acceso a otros servicios

Las características del banco son:

- Garantía en situación socioeconómica del negocio y familia del solicitante y fiador.
- Garantía (fiduciaria hipoteca o mixta)

Las ventajas de un crédito bancario son:

- La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades
- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Por otro lado están las desventajas del crédito bancario:

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa
- Un crédito bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

La forma de utilización del crédito bancario es que la empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los préstamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente.

Si quiere solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, los datos siguientes:

- La finalidad del préstamo
- La cantidad que se requiere
- Un plan de pagos definido
- Pruebas de la solvencia de la empresa
- Un plan bien trazado de cómo la empresa se va a desenvolverse en el futuro y con ello lograr una situación que le permita pagar el préstamo

- Una lista con avales y otras garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer.

Por otro lado, como el costo de los intereses varía según el método utilizado para calcularlos, es indispensable que la empresa esté enterada siempre de cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego de que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

1.3.3. Pagarés

Es un instrumento negociable, es una promesa incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario.

Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.

Las ventajas del pagaré son:

- Se paga en efectivo
- Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial.

Entre las desventajas está:

- La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago

La forma de utilización, como ya se ha dicho anteriormente, los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Este documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destacan:

- Debe ser por escrito y estar firmado por el girador
- Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se cobrará por la extensión del crédito a cierto tiempo. El interés se calcula, por lo general, en base a 360 días por año
- Debe ser pagadero a favor de una persona designada, o puede estar hecho al portador
- Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el poseedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales.

La persona que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; estos gastos, se le pueden cobrar al girador del pagaré, quien está obligado a reembolsarlos.

Posteriormente el notario público aplica el sello de protestado por falta de pago con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

1.3.4. Líneas de crédito

Significa dinero disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

La ventaja de una línea de crédito es un efectivo disponible con el que la empresa puede contar.

Por otro lado se puede mencionar las desventajas del mismo:

- Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada

- Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito
- La exigencia a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito limpia, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

La forma de utilización de la línea de crédito es que el banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero, por un período determinado. Una vez efectuada la negociación, la empresa ya sólo tiene que informar al banco de su deseo de disponer de tal cantidad. Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El costo de la línea de crédito se establece por lo general, durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido. Al finalizar el plazo negociado al principio, la línea de crédito deja de existir, por lo que las partes involucradas, tendrán que negociar otra línea si así lo acuerdan.

1.3.5. Papeles comerciales

Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades de la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos.

Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Entre las ventajas del papel comercial se mencionan:

- Es una fuente de financiamiento menos costosa que el crédito bancario
- Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo

Por otro lado se encuentran las desventajas que pueden ser:

- Las emisiones de papel comercial no están garantizadas
- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago
- La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

La forma de utilizar es, que el papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende por medio de un agente, se dice que está colocado con el agente, éste a su vez lo revende a sus clientes

a un precio más alto. Por lo general, se lleva una comisión de 1,8% del importe total por manejar la operación.

Así también el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el cliente más confiable, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes un poco menos confiables. En este caso, la empresa debe hacer antes una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente 1,2% debajo de la tasa prima esto se debe a que se elimina la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo.

En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, hecha por el emisor, asegurando a los compradores con ello, que en caso de tener dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto sobre todo se exige a las empresas de calidad menor cuando venden papel, con lo que aumenta también la tasa de interés real.

1.3.6. Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Las ventajas que aporta este método son:

- Es menos costoso para la empresa
- Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad
- No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas
- No hay costo del departamento de crédito
- Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Por otro lado, las desventajas son:

- El costo por concepto de comisión otorgado al agente
- La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato

La forma de utilización de la misma es que, regularmente se instruye a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios y abona el resto a la cuenta de la empresa.

Si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

1.3.7. Financiamiento por medio de los inventarios

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca, se pueden obtener recursos.

Las ventajas de este financiamiento son:

- Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es su inventario
- Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades.

Las desventajas del mismo son:

- Le genera un costo de financiamiento al deudor
- El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato.

La forma de utilizar éste tipo de financiamiento es que al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y puedan ser vendidos al precio que prevalezca en el mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos, tal situación no genera inconformidades.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio. Los directores firman en nombre de su empresa. Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios, como: el recibo en custodia y el almacenamiento. Cualquier tipo de convenio, generará un costo de financiamiento para la empresa, que va más allá de los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, esta obligación de la empresa es con el fin de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. No es necesario pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

1.4. Financiamiento a largo plazo

Es aquel cuyo plazo de devolución o vencimiento es superior a un año, o que simplemente no existe ninguna obligación de devolución. Algunos ejemplos son las hipotecas, bonos, arrendamiento financiero, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

1.4.1. Hipoteca

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será absorbida y pasará a manos del prestatario o deudor.

La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener respaldo de un algún activo fijo, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca.

Las ventajas de una hipoteca pueden ser:

- Para el deudor o prestatario, esto es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- Da seguridad al prestatario o prestamista de no obtener pérdida por otorgar el préstamo, al absorber la hipoteca al momento de no ser cancelada.
- El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Las desventajas que se puede encontrar son:

- Al prestamista le genera una obligación ante terceros
- El riesgo de que surja cierta intervención legal, debido a falta de pago

La forma de utilización del financiamiento es que el acreedor tendrá que acudir al tribunal y lograr que la mercancía o el bien no pase a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Las acciones se definen como la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

Las ventajas de las acciones pueden ser:

- Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso
- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Las desventajas son:

- Diluye el control de los actuales accionistas
- El alto el costo de emisión de acciones

La forma de utilización se clasifica en acciones preferentes y son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa, su posesión da derecho a las utilidades de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma. En caso de liquidación, también se dan utilidades, hasta cierta cantidad. Por otro lado se encuentran las acciones comunes, en el cual el accionista tiene una participación residual sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes.

En ambos tipos de acciones el dividendo se puede omitir, las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento. Para elegir entre un tipo acciones u otra, se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

Para vender sus acciones es a través de un suscriptor. El método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones.

Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

1.4.2. Bonos

Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El que tiene un bono es un acreedor, un accionista es un propietario. La mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, esto significa para el propietario de un bono, una mayor protección a su inversión. El tipo de interés que se paga sobre los bonos es generalmente menor, a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Las ventajas de los bonos como forma de financiamiento pueden ser:

- Fáciles de vender y cuestan menos
- El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas.
- Con los bonos, se mejora la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Una de las desventajas:

- Se debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado, siempre es mejor informarse.

Las formas de utilización de los bonos resultan que cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca que se le conoce como escritura de fideicomiso.

La persona dueña del bono, recibe una reclamación o gravamen, por la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo.

Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que es el fideicomiso, puede iniciar una acción legal, con el fin de rematar la propiedad hipotecada, luego el valor obtenido de la venta se aplica al pago del adeudo.

La escritura de fideicomiso de estos bonos, no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso.

La escritura de fideicomiso transfiere el título sobre la propiedad hipotecada, al fideicomisario.

Los intereses sobre un bono son cargos fijos al prestatario, estos deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos.

Cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará utilidad neta y superior al costo de los intereses del propio préstamo.

1.4.3. Arrendamiento financiero

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación. El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación.

El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo.

Otras ventajas pueden ser evitar riesgos de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella. Dar oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Entre las desventajas se pueden mencionar:

- Algunas empresas usan el arrendamiento como un medio para evitar las restricciones presupuestarias, sin importar si el capital se encuentra limitado.
- Un arrendamiento obliga a pagar una tasa por concepto de intereses
- Resulta más costoso que la compra de activo

La forma de utilizar es que se da un préstamo, el cual se debe cubrir con pagos periódicos obligatorios efectuados en el transcurso de un plazo determinado, este plazo puede ser igual o menor que la vida estimada del activo arrendado

El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado)

La mayoría de los arrendamientos son incancelables, lo que significa que la empresa tiene que seguir pagando aún cuando abandone el activo porque ya no lo necesita

En el arrendamiento financiero, la empresa (arrendatario) conserva el activo, aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador

Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos será mayor al precio original de compra, porque se está contemplando renta y los intereses por los recursos.

2. OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO

En este capítulo se dan a conocer las instituciones del Estado a donde se pueden hacer las gestiones para lograr financiamiento en donde interés comunitario o de beneficio familiar y de casa, merecen mejorar la calidad de vida de la sociedad guatemalteca, centralizadas a comunidades de escasos recursos.

2.1. Municipalidades – INFOM

En el caso del Instituto de Fomento Municipal (INFOM), existe un documento llamado: Reglamento para la asistencia financiera a las municipalidades de la República de Guatemala, que tiene por naturaleza establecer normas internas de observancia general para la asistencia financiera del Instituto y tiene como objeto regular condiciones, procedimientos y disposiciones de carácter general para el otorgamiento de préstamos a las municipalidades del país, así como la participación de éste en las operaciones de intermediación financiera, renegociaciones de deudas y en los servicios de administración por préstamos.

Los préstamos que el INFOM otorga a las municipalidades tienen como fuente de financiamiento:

- Fondos propios del INFOM
- Recursos provenientes de la contratación de crédito por parte del Instituto
- Transferencias recibidas del gobierno o del sector privado

- Aportes de cualquier naturaleza proveniente de entidades privadas o públicas.

Previo a atender cualquier solicitud por parte de las municipalidades, éstas deberán haber suscrito un convenio interinstitucional entre el Instituto de Fomento Municipal y la institución bancaria en la que el Gobierno de la República hace efectivo a las municipalidades el traslado del aporte constitucional, el IVA-PAZ y otros aportes legales.

Para la suscripción del convenio interinstitucional, es necesario que la municipalidad de que se trate, cumpla con los siguientes requisitos:

- En acuerdo del concejo municipal se autorice al alcalde municipal para la suscripción del convenio interinstitucional, del cual se presentará ante el INFOM, dos certificaciones en original del mismo.
- La municipalidad, en oficio dirigido al Ministerio de Finanzas Públicas, informe el número de la cuenta de depósitos monetarios que tenga como cuentahabiente en el banco seleccionado para acreditar los recursos que le corresponde percibir provenientes del aporte constitucional, el IVA-PAZ y otros aportes.

Este oficio será presentado al INFOM en el momento en que el alcalde municipal se presente a suscribir el convenio indicado anteriormente y el Instituto lo trasladará al Ministerio de Finanzas Públicas, conjuntamente con el convenio interinstitucional.

2.1.1. Solicitud

Para dar trámite a las solicitudes de préstamo, es necesario que las municipalidades presenten al INFOM, solicitud firmada por el alcalde municipal, a la que se adjuntará la certificación del punto de acta del Concejo Municipal, que deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Solicitud expresa del préstamo, con especificación del monto, plazo y destino del financiamiento solicitado.
- Aceptación de la resolución de crédito que sobre el particular emita el INFOM.
- Autorización para que el alcalde municipal suscriba los documentos a que dé lugar la formalización del crédito.
- Autorización para que el alcalde municipal o el tesorero municipal, en su caso, efectúe el retiro de los recursos del préstamo autorizado.
- Declaración de sus obligaciones financieras con instituciones bancarias y financieras, así como de sus cuentas por pagar.
- Autorización para que el banco designado en el convenio interinstitucional, efectúe el descuento correspondiente al pago de capital e intereses correspondientes y lo traslade al INFOM.
- Indicación expresa de que el préstamo será garantizado con el aporte constitucional y el IVA-PAZ.
- La aceptación de pago de los saldos en mora correspondiente a financiamientos anteriores, otorgados por el INFOM, si los hubiere.

Además del Punto de Acta del Concejo Municipal, indicado anteriormente, se deberá adjuntar:

- Cronograma de inversión de los fondos solicitados
- Copia legalizada del testimonio de la escritura pública que acredite la propiedad del terreno en donde se va a construir o copia certificada o legalizada del título legítimo de posesión o tenencia lícita, según el caso, a efecto de que el INFOM pueda realizar las verificaciones correspondientes.
- Si el proyecto es para mejoramiento de caminos o calles, especificar las características de los trabajos a realizar y la ubicación.
- Si el proyecto es para compra de terreno, presentar copia legalizada del Contrato de Promesa de Compra-Venta, Certificación de DICABI y especificar para que será destinado.

2.1.2. Amortización e intereses

La amortización de las clases de préstamos se efectuará de forma mensual, bimestral o trimestral, de conformidad con el plan de pagos acordado con la municipalidad de que se trate y con la periodicidad de las entregas de los aportes que efectúe el Gobierno central a las municipalidades.

La determinación de la tasa de interés se efectuará conforme a lo siguiente:

- Préstamos para inversión y funcionamiento municipal: la tasa de interés anual de los préstamos será fijada por la Junta Directiva del Instituto en la resolución de crédito respectiva, de conformidad con la política que sobre el particular dicte la Junta Directiva.
- Préstamos con recursos provenientes de créditos obtenidos por el Instituto: la tasa de interés anual a aplicar a los préstamos autorizados con

recursos de créditos obtenidos por el Instituto, será igual a la tasa correspondiente al costo de tales recursos, más tres y medio puntos porcentuales como máximo.

La entrega de fondos se efectuará mediante la entrega de cheque cruzado y no negociable a nombre de la municipalidad correspondiente.

2.2. FONAPAZ

La misión de esta entidad es implementar, con transparencia, programas y proyectos en beneficio de las comunidades que históricamente han estado marginadas, sin oportunidades para su desarrollo económico y social, el cual establece las prioridades en materia de inversión social, principalmente en educación, salud y seguridad alimentaria.

El Fondo Nacional para la Paz (FONAPAZ) es una institución adherida a la Presidencia de la República, que desarrolla y ejecuta proyectos para erradicar la pobreza y la extrema pobreza.

Fue creado el 28 de junio de 1991, mediante el Acuerdo Gubernativo 408-91, y como fondo social emergente de Gobierno derivado del proceso de paz a través del Acuerdo Gubernativo 310-2000, se definen sus líneas de acción:

- Construcción de vivienda y hogares comunitarios rurales
- Construcción de edificios del Estado
- Construcción de salones comunales y de usos múltiples
- Construcción de canchas polideportivas
- Programas educacionales y recreaciones

- Programa de lámina, accesorios y materiales para construcción del área rural.
- Programa de ayuda alimentaria
- Construcción de centros escolares y su equipamiento
- Puestos y centros de salud
- Captación de agua potable
- Proyectos productivos
- Mercados

2.2.1. Programas

Actualmente FONAPAZ está ejecutando varios programas, de los cuales se destacan tres, los que a continuación se describen. Los programas se describen en el orden jerárquico del volumen de inversión.

2.2.1.1. PROVIMI

El objetivo principal del Programa de Vivienda Mínima, del Fondo Nacional para la Paz (FONAPAZ) es ayudar a las personas más necesitadas, que viven en condiciones de pobreza y pobreza extrema, a reparar sus viviendas. En el programa de Vivienda Mínima se provee de láminas, parales, y otras piezas de madera para mejoras en techo y paredes. También se proveen materiales de construcción para piso de cemento donde las personas viven sobre tierra y polvo. Se atienden solicitudes de muros de contención en casos donde las viviendas están ubicadas muy cerca de laderas y orillas de barrancos.

La prioridad son las personas que viven en asentamientos y áreas marginales, en cualquier lugar de Guatemala, en condiciones de pobreza y pobreza extrema. Un ejemplo es que con un grupo de acciones se cambiarían las condiciones de vivienda de aproximadamente 2 millones de personas en todo el país. El programa de Vivienda Mínima resalta la transformación en varios municipios, calculado por la cantidad de solicitudes aprobadas.

2.2.1.2. ISE-OPEP

El Programa de Infraestructura Social y Económica, tiene como objetivo, la reconstrucción de las comunidades afectadas por el conflicto armado interno, mediante la ejecución de proyectos de infraestructura vial, social, económica y proyectos de riego. Sus componentes son: educación, salud y saneamiento, caminos rurales, irrigación y apoyo institucional. El financiamiento proviene del Préstamo del Fondo de la Organización de Países Exportadores de Petróleo OPEP-No.740P por valor de US\$ 5,0 millones y US\$ 0,5 millones de contrapartida nacional.

2.2.1.3. NPGA-JAPÓN

A partir de 1997 el Gobierno de Japón, como apoyo al ajuste estructural y económico de la República de Guatemala ha realizado 5 donaciones para que fueran ejecutadas directamente por el Fondo Nacional para la Paz (FONAPAZ). Las donaciones japonesas *Non Project Grad Aid* (Donaciones Tipo No Proyecto), son un apoyo en moneda extranjera para asegurar el pago de importaciones de productos de urgente necesidad.

El objetivo del programa es contribuir a la promoción del esfuerzo por el ajuste estructural y económico del gobierno de la república de Guatemala, y a la

mitigación de las dificultades económicas, particularmente para fines de desarrollo económico.

La dirección de la institución es la siguiente:

Fondo Nacional para la Paz -FONAPAZ-
6 Av. 9-51 Zona 9, Ciudad de Guatemala,
Guatemala, Centro América
PBX: (502) 2410-200
comunicación@fonapaz.gob.gt.

2.3. FOGUAVI

Tiene como objetivo apoyar a las familias guatemaltecas en situación de pobreza y pobreza extrema, en sus esfuerzos de provisión de una solución habitacional a través de la asignación de subsidios directos, que con el aporte familiar según sea el caso y, si fuera el caso, el préstamo complementario, permita adquirir la solución habitacional a las familias. Para tener acceso a este subsidio, los grupos familiares deberán cumplir con los requisitos establecidos en la Ley de Vivienda y Asentamientos Humanos, el Reglamento de la Ley y el Manual Operativo.

Los beneficiarios son las familias que se encuentran en condiciones de pobreza, conocida como la situación en la cual un individuo o familia, se encuentra en la imposibilidad de acceso y/o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades básicas humanas que inciden en un deterioro del nivel y calidad de vida y cuyos ingresos no excedan de cuatro salarios mínimos familiares mensuales. Por otro lado la pobreza extrema, que se entiende como la situación de penuria de un individuo o familia que se encuentra desposeída

de la mínima cantidad de los satisfactores indispensables para su sobrevivencia, caracterizada por la privación severa de las necesidades básicas humanas y cuyos ingresos no exceden de dos salarios mínimos familiares mensuales.

2.3.1. Programas

En la actualidad FOGUAVI ejecuta tres programas dirigidos a distintos sectores de la población guatemalteca; familias que pueden contar con financiamiento privado, familias de escasos recursos que no puede contar con un financiamiento privado y familias que hayan sido víctimas de catástrofes naturales o que estén en riesgo latente. Los programas se diferencian en el porcentaje de subsidio por parte de FOGUAVI y la participación de financiamiento privado adquirido por el beneficiario.

- Programa de descentralización y desarrollo de vivienda popular: está dirigido al segmento de población en extrema pobreza no considerada sujeto de crédito, por lo que el valor total de la solución habitacional se limita al monto del subsidio directo y del aporte previo

Tabla I. **Datos del programa descentralización y desarrollo**

Tipo de solución	Subsidio de FOGUAVI 75%	Aporte beneficiario 25%	Valor de solución
vivienda familiar	Hasta Q. 20,000.00	Hasta Q. 6,667.00	Hasta Q. 26,667.00

Fuente: Fondo Guatemalteco para la Vivienda –FOGUAVI-. Descentralización y desarrollo.

- Programa de fortalecimiento a la demanda de vivienda popular: está dirigido al segmento de población en situación de pobreza considerada sujeto de crédito, por lo que el valor de la solución habitacional se compone del monto del subsidio directo, el aporte previo y el crédito bancario otorgado al beneficiario para el efecto

Tabla II. **Datos del programa fortalecimiento a la demanda de vivienda**

Tipo de solución	Subsidio FOGUAVI	Aporte del Beneficiario	Préstamo complementario Banca Privada	Valor de solución	Tasa de Interés
Lote urbanizado con vivienda	Hasta Q. 20,000.00	Hasta Q. 6,667.00	Hasta Q. 173,333.00	Hasta Q. 200,000.00	Tasa del mercado
Lote urbanizado	Hasta Q. 20,000.00	Hasta Q. 6,667.00	Hasta Q. 18,333.00	Hasta Q. 45,000.00	Tasa del mercado

Fuente: Fondo Guatemalteco para la Vivienda –FOGUAVI-. Programa de fortalecimiento de la vivienda.

- Programa de alto riesgo y emergentes: está dirigido al segmento de habitantes de regiones o sectores del país que hayan sido damnificados por algún desastre, o bien que se encuentren en alto riesgo y que sean identificados por la Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres –CONRED-

Tabla III. **Datos del programa de alto riesgo y emergentes**

Tipo de solución	Subsidio de FOGUAVI 75%	Aporte Beneficiario 25%	Valor de solución
Vivienda familiar	Hasta Q. 20,000.00	Hasta Q. 6,667.00	Hasta Q. 26,667.00

Fuente: Fondo Guatemalteco para la Vivienda –FOGUAVI-. Alto riesgo y emergentes.

2.3.2. Tipos de soluciones habitacionales

- Construcción de vivienda en lote propio: se entiende como construcción en lote propio aquella solución habitacional familiar, que consiste en la realización de una obra destinada para suplir la falta de vivienda o la sustitución de una vivienda inadecuada en un terreno bajo propiedad o posesión, documentada por la municipalidad respectiva o por institución de gobierno autorizada para el efecto, diseñada de acuerdo a las especificaciones de FOGUAVI
- Subsidio para adquisición de lote con servicios completos: se entiende como adquisición de lote con servicios completos, aquella solución habitacional familiar que consiste básicamente en el desarrollo urbanístico de fincas o fracciones de fincas, que incluyan la dotación de agua potable, sistema de drenajes de aguas servidas y de aguas pluviales, red de energía eléctrica, planta de tratamiento de desechos sólidos, áreas de cesión y recreativas y calles con capa de rodadura pavimentadas

- Subsidio para mejoramiento y reparación de vivienda: se entiende como mejoramiento y reparación de una solución habitacional familiar aquella que consiste en una obra de mejora en piso, paredes, techo, puertas y/o ventanas de una vivienda existente en un terreno bajo propiedad o posesión documentada por la municipalidad respectiva o por institución de Gobierno autorizada para el efecto. Asimismo, se podrán efectuar mejoras en baños y áreas de preparación de alimentos, siempre que la solución habitacional existente cumpla con los requisitos de habitabilidad y la misma posea una estructura física adecuada
- Ampliación: se entenderá como ampliación aquella solución habitacional familiar que consiste en una obra de construcción de un nuevo ambiente para extender la vivienda existente, tal como construcción de una habitación, un cuarto de servicio sanitario o un área de elaboración de alimentos
- Subsidio para adquisición de lote con vivienda: se entiende como adquisición de lote con vivienda aquella solución habitacional familiar que consiste básicamente en el desarrollo urbanístico de fincas, fracciones de fincas o fincas filiales, que incluyan una vivienda con la dotación de agua potable, sistema de drenajes de aguas servidas, sistema de evacuación de aguas pluviales, red de energía eléctrica, planta de tratamiento de desechos sólidos, y calles con capa de rodadura pavimentadas

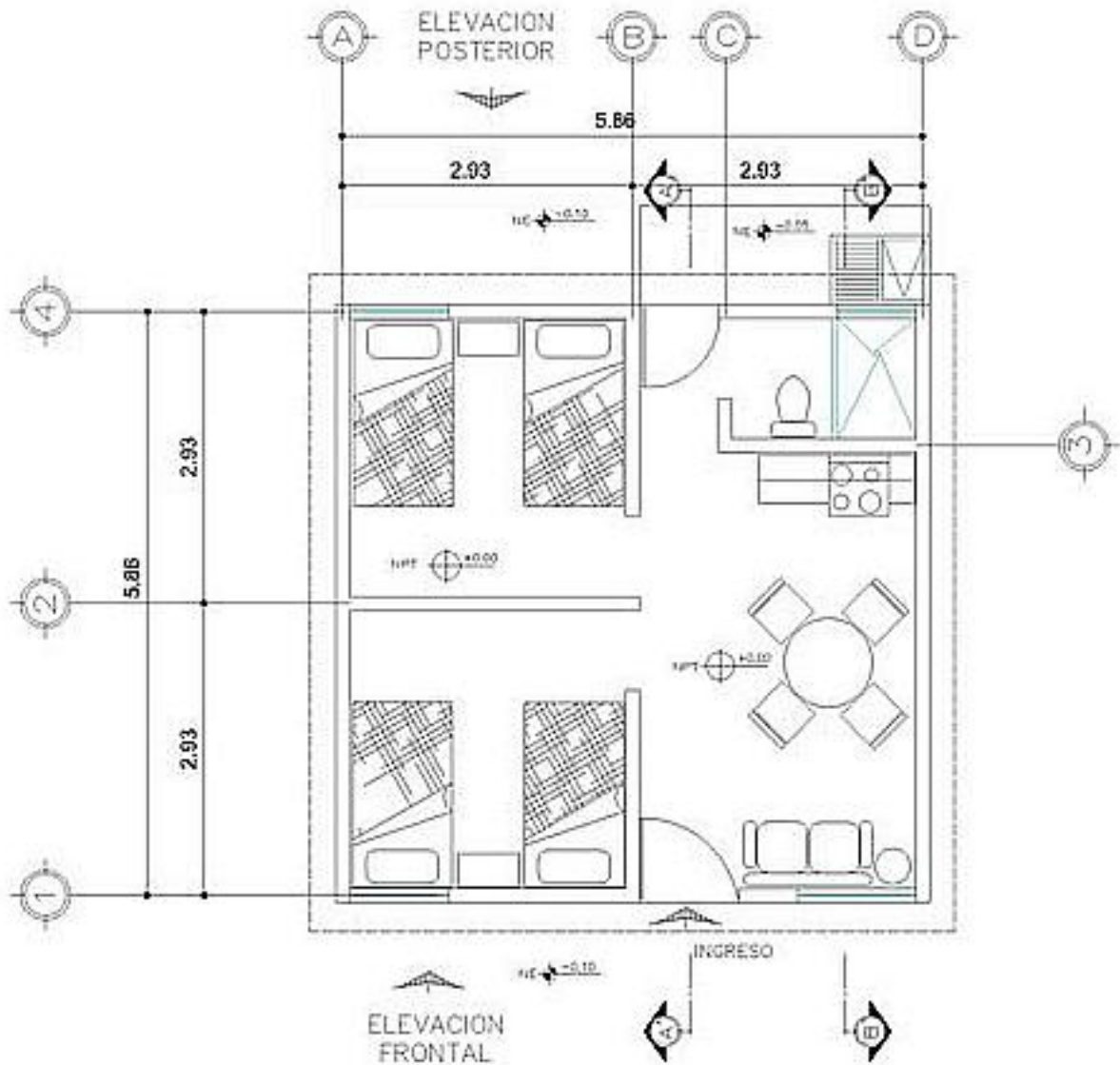
2.3.3. Diseño típico de vivienda

Existen dos tipos de viviendas A y B, con las siguientes especificaciones generales:

- Paredes de block de 14 centímetros de espesor de 25 kilogramos
- Columnas de concreto
- Techo de lámina y costaneras metálicas
- Piso de concreto
- Puertas y ventanas

El primer tipo de vivienda es el llamado de grillo y posee los ambientes siguientes; 2 dormitorios, sala, comedor, cocina, servicio sanitario, área de pila. Este tipo de vivienda se construye en un área donde existe sistema de drenaje.

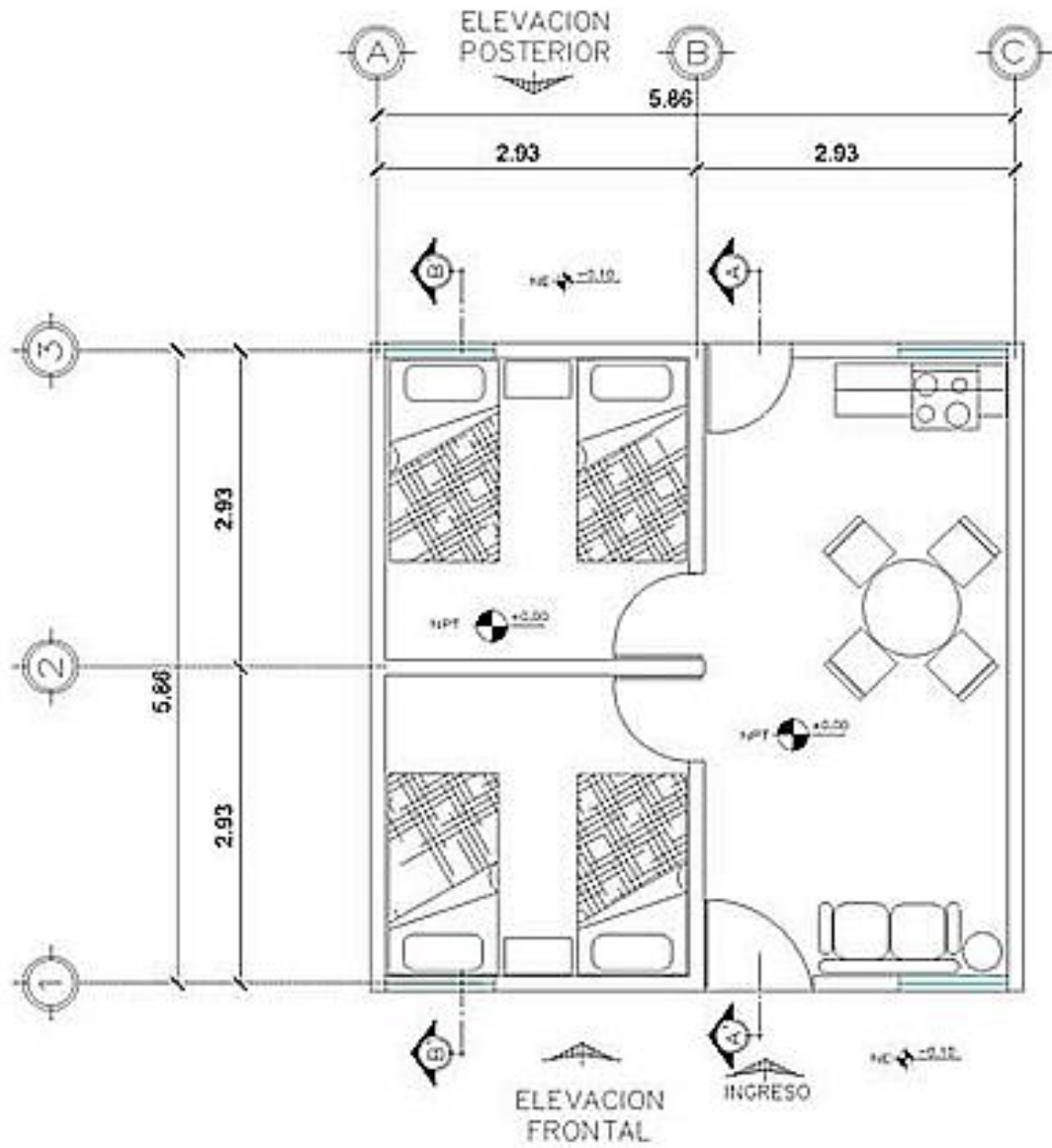
Figura 3. Diseño típico de vivienda tipo A



Fuente: Fondo Guatemalteco para la vivienda –FOGUAVI-, vivienda tipo A.

El segundo tipo de vivienda posee 2 dormitorios, sala, comedor, cocina, total en metros cuadrados 36,00 y ésta se construye en donde no existe sistema de drenaje.

Figura 4. **Diseño típico de vivienda tipo B**



Fuente: Fondo Guatemalteco para la Vivienda –FOGUAVI-, vivienda tipo B.

Los requisitos para ser beneficiado con subsidio directo son:

- Demostrar la existencia del grupo familiar, constituido por guatemaltecos
- En casos de postulaciones en grupo, las familias podrán estar organizadas en forma comunitaria, con agrupaciones simples o asociaciones con personalidad jurídica.
- Demostrar ingresos menores a cuatro salarios mínimos
- Para el caso de adquisición de lote o compra de vivienda, deberá carecer de bienes inmuebles.
- Para el caso de construcción en lote propio, mejoramiento, ampliación o reparación de vivienda e introducción de servicios básicos, deberá poseer o ser propietario de un solo bien inmueble, en el cual se desarrollará la obra.
- Para tener derecho al subsidio directo, la familia beneficiada deberá contar con el aporte familiar, de acuerdo a las formas establecidas en la Ley.
- No haber sido beneficiado anteriormente con subsidio directo otorgado con recursos de FOGUAVI.

Por otro lado los requisitos para entidades desarrolladoras son los siguientes:

Se entiende por desarrollador, constructor o ejecutor a aquellas personas individuales o jurídicas encargadas del efectivo desarrollo físico de los proyectos, que hayan cumplido con los requisitos de inscripción y que se encuentren registradas en la base de datos de FOGUAVI. Podrán participar como desarrolladores, constructores o ejecutores de soluciones habitacionales las municipalidades, cooperativas, organizaciones no gubernamentales, entidades privadas individuales y jurídicas y grupos de gestión de soluciones habitacionales, cumpliendo con los requisitos establecidos.

Los desarrolladores, constructores o ejecutores de proyectos que ejecutaran obras, cuyos beneficiarios hayan sido autorizados por Junta Directiva, deberán estar registrados en FOGUAVI y contar con la constancia de registro emitida por el Área Técnica de FOGUAVI, así como el precalificado del Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda, demostrando contar con la capacidad técnica, financiera y legal necesarias para la ejecución de las obras.

Las personas individuales o jurídicas interesadas en ser registradas como desarrolladores, constructores o ejecutores de obras físicas, deberán cumplir con los requisitos siguientes:

- (Modificada). Estar inscritos y vigentes en el registro de precalificados del Fondo Guatemalteco para la Vivienda, por especialidad (tipos de solución a las cuales puede aplicarse el subsidio).
- (Adicionada). Las entidades sujetas a la supervisión de la superintendencia de bancos que requieran pagos de unidades habitacionales adquiridas con recursos del FOGUAVI, no tendrán que precalificarse en el registro de precalificados del Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda, quienes deberán presentar únicamente la representación legal y la constancia de ser entidad sujeta a la supervisión de la superintendencia de bancos.
- Llenar el formulario de registro proporcionado por el Área Técnica de FOGUAVI.

Con respecto a las fianzas y aspectos legales, todas las empresas desarrolladoras que trabajen proyectos del FOGUAVI, están sujetas a ser investigados por el departamento Jurídico del mismo y para cada proyecto contratado deberán presentar las siguientes fianzas:

- Fianza de anticipo: se afianza el valor del anticipo otorgado
- Fianza de cumplimiento: se afianza el valor del contrato durante la construcción del proyecto. El valor de la fianza en obra es 10% a 20% y en ambos casos 10% por prestaciones laborales y 90% por fallas que surgieron o existieron durante el contrato.
- Fianza de conservación de obra: se afianza 15% del valor del contrato y esta fianza cubre la duración en perfectas condiciones de la obra por 18 meses posteriores a la recepción. Si existe *dolo* (mala fe) de su parte la responsabilidad es de 5 años.

La dirección de la institución es:

Fondo Guatemalteco para la Vivienda
- FOGUAVI -
6ta Avenida "A" 1-71 zona 9,
Guatemala, Guatemala PBX: 2422-0700.
info@foguavi.gob.gt

2.4. FODIGUA

El Fondo de Desarrollo Indígena Guatemalteco (FODIGUA), es un organismo Nacional, con estructura bipartita, ya que está conformado por un Consejo Directivo Nacional, constituido por personas propuestas por el gobierno

central y organizaciones de la sociedad civil de los pueblos indígenas, con cobertura geográfica en las regiones lingüísticas del país.

Su base legal la constituye el acuerdo gubernativo 435-94 por medio del cual se crea el FODIGUA de urgencia y necesidad nacional. Las modificaciones se sustentan en los Acuerdos Gubernativos 500-95; 354-96; 149-97; 95-2003; 32-2005 y 158-2006.

Es una institución indígena del Estado, adecuada a las particularidades de las expresiones culturales de las comunidades lingüísticas; consolidada, jurídica, técnica y financieramente, que promueve el desarrollo humano integral con identidad cultural de los pueblos indígenas.

La visión de esta entidad es fortalecer y promover el desarrollo humano integral de los pueblos indígenas ejerciendo una plena ciudadanía, con enfoque multicultural e intercultural.

El objetivo de FODIGUA es gestionar los recursos ante el Organismo Ejecutivo, que permitan un real impacto en las comunidades lingüísticas de los pueblos para su desarrollo humano integral, incluyendo asistencia técnica como parte de una política presupuestaria, con pertinencia cultural.

2.4.1. Solicitud

Para solicitar apoyo financiero es necesario presentar un documento que contenga la información siguiente:

- Técnicos:
 - ✓ Solicitud escrita a la dirección ejecutiva del FODIGUA
 - ✓ Formulario de la solicitud de financiamiento. (Anexos)
 - ✓ El perfil del proyecto impreso y en copia electrónica, basado en la estructura de formulación de proyectos que proporciona la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia de la República (SEGEPLAN) especialmente el Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP).
 - ✓ Presupuesto incluyendo el aporte comunitario y de la municipalidad o de otras fuentes si los hubiere.
 - ✓ Planos y diseños, según naturaleza del proyecto (firmado por profesional colegiado activo).
 - ✓ Listas de beneficiarios, incluyendo hombres y mujeres
 - ✓ Acta de priorización del proyecto en asamblea con la comunidad

- Legales:
 - ✓ Fotocopia de acta constitutiva del comité u organización solicitante
 - ✓ Documentos que avalen la representatividad de la junta directiva comité o COCODE.
 - ✓ Documentos de aval (nombramiento) del representante legal
 - ✓ Fotocopia de cédula de vecindad del representante legal
 - ✓ Escritura del terreno (si es proyectos de infraestructura o agricultura concentrada en un solo lugar).
 - ✓ En el caso de ONG, cooperativas y asociaciones incluir documentos de legalización de la SAT, Contraloría General de Cuentas u otra entidad competente.

2.5. SOSEP

La Secretaría de Obras Sociales de la Esposa del Presidente (SOSEP) fue creada en 1991, según Acuerdo Gubernativo 883-91 con el objetivo primordial de impulsar e implementar programas de carácter social que beneficien a los niños, las niñas, las familias y la comunidad en general.

En atención a las necesidades prioritarias de la población, principalmente de los grupos más vulnerables como lo son los niños y las niñas menores de 5 años, las mujeres del área rural, los adultos mayores y los discapacitados.

La misión de la SOSEP es promover y apoyar acciones en educación, salud y desarrollo comunitario que incidan positivamente en los grupos vulnerables del país para lograr una nueva generación de guatemaltecos y guatemaltecas sanos, con oportunidades de desarrollo y mejora de calidad de vida a través de la participación de la mujer y su entorno familiar. Se identifican como los grupos más vulnerables a los niños y niñas menores de 6 años, a mujeres del área rural y a los adultos mayores; observando la aplicación de los principios de solidaridad, transparencia, ética y equidad.

La secretaría tiene como visión lograr la organización comunitaria y la oportunidad de contar con mejores herramientas que permitan a la población más vulnerable ser autosuficiente y capaz de mejorar su calidad de vida; integrando las acciones de sus programas como articuladores del esfuerzo social del gobierno, sector productivo y la sociedad civil en el fortalecimiento del capital social.

Entre los objetivos se encuentran: buscar oportunidades de desarrollo y participación a través de la mujer, fortalecer la integración familiar, promover el desarrollo comunitario a través de la autogestión, promover y apoyar acciones en educación formal y no formal, promover y apoyar acciones en salud y nutrición, apoyar la atención integral de la niñez para un crecimiento de calidad.

2.6. Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda

Las carreteras son la principal vía de comunicación de Guatemala y para que el país cuente con infraestructura y comunicaciones adecuadas, existe el Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda -CIV-, institución encargada de planificar y desarrollar sistemas de comunicaciones, infraestructura y transporte.

El Ministerio de Comunicaciones fue creado un 24 de agosto de 1871, con el nombre de Ministerio de Fomento, Decreto No. 14. Posteriormente el 17 de agosto de 1999, el CIV se reglamenta con el Acuerdo Gubernativo 520-99, convirtiéndolo en el Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda.

Asimismo, el CIV tiene a su cargo la construcción y remodelación de la infraestructura de edificios educativos, gubernamentales.

Este ministerio tiene como misión, ser el ente rector que dirige, reglamenta y representa en el ámbito nacional a los sectores de comunicaciones, infraestructura y vivienda; ejecutando políticas y estrategias para integrar al país con servicios acorde al desarrollo social y económico de la nación, contribuyendo a mejorar la competitividad a través del ejercicio de una administración y control eficientes.

La entidad plantea ser un modelo de la gestión pública, rectora del desarrollo de la infraestructura del Estado, ejerciendo un acompañamiento efectivo en el desarrollo de los sectores de comunicaciones, infraestructura y vivienda, como soportes del crecimiento de la economía nacional; además de ser un eje del desarrollo integral de los guatemaltecos a través de la promoción y facilitación para el acceso universal a la tecnología de la información, las comunicaciones y vivienda.

Al CIV le corresponde la formulación de políticas y hacer cumplir el régimen jurídico aplicable al establecimiento, mantenimiento y desarrollo de los sistemas de comunicaciones y transporte del país; al uso y aprovechamiento de las frecuencias radioeléctricas y el espacio aéreo; a la obra pública; a los servicios de información de meteorología, vulcanología, sismología e hidrología; y a la política de vivienda y asentamientos humanos.

Asimismo, elabora las estrategias para integrar al país con servicios acorde al desarrollo social y económico de la nación, contribuyendo a mejorar la competitividad a través del ejercicio de una administración y control eficientes.

En el marco de lo establecido en la Ley del Organismo Ejecutivo, el Ministerio de Comunicaciones tendrá las funciones generales siguientes:

- Administrar en forma descentralizada y subsidiaria o contratar la provisión de los servicios de diseño, construcción, rehabilitación, mantenimiento y supervisión de las obras e infraestructura a su cargo.
- Proponer al Organismo Ejecutivo las normas técnicas relativas a las obras públicas para lo cual deberá coordinarse con los otros ministerios correspondientes.

- Financiar subsidiariamente el diseño, construcción, rehabilitación y mantenimiento de las obras públicas
- Crear y participar en la administración, contratación de los mecanismos financieros para la construcción, rehabilitación y mantenimiento de las obras públicas
- Proponer para su aprobación y ejecutar los instrumentos normativos de los sistemas de transporte terrestre, fluvial, marítimo y aéreo, así como de las frecuencias radiales y televisivas de telecomunicaciones, correos y telégrafos velando para la pronta estricta y eficiente aplicación

2.7. Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social

El objetivo de esta entidad es garantizar el ejercicio del derecho a la salud de las y los habitantes del país, ejerciendo la rectoría del sector salud a través de la conducción, coordinación y regulación de la prestación de servicios de salud, y control del financiamiento y administración de los recursos, orientados al trato humano para la promoción de la salud, prevención de la enfermedad, recuperación y rehabilitación de las personas, con calidad, pertinencia cultural y en condiciones de equidad.

Las funciones de quienes intervienen en la prestación de servicios de salud en el centro comunitario, serán ejercidas de acuerdo a normas previamente establecidas.

El puesto de salud es el establecimiento de servicios públicos de salud de primer nivel de atención ubicados en aldeas, cantones, caseríos y barrios de los municipios. Cubre dos mil habitantes como promedio y sirve de enlace entre la red institucional y el nivel comunitario. Brinda un conjunto de servicios básicos de salud definidos según normas en un horario de 8 horas de lunes a viernes; y

el recurso humano básico conformado por el/la auxiliar de enfermería y el/la técnico/a de salud rural.

Establecimiento de mayor complejidad del primer nivel de atención, ubicado en aldeas, cantones, caseríos, barrios o en algunas cabeceras municipales. Cubre una población promedio de 5000 habitantes. Sirve de enlace entre la red institucional y la comunidad. Brinda un conjunto de servicios básicos de salud según normas, con horario de 8 horas, de lunes a viernes; y el recurso humano básico conformado por médico y /o enfermero/a., auxiliar de enfermería, técnico/a de salud rural y personal de apoyo administrativo. Presta servicios de promoción, prevención y curación de enfermedades.

El centro de salud es el establecimiento de los servicios públicos de salud del Segundo Nivel de Atención ubicado en el ámbito municipal y generalmente en las cabeceras municipales y centros poblados de 5000 a 20 000 habitantes. Brinda a la población de su área de influencia, los servicios ampliados de salud definidos según normas, y coordina y articula la prestación de servicios de salud de los establecimientos de menor categoría ubicados en su área de influencia.

Las funciones del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, están establecidas en el artículo 39 de la Ley del Organismo Ejecutivo, las cuales son:

- Formular y dar seguimiento a la política y los planes de salud pública y, administrar, descentralizadamente, los programas de promoción, prevención, rehabilitación y recuperación de la salud, propiciando a su vez la participación pública y privada en dichos procesos y nuevas formas de financiamiento y mecanismos de fiscalización social descentralizados

- Proponer las normas técnicas para la prestación de servicios de salud y coordinar con el Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda las propuestas de normas técnicas para la infraestructura del sector
- Proponer la normativa de saneamiento ambiental y vigilar su aplicación
- Realizar estudios y proponer las directrices para la ejecución de programas de vigilancia y control epidemiológico
- Administrar en forma descentralizada el sistema de capacitación y formación de recursos humanos en el sector salud
- Velar por el cumplimiento de los tratados y convenios internacionales relacionados con la salud en casos de emergencia por epidemias y desastres naturales

2.8. Otras entidades

Existen entidades que de alguna u otra manera pueden aportar financiamiento parcial, ya sea este por medio de una donación o préstamo. Estas entidades pueden ser algunas agrupaciones de carácter religioso o político, cadenas de supermercados, etc. Al visitar, consultar o solicitar ayuda a este tipo de agrupaciones, es importante definir muy bien el objetivo del proyecto para no alejarse del mismo, ya que éste deberá ser siempre la ayuda social sin ánimos de lucro.

3. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PRIVADO

3.1. Bancos del sistema

También conocido como banca o sistema bancario, es conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones entre personas, empresas y organizaciones que impliquen el uso de dinero.

Dentro del sistema bancario se puede distinguir entre banca pública y banca privada que, a su vez, puede ser comercial, industrial o de negocios y mixta. La banca privada comercial se ocupa sobre todo de facilitar créditos a individuos privados. La industrial o de negocios invierte sus activos en empresas industriales, adquiriéndolas y dirigiéndolas. La banca privada mixta combina ambos tipos de actividades. Dentro de la banca pública se debe destacar, en primer lugar, el banco emisor o banco central, que tiene el monopolio de emisión de dinero y suele pertenecer al Estado y en Guatemala no es la excepción. Asimismo, destacan las instituciones de ahorro (cooperativas).

Cada uno de los países latinoamericanos posee su propio banco central, pero lo más relevante en cuanto al sistema bancario de Latinoamérica son los bancos supranacionales que los distintos países han creado con el fin de ayudarse entre sí para defenderse de la gran banca internacional. Así, destacan el Banco Centroamericano de Integración Económica (creado en 1961 con sede en Tegucigalpa, Honduras, y que integra a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, países constituyentes del mercado común centroamericano; concede créditos a largo plazo con bajos tipos de interés para

financiar proyectos que favorezcan la integración económica de los países miembros) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), creado en 1957 por Estados Unidos y la mayoría de los países latinoamericanos, con sede en Washington. De este banco surgió el Instituto para la Integración de América Latina, así como la Corporación Interamericana de Inversiones.

3.1.1. Características del sistema bancario

El principal papel de un banco consiste en guardar fondos ajenos en forma de depósitos, así como el de proporcionar cajas de seguridad. Por la salvaguarda de estos fondos, los bancos cobran una serie de comisiones, que también se aplican a los distintos servicios que los bancos ofrecen a sus clientes en un marco cada vez más competitivo: tarjetas de crédito, posibilidad de descubierto, banco telefónico, entre otros. Sin embargo, puesto que el banco puede disponer del ahorro del depositante, remunera a este último mediante el pago de un interés.

Se puede distinguir varios tipos de depósitos. En primer lugar, los depósitos pueden materializarse en las denominadas cuentas corrientes: el cliente cede al banco unas determinadas cantidades para que éste las guarde, pudiendo disponer de ellas en cualquier momento. Tiempo atrás, hasta adquirir carácter histórico, este tipo de depósitos no estaban remunerados, pero la creciente competencia entre bancos ha hecho que esta tendencia haya cambiado de forma drástica en todos los países occidentales.

En segundo lugar, los bancos ofrecen cuentas de ahorro, que también son depósitos a la vista, es decir, que se puede disponer de ellos en cualquier momento. Los depósitos y reintegros se realizan y quedan registrados a través de una cartilla de ahorro, que tiene carácter de documento financiero. La

disponibilidad de este tipo de depósitos es menor que la de las cuentas corrientes puesto que obligan a recurrir a la entidad bancaria para disponer de los fondos, mientras que las cuentas corrientes permiten la disposición de fondos mediante la utilización de cheques y tarjetas de crédito.

En tercer lugar se menciona las denominadas cuentas a plazo fijo, en las que no existe una libre disposición de fondos, sino que éstos se recuperan a la fecha de vencimiento aunque, en la práctica, se puede disponer de estos fondos antes de la fecha prefijada, pero con una penalización (la remuneración del fondo es menor que en el caso de esperar a la fecha de vencimiento).

En cuarto lugar, existen los denominados certificados de depósito, instrumentos financieros muy parecidos a los depósitos o cuentas a plazo fijo; la principal diferencia viene dada por cómo se documentan. Los certificados se realizan a través de un documento escrito intercambiable, es decir, cuya propiedad se puede transferir.

Por último, dentro de los distintos tipos de depósitos, los depósitos de ahorro vinculado son cuentas remuneradas relacionadas con operaciones bancarias de activo (es el caso de una cuenta vivienda: las cantidades depositadas deben utilizarse para un fin concreto, como es el caso de la adquisición de vivienda en el ejemplo).

Los bancos, con estos fondos depositados, conceden préstamos y créditos a otros clientes, cobrando a cambio de estas operaciones (denominadas de activo) otros tipos de interés. Estos préstamos pueden ser personales, hipotecarios o comerciales. La diferencia entre los intereses cobrados y los intereses pagados constituye la principal fuente de ingresos de los bancos.

Por último, los bancos también ofrecen servicios de cambio de divisas, permitiendo que sus clientes compren unidades monetarias de otros países. En Guatemala, el sistema bancario está compuesto por las entidades:

- Banco Industrial
7a. av. 5-10 zona 4, Centro Financiero, Apartado Postal 744,
Guatemala, C.A. PBX: 2420-3000
<http://www.bi.com.gt/>
- Banco de Desarrollo Rural S.A.
Avenida La Reforma 9-30, zona 9. 01009.
Guatemala, C. A. - PBX: 2339-8888
<http://www.banrural.com.gt/>
- Banco Agromercantil BAM
7a. av. 7-30, Zona 9
Guatemala, C. A. - PBX: 2338-6565
<http://info.bam.com.gt/>
- Banco G&T Continental
6a av. 9-08 Zona 9 Plaza G & T Continental
Guatemala, C. A. - PBX: 2338-6801
<http://www.gytcontinental.com.gt/>
- Banco de los Trabajadores
Avenida Reforma 6-20 Zona 9
Guatemala, C.A. - PBX: (502) 24102600 ó 1755
<http://www.bantrab.com.gt/>

- Crédito Hipotecario Nacional
7a. avenida 22-77 zona 1
Guatemala, C.A. - PBX: 2223-0333
<http://www.chn.com.gt/>
- Banco Internacional
Avenida Reforma 15-85 Zona 10
Guatemala, C.A. - PBX: 1701
<http://www.bancointernacional.com.gt/>
- Banco Reformador
Avenida Reforma 9-76 Zona 9
Guatemala, C.A. - PBX: 2382-1300
<http://www.bancoreformador.com/>
- Banco de Antigua
13 calle y 1 avenida zona 9
Guatemala, C.A. - PBX: 2420-5555
Página web: no tiene.

3.2. Grupos financieros

Un grupo financiero es un conjunto de empresas dedicadas a suministrar servicios en ese sector, que tienen vínculos de control, por ejemplo, participación en el capital y gestión común en directorios de juntas directivos.

Esos conglomerados financieros operan en la práctica, pero por lo general no están organizados formalmente ni registrados ante los organismos de supervisión de los países como las superintendencias.

Un grupo financiero puede contar con un banco o entidad financiera local, puesta de bolsa, operadora de fondos de pensión, administradora de fondos de inversión, empresa de arrendamiento y factoraje, emisora de tarjetas de crédito o un banco en el extranjero (*off-shore*), entre otros.

- Grupo financiero de Occidente
7 avenida 7-33 zona 9
Guatemala, C.A. - PBX: 2279-9000
<https://www.occidente.com.gt/>

- Banco G&T Continental
6 avenida 9-08 Z-9 Plaza G & T Continental
Guatemala, C. A. - PBX: 2338-6801
<http://www.gytcontinental.com.gt/>

4. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL

Entre las opciones de financiamiento internacional se puede mencionar las siguientes:

4.1. Unión Europea

El programa temático de la delegación europea en Guatemala, tiene por objetivo apoyar a las organizaciones de la sociedad civil en las acciones encaminadas promover una sociedad integradora y autónoma, a fin de:

- Beneficiar a la población fuera del alcance de los servicios generales y de los recursos y excluidos de los procesos de decisión
- Fortalecer la capacidad de las organizaciones de la sociedad civil de Guatemala, para facilitar su participación en la definición y aplicación de la reducción de la pobreza y las estrategias de desarrollo sostenible
- Facilitar la interacción entre el Estado y los actores no estatales en diferentes contextos e impulsar un mayor diálogo para el desarrollo

Para Guatemala en particular, el objetivo primordial de este programa es la reducción de la pobreza en el contexto del desarrollo sostenible, incluyendo el cumplimiento de las Metas de Desarrollo del Milenio y otros objetivos acordados internacionalmente.

Las prioridades de atención de la propuesta están en función de los sectores en los cuales el diálogo político de la sociedad civil organizada de Guatemala encuentra limitaciones para avanzar. Dentro de estos sectores como gobernabilidad, justicia, ambiente y empleo, de la forma siguiente:

- Apoyo para incrementar mejorar y consolidar las capacidades de participación efectiva de los actores no estatales y de las redes de organizaciones de Guatemala dentro del proceso de diálogo político y legislativo, para la toma de decisión en temas prioritarios y sensibles de interés nacional; incluyendo la definición de las estrategias de desarrollo sostenibles del país, la generación de información y la democratización de la comunicación.
- Acciones para desarrollar o fortalecer las capacidades de la sociedad civil en los procesos de monitoreo y seguimiento de la inversión e implementación de políticas públicas, en los sectores claves como: formación ocupacional, empleo, juventud, seguridad alimentaria, ambiente, justicia y seguridad.
- Promoción de un marco jurídico/político que fomente de manera sostenible el empleo juvenil, el empleo decente, apoyo a instancias consultivas de la sociedad (Empresarios, Sindicatos, MIPYMES, Cooperativas y otros actores económicos-sociales) con impacto importante en el tema.
- Promoción y vigilancia del cumplimiento de los acuerdos, tratados, normas y regulaciones asumidos por Guatemala en temas relevantes como: derechos laborales y de seguridad social, comercio, ambiente, integración regional, seguridad alimentaria, empleo y cambio climático.

4.1.1. Elegibilidad de los solicitantes: ¿quién puede presentar una solicitud?

Los solicitantes deberán reunir los siguientes requisitos para poder optar a una subvención:

- Ser una persona jurídica y no tener ánimo de lucro
- Pertenecer a la categoría de actor no estatal (organización no gubernamental, agrupaciones campesinas, indígenas, de mujeres y de jóvenes, fundaciones y asociaciones, universidades y centros de investigación, organizaciones sindicales y similares)
- Tener la nacionalidad guatemalteca o de uno de los países miembros de la Unión Europea o de otro país elegible como especificado en el reglamento (CE) No. 1905/2006
- Ser responsables, con sus socios, directamente de la preparación y gestión de la acción y no limitarse simplemente a actuar como intermediario
- Todos los actores no estatales deberán estar oficialmente registrados como tales, de acuerdo con la legislación en vigor en sus respectivos países
- Para organizaciones guatemaltecas, el registro debe ser por lo menos de 2 años y debe ser directamente el responsable en la preparación y ejecución de la acción con sus socios. No se acepta intermediación de otro tipo de organización

Para organizaciones de uno de los países miembros de la Unión Europea o de otro país elegible debe tener al menos 3 años de constitución y debe demostrar que regularmente llevan a cabo actividades en los mismos ámbitos de la convocatoria para el período correspondiente (los 3 años).

4.1.2. Asociaciones y elegibilidad de los socios

Los solicitantes podrán actuar individualmente o con organizaciones asociadas conforme a lo dispuesto a continuación.

Los socios de los solicitantes participarán en la definición y la ejecución de la acción, y los gastos en los que incurran serán elegibles de la misma manera que los incurridos por el beneficiario de la subvención. Por consiguiente, deberán reunir los mismos requisitos de elegibilidad que el propio beneficiario de la subvención.

Las siguientes categorías no son socios y no deben firmar la declaración de asociación.

4.1.2.1. Entidades colaboradoras

También podrán colaborar en la acción otras entidades. Estas entidades colaboradoras participarán de forma efectiva en la acción, pero no podrán recibir financiación procedente de la subvención, excepto dietas y gastos de viaje. No es necesario que las entidades colaboradoras reúnan los requisitos de elegibilidad mencionados. Estas entidades deberán mencionarse en la sección IV de la parte B del formulario de solicitud, titulada «Entidades colaboradoras que participan en la acción».

4.1.2.2. Subcontratistas

Los beneficiarios de la subvención tienen la posibilidad de adjudicar contratos a subcontratistas. Los subcontratistas no son socios ni entidades colaboradoras y estarán sujetos a las normas de contratación expuestas en el contrato tipo de subvención.

El solicitante actuará como organización principal y si resulta seleccionado, será la parte contratante (el beneficiario).

4.1.3. Acciones elegibles: acciones para las que se puede presentar una solicitud

Por definición se tiene que una acción o un proyecto, se compone de un conjunto de actividades.

4.1.4. Duración

La duración prevista de una acción no podrá ser inferior a 12 meses ni superior a 42 meses.

Los temas transversales a integrar en todas las propuestas son: enfoque de género, pueblos indígenas, juventud, niñez y medioambiente. Las propuestas mostrarán evidencias de cómo la intervención contribuirá para avanzar en todos los temas (indicadores, resultados, asignación presupuestaria, dimensión del recurso humano). Se considerará a la juventud como una población meta importante.

4.1.5. Cobertura geográfica

Las acciones se ejecutarán en Guatemala, podrán tener el nivel nacional, regional, departamental y/o local.

4.1.6. Tipos de acciones

Tipos de acción que pueden ser financiadas por las convocatorias:

- Apoyo para incrementar mejorar y consolidar las capacidades de participación efectiva de los actores no estatales y de las redes de organizaciones de Guatemala dentro del proceso de diálogo político y legislativo, para la toma de decisión en temas prioritarios y sensibles de interés nacional; incluyendo la definición de las estrategias de desarrollo sostenibles del país, la generación de información y la democratización de la comunicación.
- Acciones para desarrollar o fortalecer las capacidades de la sociedad civil en los procesos de monitoreo y seguimiento de la inversión e implementación de políticas públicas, en los sectores claves como: formación ocupacional, empleo, juventud, seguridad alimentaria, ambiente, justicia y seguridad.
- Promoción de un marco jurídico/político que fomente de manera sostenible el empleo juvenil, el empleo decente, apoyo a instancias consultivas de la sociedad (Empresarios, Sindicatos, MIPYMES, Cooperativas y otros actores económicos-sociales) con impacto importante en el tema.

- Promoción y vigilancia del cumplimiento de los acuerdos, tratados, normas y regulaciones asumidos por Guatemala en temas relevantes como: derechos laborales y de seguridad social, comercio, ambiente, integración regional, seguridad alimentaria, empleo y cambio climático.

4.1.7. Tipos de actividades

De forma indicativa no limitativo, se enumeran algunos tipos de actividades que pueden ser financiadas por la presente convocatoria.

- Asistencia técnica, estudios, capacitación, formación, divulgación y apoyo para implementar, fomentar o consolidar las capacidades de participación efectiva de las redes de las organizaciones de Guatemala en el proceso político y en la toma de decisión en temas prioritarios y sensibles de interés nacional.
- Formación y capacitación de redes sociales y de liderazgo político de alto perfil.
- Actividades para promover en la sociedad guatemalteca el monitoreo, seguimiento y cumplimiento de la aplicación de acuerdos, tratados, normas y regulaciones asumidos por Guatemala en temas relevantes como: derechos laborales y de seguridad social, comercio, ambiente, integración regional, seguridad alimentaria, empleo y cambio climático.
- Actividades que fortalezcan y consoliden los mecanismos de coordinación, consulta, concertación, diálogo y articulación entre agentes públicos y no públicos, en temas prioritarios y susceptibles de interés nacional.

- Estudios, publicaciones y análisis estratégicos de los sistemas de información, monitoreo de recursos y gasto público en los sectores claves como: formación ocupacional, ambiente, empleo, seguridad alimentaria, justicia y seguridad.
- Asistencia técnica, estudios y campañas de comunicación orientados a la democratización de los medios para elevar el nivel analítico de la opinión pública sobre el desempeño de las políticas públicas clave en temas sensibles y susceptibles a la polarización o la generación de conflictos internos.
- Actividades para promover en la sociedad guatemalteca particularmente en la población infantil y joven, la comprensión del funcionamiento del diseño e implementación del sistema de políticas públicas, con énfasis en el presupuesto general de la nación y su vínculo con los derechos y obligaciones ciudadanas de la población (transparencia, rendición de cuentas, derecho al acceso a la información pública, procedimientos de inversión pública).
- Asistencia técnica, estudios, análisis y apoyo para la negociación en las mesas sectoriales donde la sociedad civil está en condiciones de desventaja, especialmente mujeres, economía, ambiente, pueblos indígenas, juventud y niñez.

Las acciones de diálogo político podrán tener el nivel nacional, regional, departamental y/o local. Se cuidara atentamente mantener una lógica territorial de las intervenciones, así como la coherencia cuando sean de tipo local con el marco de la Ley de Descentralización.

4.1.8. Dónde y cómo enviar las solicitudes

Las solicitudes deberán presentarse en un ejemplar original y 2 copias en tamaño A4, encuadradas por separado. El formulario de solicitud completa (parte A: documento de síntesis, y parte B: formulario de solicitud completa), el presupuesto y el marco lógico deberán presentarse asimismo en soporte electrónico (CD-ROM), en un archivo separado y único (es decir, el formulario de solicitud no debe dividirse en ficheros diferentes). El soporte electrónico deberá contener exactamente la misma solicitud que la versión adjunta en papel.

La lista de control (sección V de la parte B del formulario de solicitud de subvención) y la declaración del solicitante (sección VI de la parte B del formulario de solicitud de subvención) deben graparse por separado e introducirse en el sobre.

Si el solicitante presenta varias solicitudes diferentes (porque así lo permita la Guía de la convocatoria), deberá enviarlas por separado.

El sobre exterior deberá llevar el número de referencia y el título de la convocatoria de propuestas, junto con el título, el nombre y la dirección completos del solicitante y la mención no abrir antes de la sesión de apertura.

Las solicitudes deberán presentarse en un sobre sellado, enviado por correo certificado o servicio de mensajería o entregado en mano (en este último caso, se entregará al portador un acuse de recibo firmado y fechado), en la dirección respectiva.

4.1.9. Dirección para la entrega de la documentación

Delegación de la Unión Europea en Guatemala
Edificio Europlaza
5 Av. 5-55, Zona 14
Torre II, Nivel 17
Ciudad de Guatemala

Las solicitudes enviadas por cualquier otro medio, ejemplo fax, e-mail ó entregadas en otras direcciones serán rechazadas.

4.1.10. Criterios de evaluación

La tabla siguiente muestra la distribución del criterio de evaluación. Divide los aspectos a evaluar en tres secciones: capacidad financiera, pertinencia, metodología, sostenibilidad y la relación coste-eficiencia (presupuesto). Al final una calificación máxima de 100 puntos.

Tabla IV. Criterios de evaluación

Sección	Puntuación máxima
1. Capacidad financiera y operativa	20
1.1 ¿Tienen el solicitante y, en su caso, los socios suficiente experiencia en gestión de proyectos ?	5
1.2 ¿Tienen el solicitante y, en su caso, los socios suficiente experiencia técnica (en particular, conocimientos de las cuestiones que deberán tratarse)?	5
1.3 ¿Tienen el solicitante y, en su caso, los socios suficiente capacidad de gestión (incluido personal, equipamiento y capacidad de gestionar el presupuesto de la acción)?	5
1.4 ¿Dispone el solicitante de fuentes de financiación estables y suficientes?	5
2. Pertinencia	25
2.1 ¿En qué medida es pertinente la propuesta respecto de los objetivos y una o varias de las prioridades de la convocatoria de propuestas? Nota: Solo podrá atribuirse una puntuación de 5 (muy satisfactorio) si la propuesta responde específicamente a al menos una prioridad . Nota: Solo podrá atribuirse una puntuación de 5 (muy satisfactorio) si la propuesta contiene elementos específicos de valor añadido, como la promoción de la igualdad de género y de oportunidades, etc.	5 x 2
2.2 ¿En qué medida es pertinente la propuesta respecto de las necesidades y limitaciones específicas del/de los país(es) o de la(s) región/regiones destinatarios de la propuesta (incluidas las sinergias con otras iniciativas de la UE y la ausencia de solapamientos)?	5
2.3 ¿En qué medida están claramente definidos y estratégicamente elegidos los implicados (beneficiarios finales, grupos destinatarios , etc.)? ¿Han sido claramente definidas sus necesidades y responde la propuesta de forma adecuada a tales necesidades?	5 x 2
3. Metodología	25
3.1 ¿Son las actividades propuestas apropiadas, prácticas y acordes con los objetivos y los resultados previstos?	5
3.2 ¿Qué grado de coherencia tiene el diseño global de la acción? (En particular, ¿refleja el análisis de los problemas en cuestión?; ¿tiene en cuenta factores externos y anticipa una evaluación ?)	5
3.3 ¿Es satisfactorio el grado de implicación y participación en la acción de los socios y/u otros agentes?	5
3.4 ¿Es claro y factible el plan de acción ?	5
3.4 ¿Contiene la propuesta indicadores objetivamente verificables respecto del resultado de la acción?	5
4. Sostenibilidad	15

Continuación de la tabla IV.

4.1	¿Es probable que la acción tenga un efecto tangible sobre los grupos destinatarios?	5
4.2	¿Es probable que la propuesta tenga efectos multiplicadores (incluida la posibilidad de que se reproduzcan y propaguen los resultados de la acción, difusión de la información)?	5
4.3	¿Son sostenibles los resultados previstos de la acción propuesta desde los siguientes puntos de vista: - financiero (<i>¿cómo se financiarán las actividades cuando cese la subvención?</i>) - institucional (<i>¿habrá estructuras que permitan continuar las actividades una vez finalizada la acción?; ¿habrá una «apropiación» local de los resultados de la acción?</i>) - político (cuando proceda) (<i>¿cuál será el impacto estructural de la acción?; por ejemplo: ¿dará lugar a una mejora de la legislación, los códigos de conducta, los métodos, etc.?</i>) - medioambiental (si procede) (<i>¿tendrá la acción un impacto ambiental negativo/positivo?</i>)?	5
5. Presupuesto y relación coste-eficacia		15
5.1	¿Es satisfactoria la relación entre los costes estimados y los resultados previstos?	5
5.2	¿Son necesarios para la ejecución de la acción los gastos propuestos?	5 x 2
Puntuación total máxima		100

Fuente: Delegación de la Unión Europea en Guatemala.

4.2. USAID

La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (United States Agency for International Development), mejor conocida por su acrónimo en inglés USAID, es la agencia estadounidense encargada de distribuir la mayor parte de la ayuda exterior de carácter no militar. Es un organismo independiente aunque recibe directrices estratégicas del Departamento de Estado. Directamente o a través de agencias subsidiarias su objetivo es el de reforzar la política exterior estadounidense, cooperando con los países receptores en las áreas económica, agrícola, sanitaria, política y humanitaria.

El programa actual de USAID/Guatemala parte de los logros alcanzados por el proceso de paz que siguieron a la firma de los Acuerdos de Paz en diciembre de 1996, así como de logros del Programa de Paz 1997-2004. El programa trabaja para fomentar los objetivos de la política exterior de los Estados Unidos. El mismo se concentra en el potencial de Guatemala como la economía más grande de Centro América y el mayor socio comercial de los EEUU, pero también reconoce el atraso del país en indicadores sociales y la alta tasa de pobreza. Las tres áreas de enfoque para el programa están moldeadas de acuerdo con las áreas de la Cuenta de Desafío del Milenio Gobernando con Justicia, Libertad Económica e Inversión Social.

USAID proporciona asistencia en África al sur del Sahara, Asia y el Oriente Cercano, América Latina y el Caribe, Europa y Eurasia. Las oficinas centrales de USAID están localizadas en Washington, D.C., pero su fortaleza se encuentra en sus sedes ubicadas en varias regiones del mundo. La agencia trabaja en 100 países en vías de desarrollo y estrecha colaboración con organizaciones no gubernamentales, grupos indígenas, universidades, sector privado estadounidense, organizaciones internacionales, otros gobiernos, asociaciones comerciales y profesionales, organizaciones religiosas y otras agencias del Gobierno de Estados Unidos. USAID tiene relaciones de trabajo por medio de contratos y convenios de donación con más de 3 500 compañías y más de 300 ONG cuya sede se encuentra en Estados Unidos.

Las actividades financiadas por USAID se ejecutan principalmente a través de donaciones y convenios de cooperación con ONG o universidades de EEUU o locales; contratos con empresas de EEUU o locales con especialidades técnicas o que distribuyen bienes específicos, transferencias a otras agencias del Gobierno de EEUU, acuerdos con agencias de organismos internacionales, como Naciones Unidas y otros mecanismos. Toda la asistencia

de USAID es no reembolsable. Puede encontrarse información adicional sobre la forma en que USAID ejecuta sus actividades en la página electrónica de la agencia (www.usaid.gov/business).

Como agencia del gobierno de los Estados Unidos, USAID es financiada con los impuestos que pagan los ciudadanos de ese país. Los programas se orientan a la obtención de resultados y se ejecutan de acuerdo con las reglas y reglamentos del Gobierno de EEUU. Los programas son sometidos a monitoreo y evaluación y deben presentar informes financieros y de resultados en forma sistemática y regular. Las misiones de USAID utilizan esta información como guía para la administración de los programas y preparan informes anuales detallados para USAID/Washington y el congreso de EEUU, a los cuales USAID rinde cuentas. Cada año, USAID publica un informe de resultados y cuentas del año fiscal que pone en relieve las contribuciones de los programas de asistencia extranjera de EEUU.

4.2.1. Ciclos de estrategia, financiamiento y desarrollo de programa

Las misiones de USAID desarrollan estrategias de tres años vinculadas a la estrategia conjunta del Departamento de Estado y USAID. En dichos documentos se abordan los intereses de la política extranjera de EEUU y las necesidades de desarrollo de los países beneficiarios. Estas estrategias son aprobadas por USAID/Washington y financiadas a través de peticiones presupuestarias sometidas anualmente por las misiones, transmitidas al congreso y determinadas por cuotas asignadas a las unidades operativas (las misiones) en las diferentes áreas geográficas, después de que el congreso aprueba la ley de apropiaciones para operaciones en el extranjero del año fiscal.

Una vez se aprueba la estrategia y niveles presupuestarios, USAID/Guatemala negocia un convenio marco con el Gobierno de Guatemala, donde ambos gobiernos se comprometen a financiar y tomar otras medidas para apoyar un programa compartido de desarrollo. Este acuerdo se renueva anualmente mediante enmiendas.

Después de que se firma el acuerdo bilateral marco y se obligan los fondos, USAID/Guatemala diseña programas en apoyo al esfuerzo general de desarrollo. La misión contrata servicios y compra bienes para ejecutar estos programas a través de requerimientos de propuestas y/o solicita ideas para actividades relevantes a través de requerimientos de solicitudes. USAID revisa todas las propuestas recibidas en respuesta a estas solicitudes de acuerdo con sus reglamentos y guías sobre adquisiciones y asistencia del Gobierno de EEUU. Las otras formas en que USAID ejecuta sus programas incluyen mecanismos previamente competidos en USAID/Washington, acuerdos con otras agencias gubernamentales de EEUU y propuestas no solicitadas. USAID también proporciona ayuda alimentaria a países que sufren problemas de seguridad alimentaria.

Para poder ejecutar más efectivamente los programas de USAID basados en resultados, los contratistas y socios deben colaborar de forma cercana con el gobierno anfitrión y organizaciones locales de la sociedad civil. Los resultados deseados para cada programa se delinean en el respectivo contrato o convenio y los socios desarrollan planes anuales de trabajo, los cuales son revisados y aprobados por los gerentes de programa de USAID. Los socios ejecutores monitorean y reportan resultados a USAID trimestralmente.

Los socios de USAID colaboran con el personal de la misión para identificar y diseminar las lecciones aprendidas y las mejores prácticas para que otros expertos en desarrollo puedan evitar, adaptar y/o usarlas como modelo, dependiendo del contexto particular.

4.2.2. Propuestas no solicitadas

La mayoría de los fondos de USAID/Guatemala están comprometidos en su totalidad en su portafolio actual, que incluye actividades planificadas con anterioridad. Sólo en casos excepcionales se puede financiar propuestas no solicitadas. USAID revisa y responde a todas las propuestas no solicitadas pero sólo las que aportan enfoques y capacidades únicas, consistentes con los objetivos de la agencia son consideradas para financiamiento. También debe haber disponibilidad de fondos. Para que una propuesta no solicitada sea considerada, debe cumplir con los siguientes cuatro criterios:

- Apoyar de manera plena las prioridades de USAID/Guatemala o del Programa Regional
- Presentar un enfoque único para atender las prioridades de los programas de USAID
- Demostrar la capacidad única del solicitante para llevar a cabo las actividades propuestas
- Demostrar que el gobierno anfitrión o las instituciones privadas apoyan las actividades propuestas

Antes de presentar una propuesta no solicitada, es necesario familiarizarse con el plan de País para Guatemala, USAID/Guatemala Country Plan 2004-2009. Las propuestas no solicitadas deben presentarse a la oficina de Planificación y Apoyo a Programas (PPS) de USAID/Guatemala kilómetro

6,5 final Boulevard los Próceres, Santa Catarina Pinula, Guatemala, C.A. PBX 24224000 – Fax 2422 4585.

4.3. Embajadas estatales

A una misión diplomática permanente se le llama, usualmente, embajada y a quien encabeza la misión se le conoce como embajador. Las misiones en las Naciones Unidas son conocidas sencillamente como misiones permanentes y el director de éstas es tanto representante permanente como embajador. Algunos países dan nombres más distintivos a sus misiones y al personal de éstas: una misión del Vaticano es encabezada por el nuncio apostólico o nuncio papal y se le llama, consecuentemente, nunciatura apostólica; mientras tanto, las misiones libias son llamadas agencias populares y los jefes de misión, secretarios.

En el pasado, una misión diplomática encabezada por un oficial de rango secundario era conocida como legación. Hasta principios del siglo XX, lo usual era que los países considerados como potencias fueran los únicos que se enviaban entre sí embajadores, mientras que a los demás países enviaban tres tipos de jefes de misión, el primero enviados extraordinarios y ministros plenipotenciarios, el segundo ministros residentes y el tercer encargado de negocios con cartas de gabinete. Los países que no eran considerados como potencias tampoco nombraban un embajador, sino que entre sí o en una potencia, los jefes de misión que acreditaban tenían también el rango de enviado extraordinario y ministro plenipotenciario, de ministro residente o de encargado de negocios.

La representación diplomática entre potencias tenía por consiguiente el rango de embajada, mientras que entre los demás países, o entre una potencia y un país que no lo era tenían la categoría de legación. A lo largo de la primera

mitad del siglo XX esa distinción fue desapareciendo, y muchos países que tradicionalmente no habían sido considerados como potencia empezaron a nombrar embajadores y a dar a sus legaciones el rango de embajadas. Las categorías de ministro plenipotenciario y ministro residente sin embargo, esa vieja distinción se conserva en el texto de la Convención de Viena sobre relaciones diplomáticas suscrita en 1961, que establece en su artículo 14:

Un embajador es un alto funcionario diplomático acreditado ante un gobierno extranjero, o ante una organización internacional, para servir como representante oficial de su país. En el lenguaje común, el término se aplica al representante ubicado en la capital de un país extranjero. El país anfitrión donde se acredita una embajada, concede al embajador, a las dependencias y algunos semovientes un estatus funcional especial. El estatus especial implica cierta extraterritorialidad sobre la ubicación y dependencias específicas de la llamada embajada, por la que el territorio, personal y vehículos gozan de inmunidad diplomática conforme a normas internacionales.

En el caso de una diplomacia bilateral, el embajador y la embajada atienden los asuntos de interés estatal entre el país representado y ante el país acreditante. Dichos asuntos diplomáticos son de índole política, económica, financiera, comercial, cultural, de turismo, o cualquier tema de relaciones internacionales tales como tratados, acuerdos, intercambio de votaciones para ciertas candidaturas de interés, etc.

Si el estado acreditante tiene una escasa colonia de conciudadanos, además de las funciones mencionadas, se agregan las de una sección consular dentro de la misma misión diplomática donde se tratan los asuntos y eventuales problemas que los ciudadanos residentes o de paso en el país extranjero, y con nacionalidad del país propio, puedan tener. Velará por la seguridad e integridad

de los ciudadanos de su país en el país extranjero y actuará como mensajero entre el gobierno de su país y aquel receptor.

- La Embajada de Estados Unidos en Guatemala: la Misión de Estados Unidos en Guatemala se encarga de nuestras relaciones bilaterales con el Gobierno y pueblo de Guatemala. La Misión busca promover los intereses de Estados Unidos en Guatemala a través del contacto directo con el Gobierno de Guatemala y otros sectores de la sociedad guatemalteca. Entre los principales intereses de la política de Estados Unidos en Guatemala figuran el apoyo a la democratización y a la implementación de los Acuerdos de Paz de 1996, así como la cooperación en asuntos tales como la migración internacional y los esfuerzos antinarcóticos. Entre los servicios prestados por la Misión de EEUU se incluye la asistencia a compañías estadounidenses que buscan realizar negocios en Guatemala, así como servicios consulares tanto para ciudadanos estadounidenses que viajan a Guatemala como para ciudadanos guatemaltecos que viajan a Estados Unidos. La dirección de la embajada es: Embajada de los Estados Unidos de América, avenida Reforma 7-01, Zona 10, Guatemala Ciudad, Guatemala.
- Embajada de Japón en Guatemala: desde la firma de los acuerdos de paz en 1996 hasta la fecha, el gobierno del Japón ha enviado misiones de diálogo para confirmar con el gobierno de la república de Guatemala los campos prioritarios de la cooperación bilateral de Japón a Guatemala. Como la conclusión del VI diálogo de la política de cooperación bilateral celebrado en agosto de 2010, el actual campo prioritario es el desarrollo económico sostenible (seguimiento de la declaración de Tokio), y los temas de desarrollo corrección de las diferencias entre regiones y la gestión ambiental. La dirección de la embajada es: avenida Reforma

16-85, Zona 10 Torre Internacional, 10º. Nivel Ciudad Guatemala, Guatemala, Centro América. PBX: (502) 2382 7300 Fax: (502) 2382 7310 correo electrónico: info@japon.net.gt horario de atención: lunes a viernes: 09:00 a 12:30 horas y de 13:30 a 17:00 horas.

4.4. UNICEF

Unicef trabaja sobre el terreno en más de 155 países y territorios para ayudar a garantizar a los niños y las niñas el derecho a sobrevivir y a desarrollarse desde la primera infancia hasta la adolescencia. Unicef es el mayor proveedor de vacunas para los países en desarrollo, trabaja para mejorar la salud y la nutrición de la infancia; el abastecimiento de agua y saneamiento de calidad; la educación básica de calidad para todos los niños y niñas y la protección de los niños y las niñas contra la violencia, la explotación y el VIH/SIDA. Unicef está financiado en su totalidad por las contribuciones voluntarias de individuos, empresas, fundaciones y gobiernos.

Las prioridades de la institución son ayuda principalmente a evitar la prostitución en zonas de extrema pobreza, en África y otras latitudes del mundo. Los derechos humanitarios son áreas de acción de Unicef e incluyen el desarrollo de la niñez, de la adolescencia, y la participación en los patrones de vida, basándose en la educación.

En la Oficina Regional de UNICEF para América Latina y el Caribe, existe un punto focal o líder que coordina y facilita el flujo de información hacia y desde la red. Algunos miembros independientes de LACVOX comparten esporádicamente y por iniciativa propia sus materiales con este coordinador, igual sucede con las redes que son apoyadas por las oficinas de país y con esta misma frecuencia se actualizan la página de la web regional y el blog

www.lacvox.net. Se publican notas de prensa/video, experiencias exitosas de los adolescentes de la red, información didáctica para producir materiales, etc.

Emprende intervenciones avaladas para mejorar la vida de todas las personas, incluyendo a niños. La educación de los jóvenes y mujeres redunda en importantes beneficios para las presentes y futuras generaciones.

El objetivo del Unicef en la educación es llevar a la escuela a más niñas, asegurándose de su permanencia y que dispongan de los equipamientos básicos adecuados necesarios para su vida posterior.

Los esfuerzos son constantes en el sentido de asegurar a cada niño y niña del mundo el derecho que tienen a la educación. La estrategia de aceleración en la matriculación de las niñas se ha efectuado en al menos 25 países.

4.5. Banco Centroamericano de Integración Económica – BCIE

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) es una organización internacional fundada el 13 de diciembre de 1960 por las repúblicas de Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica, con el objetivo de promover el desarrollo económico y social de la región de Centroamérica. Tiene su sede en Tegucigalpa y forman parte de él los países miembros de la Organización de los Estados Centroamericanos.

- **Economía:** opera principalmente a través de préstamos de interés moderado y generalmente financia proyectos de infraestructura dentro de la región. Utiliza una unidad de cuenta llamada peso centroamericano, equivalente a un dólar estadounidense.

- Miembros Extra-Regionales: a partir de 1989 ha permitido la participación de países de fuera de América Central. El banco cuenta así entre sus miembros a países como México (1992), República China (1992), Argentina (1995), Colombia (1997), España (2004), Panamá (2006) y República Dominicana, así como a Belice como país beneficiado.
- Funciones: el banco se constituye en la mayor institución financiera de América Central y respalda programas sociales, promueve el desarrollo de instituciones económicas, sociales, educativas y de salud de la región, y es promotor de la integración regional brindando apoyo al sector privado, incluida la micro, pequeña y mediana empresa.
- Misión: el BCIE tiene como misión promover la integración y el desarrollo económico y social equilibrado de los países centroamericanos.
- Visión: con una proyección visionaria, el BCIE busca constantemente mejorar la calidad de vida de la población centroamericana, asumiendo el liderazgo en el diseño de soluciones financieras para el desarrollo y en apoyo a programas regionales para la inserción de nuestros países en la economía mundial, la integración de la región y la lucha contra la pobreza, actuando con base en los más elevados estándares de servicio y con una cultura fundamentada en la eficiencia, la transparencia, la integridad y la ética.

El BCIE realiza principalmente la generación de oportunidades y riqueza a través de la creación de empleos para las clases menos favorecidas:

- Apoyo integral a micro, pequeña y mediana empresa.
- Desarrollo rural integrado.

La generación de capacidades a través del apoyo a programas de entrenamiento técnico:

- Programas para dotar de las herramientas necesarias a jóvenes para que logren su inserción en la economía formal.

Apoyo al compromiso de los países en el cumplimiento de las metas de desarrollo del milenio.

- Complementar esfuerzos con otros organismos para financiar actividades en educación, salud y vivienda, en el marco del cumplimiento de las metas de desarrollo del milenio.

Ventaja competitiva del BCIE:

- Amplia red de organizaciones no gubernamentales e instituciones financieras no bancarias asociadas al BCIE.
- Compromiso con la región en el combate a la pobreza.
- Amplia experiencia adquirida durante 40 años.
- Posibilidad de canalizar fondos a los gobiernos locales.
- Cobertura regional.
- No condicionalidad política en los préstamos al sector público.

Gerencia Regional, en Guatemala GREGUA

Teléfono: (502)23326428 ext. int. 3134

Fax: (502)32311457 ext. int. 3199; 3197

PBX: (502)24105300

16 calle 7-44, Zona 9, Guatemala, Guatemala

<http://www.bcie.org/>

4.6. Banco Interamericano de Desarrollo – BID

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es una organización financiera internacional con sede en la ciudad de Washington D.C., en Estados Unidos, y creada en 1959 con el propósito de financiar proyectos viables de desarrollo económico, social e institucional y promover la integración comercial regional en el área de América Latina y el Caribe. Es la institución financiera de desarrollo regional más grande de este tipo y su origen se remonta a la Conferencia Interamericana de 1890.

Su objetivo central es reducir la pobreza en Latinoamérica y El Caribe y fomentar un crecimiento sostenible y duradero. En la actualidad el BID es el banco regional de desarrollo más grande a nivel mundial y ha servido como modelo para otras instituciones similares a nivel regional y subregional. Aunque nació en el seno de la Organización de Estados Americanos (OEA) no guarda ninguna relación con esa institución panamericana, ni con el Fondo Monetario Internacional (FMI) o con el Banco Mundial. En la actualidad el capital ordinario del banco asciende a 101 000 millones de dólares estadounidenses.

4.6.1. Estructura

El Banco es encabezado por una comisión de Gobernadores que se sirve de un Directorio Ejecutivo integrado por 14 miembros para supervisar el funcionamiento de la institución apoyándose en un equipo de gerencia. La Asamblea elige al presidente para un período de 5 años y a los miembros del directorio para un período de 3 años. Desde 1988 el presidente fue el español naturalizado uruguayo Enrique V. Iglesias, quien renunció al cargo en mayo de 2005. Dos meses después fue elegido el diplomático colombiano Luis

Alberto Moreno, para el período 2005 – 2010 y 2010-2015. Los programas e instrumentos del BID fueron tan efectivos que la institución se convirtió en modelo para la creación de todas las otras instituciones multilaterales de desarrollo a nivel regional y subregional. En la actualidad, el BID es el mayor de todos los bancos regionales de desarrollo del mundo y constituye la principal fuente de financiamiento multilateral para los proyectos de desarrollo económico, social e institucional, y los de comercio e integración regional, en América Latina y el Caribe.

Los países miembros que son 48 se clasifican en dos tipos: miembros no prestatarios y miembros prestatarios. Los miembros no prestatarios son 22 en total y no reciben financiamiento alguno pero se benefician de las reglas de adquisiciones del BID, pues sólo los países miembros pueden procurar bienes y servicios a los proyectos financiados por el banco. Entre los no prestatarios figuran los países miembros de la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Japón, Israel, Croacia, Suiza y China.

4.6.2. Objetivos

Los principales objetivos del Banco son reducir la pobreza, promover la equidad social, y lograr el crecimiento económico sostenible. Para conseguir estos objetivos, el banco centra sus esfuerzos en cuatro áreas prioritarias de acción:

- Fomentar la competitividad, a través del apoyo a las políticas y programas que fomentan el potencial de desarrollo de un país en una economía global abierta.
- Modernizar el Estado, fortaleciendo la eficiencia y transparencia de las instituciones públicas.

- Invertir en programas sociales que amplíen las oportunidades para todos
- Promover la integración regional forjando vínculos entre los países a fin de que desarrollen mercados más grandes para sus bienes y servicios

Las principales funciones del banco son las siguientes:

- Usar los fondos provenientes de los mercados financieros, de su propio capital y de otros recursos para financiar los proyectos de desarrollo en sus países miembros
- Complementar las inversiones privadas cuando no haya disponibilidad de capital privado en términos y condiciones razonables
- Otorgar asistencia técnica para preparar, financiar, e implementar proyectos de desarrollo

4.7. PNUD

El Programa de las naciones unidas para el desarrollo (PNUD), fue creado en 1965 por la Asamblea General de las Naciones Unidas, y resultado de la fusión del Programa Ampliado de las Naciones Unidas para la Asistencia Técnica (creado en 1949) y el Fondo Especial de las Naciones Unidas (creado en 1958), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) es la red mundial de desarrollo establecida por las Naciones Unidas para proporcionar los conocimientos, las experiencias y los recursos para ayudar a los países a forjar una vida mejor.

En áreas temáticas, el mandato del PNUD es contribuir al Desarrollo Humano Sostenible de los países, particularmente con miras a alcanzar las metas fijadas en la cumbre del milenio convocada por Naciones Unidas. Para contribuir al Desarrollo Humano Sostenible, el PNUD a nivel mundial se

concentra en ayudar a los países a elaborar y compartir soluciones para los desafíos que plantean los siguientes temas:

- **Gobernabilidad democrática:** una importante labor del PNUD es apoyar el establecimiento de instituciones y procesos que respondan mejor a las necesidades de todos. El PNUD ofrece asesoramiento práctico sobre cómo alentar una mayor participación política, mediante el fortalecimiento de los sistemas electorales, legislativos y de la administración pública. El marco básico es el respeto por los derechos humanos y los derechos de la mujer.
- **Reducción de la pobreza:** el PNUD colabora con los gobiernos de países en desarrollo en la promoción de políticas que protejan los derechos de los pobres, especialmente las mujeres, y los ayuden a obtener acceso a servicios financieros, sociales y jurídicos. El PNUD apoya las estrategias nacionales para erradicar la pobreza, basadas en las prioridades locales.
- **Prevención y recuperación de las crisis:** además de coordinar la asistencia internacional humanitaria en situaciones de crisis, el PNUD proporciona continuidad entre el socorro de emergencia y el desarrollo económico a largo plazo. En sociedades desgarradas por conflictos, el PNUD usa su red mundial para tratar de arbitrar y compartir enfoques innovadores para la prevención de la crisis, la alerta temprana y la resolución de conflictos.
- **Energía y medio ambiente:** el PNUD promueve el desarrollo sustentable con el fin de proteger el medio ambiente cuya degradación ambiental afecta principalmente a los pobres. Esto incluye la promoción de energías renovables y no contaminantes y la protección de los recursos naturales, incluyendo la diversidad biológica. El PNUD también interviene en

cuestiones ambientales globales como el cambio climático, la pérdida de la biodiversidad y la destrucción de la capa de ozono.

Estas áreas temáticas de desarrollo son aprobadas por la Junta Ejecutiva del PNUD, la cual está integrada por representantes de 36 países de todo el mundo, cuyos mandatos se alternan.

La red del PNUD enlaza y coordina los esfuerzos mundiales y nacionales para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio a los cuales se comprometieron en el 2000, en la cumbre del milenio, los líderes del mundo.

Asimismo, el PNUD administra el fondo de las Naciones Unidas para el desarrollo de la capacitación, el fondo de desarrollo de las Naciones Unidas para la mujer y el de los voluntarios de las Naciones Unidas. Uno de sus productos conocidos internacionalmente es el informe sobre desarrollo humano, publicado anualmente, y cientos de informes regionales, nacionales y locales sobre desarrollo humano.

El representante residente del PNUD en cada país desempeña, además, el papel de coordinador de las actividades del sistema de las Naciones Unidas y ayuda a garantizar que el uso de los recursos tenga la mayor repercusión posible.

El PNUD en Guatemala brinda apoyo al país en la construcción del desarrollo humano a través de:

- Fortalecimiento de capacidades nacionales: el PNUD apoya al país en la construcción de consensos sobre temas prioritarios en la agenda del Estado, contribuye al fortalecimiento de la capacidad administrativa y de

gestión de las instituciones públicas, y promueve la formación de los servidores públicos en la gestión basada en resultados.

- Intercambio de conocimiento: a través de sus equipos de expertos y su amplio círculo de asociados, el PNUD contribuye a vincular al país con la sociedad del conocimiento, provee documentación e información sobre buenas prácticas y facilita el intercambio de experiencias a través de la asistencia técnica y la asesoría.
- Gestión de proyectos y su monitoreo: el PNUD apoya la formulación, ejecución y evaluación de proyectos dirigidos a reducir la pobreza, fortalecer la democracia, proteger el medio ambiente y combatir el VIH/SIDA. Actualmente, el PNUD apoya al Gobierno Nacional en la ejecución de unos 120 proyectos cuyo propósito es reducir la pobreza, fortalecer la democracia, conservar el medio ambiente, y combatir el VIH/SIDA.
- Alianzas para el desarrollo: en todas sus intervenciones, el PNUD privilegia la creación de alianzas como una estrategia efectiva para lograr que el todo sea más que la suma de las partes. Por ello, en todos los proyectos en los que se ve involucrado, el PNUD promueve la creación de espacios que facilitan la participación de los distintos sectores de la sociedad y ofrece su capacidad de convocatoria en busca de contribuir a construir alianzas nacionales estratégicas, sostenibles y con un impacto favorable para los más pobres e excluidos.
- Movilización y administración de recursos financieros: el PNUD se ocupa de actuar como catalizador en la movilización de recursos financieros para el desarrollo y de presentar a los países en desarrollo un abanico de

opciones y de política conducentes a la obtención de mayores recursos de cooperación para el desarrollo sostenible.

A través de la investigación, el PNUD brinda insumos a los actores sociales para la formulación de políticas públicas orientadas a superar los problemas del desarrollo.

- Informes de desarrollo humano: los informes de desarrollo humano ubican a las personas al centro del proceso de desarrollo. Establecen que el desarrollo, más que medirse en términos del crecimiento económico, es un proceso por medio del cual las personas amplían su capacidad para tener una vida mejor. Estos informes comisionados por el PNUD desde 1990 sirven para estimular el debate global en torno a los problemas del desarrollo, ofreciendo nuevas herramientas de medición y análisis así como propuestas en materia de políticas públicas. Cada año el Informe ofrece los resultados del índice de desarrollo humano, un indicador que mide el nivel de desarrollo humano de un país a partir de sus logros en educación, salud e ingresos.
- La gran acogida que ha tenido el concepto de desarrollo humano en el mundo ha impulsado la publicación de 420 informes en 135 países. En Guatemala, desde el 2003, cada dos años se publica el informe nacional de desarrollo humano. Son elaborados a partir de un amplio proceso de consulta y participación entre diversos actores de la sociedad con la intención de contribuir a poner en marcha iniciativas que permitan a los guatemaltecos tener una vida mejor.
- Informes sobre los objetivos de desarrollo del milenio: El PNUD colabora con el sistema de las Naciones Unidas y con el gobierno nacional en la elaboración de informes que dan cuenta del avance del país hacia los

objetivos de desarrollo del milenio, un conjunto de ocho metas que los líderes mundiales se comprometieron a cumplir para el 2015.

- Los informes son una herramienta útil para conocer los avances que en materia de lucha contra la pobreza, cobertura educativa, desnutrición infantil, equidad de género y sostenibilidad del ambiente se han registrado en Guatemala desde 1990, y los desafíos que aún permanecen. A su vez, ayudan a promover el debate público y el desarrollo de iniciativas y políticas.
- La coordinación entre las agencias del Sistema de las Naciones Unidas: El Representante Residente del PNUD actúa como coordinador residente de las actividades de desarrollo para el sistema de las Naciones Unidas en el país. Mediante esta coordinación, el PNUD vela porque se haga el uso más efectivo posible de los recursos de ayuda de las Naciones Unidas y de la comunidad internacional. El sistema de coordinación residente es administrado y financiado por el PNUD. En las oficinas de país, el PNUD también puede representar a otras agencias y ofrecerles apoyo administrativo.

4.8. Banco Mundial

El Banco Mundial es uno de los organismos especializados de las Naciones Unidas, que se define como una fuente de asistencia financiera y técnica para los llamados países en desarrollo. Su propósito declarado es reducir la pobreza mediante préstamos de bajo interés, créditos sin intereses a nivel bancario y apoyos económicos a las naciones en desarrollo. Está integrado por 186 países miembros, fue creado en 1944 y tiene su sede en la ciudad de Washington, Estados Unidos.

Los tipos de préstamos por medio de sus diferentes organismos, descritos anteriormente, el BM maneja cuatro tipos distintos de préstamos, controlando aspectos de inversiones, desarrollo institucional y políticas públicas de aproximadamente 150 naciones.

- Préstamos para proyectos: este tipo de préstamos se otorga para desarrollar un proyecto en específico como carreteras, proyectos pesqueros, infraestructura en general.
- Préstamos sectoriales, vía BIRF y AIF: estos préstamos gobiernan todo un sector de la economía de un país, es decir, energía, agricultura, etc. Estos conllevan condiciones que determinan las políticas y prioridades nacionales para dicho sector.
- Préstamos institucionales: estos sirven para la reorganización de instituciones gubernamentales con el fin de orientar sus políticas hacia el libre comercio y obtener el acceso sin restricciones, de las empresas transnacionales (ETN), a los mercados y regiones. Por otra parte sirven para cambiar las estructuras gubernamentales sin aprobación parlamentaria, bajo las directrices del banco.
- Préstamos de ajuste estructural: este tipo de préstamos, fue creado teóricamente para aliviar la crisis de la deuda externa con el fin de convertir los recursos económicos nacionales en producción para la exportación y fomentar la entrada de las empresas transnacionales en economías restringidas. Los países del sur han experimentado estos ajustes y las consecuentes medidas de austeridad.

En el 1993 el BIRF marcaba como sus mayores prestatarios por orden descendente a: México, India, Brasil, Indonesia, Turquía, China, Filipinas, Argentina, Corea, Colombia, Marruecos y Nigeria. Los préstamos del BIRF se negocian de forma individual, incluyen un periodo de cinco años sin necesidad de amortización, después los gobiernos prestatarios disponen de un plazo de 15 a 20 años para amortizar la deuda a los tipos de interés del mercado. El banco nunca reestructura la deuda ni cancela un préstamo. Por su influencia en fuentes públicas y privadas el banco figura en los primeros lugares de acreedores de sus clientes.

La oficina del Banco Mundial en Guatemala, es un programa de apoyo del Banco Mundial empezó en Guatemala a finales de los años 40 con el enfoque de financiar proyectos de infraestructura a mediano plazo. A raíz de la firma de los acuerdos de paz, en 1996, la estrategia de asistencia para Guatemala se adapta al momento histórico posterior al conflicto armado. Sus dos objetivos principales son el apoyo a la consolidación de la paz y la reducción de la pobreza mediante un crecimiento acelerado, incluyente y sostenido.

En consonancia con el apoyo ofrecido al Grupo Consultivo, se ofrece otorgar préstamos por US\$ 400 millones durante 1997-2000, y es así como en noviembre de 1996 se establece una nueva misión residente en la ciudad de Guatemala, con el propósito de impulsar sus programas. En mayo de 2005 se aprueba una nueva estrategia de asistencia para 4 años (2005-2008) y contempla un financiamiento de hasta US\$ 660 millones y apoyo en asistencia financiera, analítica, técnica y el fortalecimiento de capacidades.

En el 2008, en un trabajo conjunto con el gobierno y luego de consultas con la sociedad civil y el sector privado, se elaboró la nueva estrategia de alianza con el país para el período 2009-2012, que se enfoca en fortalecer el

crecimiento económico, lograr que el crecimiento sea incluyente y expandir las oportunidades para los grupos vulnerables y en riesgo. Ver Estrategia de Alianza con el País 2009-2012.

La oficina del Banco Mundial en Guatemala se encuentra en la dirección: 13 calle 3-40, Zona 10, Edificio Atlantis Nivel 14 PBX: (502) 2389-8000 Fax: (502) 2329-8099

4.9. Otras entidades

Existen en Guatemala otras entidades por medio de las cuales se puede obtener financiamiento para proyectos de infraestructura civil de interés comunitario, a continuación algunas de ellas.

4.9.1. Wal-Mart Centro América

El programa de inversión social de Wal-Mart en Centro América contempla el apoyo a iniciativas continuas de beneficio a las comunidades donde opera, en aspectos como nutrición, salud y educación. La empresa dispone un programa y políticas para la administración y concesión de ayudas.

Las solicitudes para entidades gubernamentales, se refiere a organizaciones municipales, departamentales y del gobierno central, escuelas públicas, bomberos, policía y todas aquellas entidades relacionadas con gobierno.

Solicitud para entidades en general Incluye organizaciones no gubernamentales caritativas formales, informales, entidades parroquiales,

organizaciones religiosas enfocadas en beneficiar a la comunidad en general y entidades sin fines de lucro de carácter local o internacional.

Documentos requeridos para una solicitud de donación para entidades gubernamentales o estatales (incluye escuelas públicas, bomberos, policía, etc.) son:

- Fotocopia de recibo oficial en blanco o papel carta con sello (o membrete) y firma solicitando la donación
- Constancia de registro de tributación unitaria (RTU/RTN) y/o de recepción de donaciones (Si aplica)
- Acuerdo gubernativo de creación
- Personería jurídica

Por otro lado los documentos requeridos a entidades informales:

- Fotocopia de recibo en blanco o papel carta con sello (o membrete) y firma solicitando la donación
- Fotocopia de documento de identidad / cédula de vecindad / RUC

Para entidades formales nacionales o internacionales:

- Fotocopia de recibo oficial en blanco
- Constancia de registro de tributación unitaria (RTU/RTN) o copia del acta o certificación de exoneración fiscal
- Número de identificación tributaria / RUC
- Fotocopia acta de constitución y/o personería jurídica
- Copia acta de registro ante IMAS / SAT / DGTD / MINGOB / SGJ o similar, si posee

- Contacto en Guatemala: Marcio Cuevas, marcio.cuevas@wal-mart.com.

5. ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PROYECTO

5.1. Qué es y para qué sirve un perfil de proyecto

Un perfil de proyecto es una descripción simplificada de un proyecto. Además de definir el propósito y la pertenencia del proyecto, presenta un primer estimado de las actividades requeridas y de la inversión total que se necesitará, así como de los costos operativos anuales, y, en el caso de proyectos destinados a la generación de ingresos, del ingreso anual.

El perfil es una descripción simplificada en varios sentidos, los costos pueden no estar aún bien definidos, los ítems menores pueden excluirse y los supuestos en cuanto a la demanda del resultado de la inversión sea ésta una infraestructura destinada al cuidado de los niños, un puente, o vegetales enlatados, son probablemente solo eso.

El perfil de proyecto cumple varios propósitos importantes, estos se analizan a continuación de manera breve.

- El perfil de proyecto ayuda a asegurar que los miembros de la comunidad o grupo en cuestión comprendan las posibles implicaciones de su propuesta en términos de inversión y de costos operativos, requerimientos de mano de obra y escala de las operaciones y otros factores. Con frecuencia estos elementos surgen solamente cuando el proyecto propuesto se debate y se escribe de manera participativa, hasta este punto, los miembros del grupo podrían haber pensado que sería 'bueno' contar con una nueva vía de acceso al poblado, sin haberse dado cuenta

de lo que esto implicaría tanto para el poblado en general como de manera personal.

- El perfil evita que se desperdicien esfuerzos en la preparación detallada de proyectos incoherentes, que carecen del apoyo de los solicitantes o que no pasan las pruebas básicas de viabilidad. Si los recursos humanos y financieros requeridos para apoyar la formulación del proyecto son limitados siendo esta situación frecuente, este aspecto del perfil es muy importante, pues actúa como un filtro. Así, si la comunidad recibe fondos solamente para apoyar la preparación de un único proyecto completo al año, es mejor no desperdiciar estos recursos en un proyecto que no tiene posibilidades de éxito.
- La participación de los miembros del grupo en la preparación y evaluación del perfil es una etapa importante en el proceso de apropiación del proyecto específico. Además es importante para aumentar la confianza de los participantes en cuanto a su habilidad para identificar y desarrollar soluciones reales para sus problemas o respuestas a oportunidades. Para las comunidades o grupos que siempre han dependido de personas externas les digan lo que deben hacer, este proceso de fortalecimiento de la confianza es una contribución valiosa al capital social de la comunidad.
- Sumado a las demás etapas del enfoque curso de capacitación, manuales técnicos y guías para instructor en relación a proyectos de desarrollo rural manejados localmente (RuralInvest). El perfil contribuye a un proceso de implementación más exitoso. La experiencia ha demostrado que los proyectos desarrollados empleando RuralInvest, y para los cuales se han realizado ejercicios de desarrollo participativo de perfiles de proyecto, presentan menos problemas durante el proceso de implementación

subsiguiente. En parte esto parece deberse a que los solicitantes comprenden de manera más clara los objetivos y la operación del proyecto. Otros factores pueden ser el aumento de la confianza y el sentido de pertenencia del proyecto, así como la relación desarrollada con los técnicos locales.

Existe una diferencia entre un perfil y el diseño detallado de un proyecto, a pesar de que un perfil normalmente es el primer paso en el desarrollo del diseño detallado de proyecto, existen diferencias importantes entre los dos. El perfil presenta una visión simplificada del proyecto final, que omite elementos importantes, a fin de reducir la complejidad del análisis y de facilitar su comprensión por parte de las comunidades rurales que no cuentan con experiencia previa en el diseño o análisis de proyectos.

Estas omisiones no son negativas en sí mismas, pero pueden ser peligrosas si la persona que dirige las sesiones participativas en la comunidad olvida su existencia y anima a los participantes a pensar que el perfil es el proyecto. A continuación se presentan las características clave de un perfil de proyecto.

- Un perfil es una toma instantánea del proyecto: un análisis detallado de proyecto toma en cuenta los cambios que tendrán lugar en el proyecto a lo largo del tiempo. Una blockera produce block a pequeña escala, puede incrementar los volúmenes que produce en el transcurso del tiempo, además, puede incrementar la eficiencia del proceso y así reducir los costos o puede empezar a producir otro tipo de producto ya sea adoquín, pisos, algún otro bloque de concreto, etc., y así poder crecer y generar más empleo. El perfil, no obstante, tiene un enfoque simplificado y analiza los resultados obtenidos en un año promedio durante la vida del proyecto.

- Un perfil hace estimados generales para los costos e ingresos: al preparar un proyecto detallado se espera que los solicitantes se esfuercen al máximo para obtener información precisa en lo relacionado a los costos e ingresos incluyendo los rendimientos y precios. Un taller se podría dividir en áreas como la mejora del acceso para vehículos, el cimiento de concreto, la estructura principal por metro cuadrado, la provisión de agua y de energía eléctrica y el equipo. Este análisis detallado no es necesario ni deseable cuando se prepara un perfil. En esta etapa será suficiente estimar que, en términos generales, los costos aproximados del taller serán de 12 500 dólares EE.UU.
- Un perfil excluye los costos asociados: los proyectos usualmente incluyen varios costos asociados que se dejan de lado al preparar un perfil. Estos pueden incluir ítems como la capacitación técnica del personal, el establecimiento de sistemas por ejemplo de contabilidad, las tarifas para certificados sanitarios o para el registro de la compañía, el diseño de embalaje y etiquetas y el pago a arquitectos, inspectores o ingenieros que supervisarán los trabajos necesarios para la consecución del proyecto. A pesar de que en sí mismos cada uno de estos costos puede no ser muy alto, en conjunto pueden crear una carga significativa a los costos iniciales de la nueva empresa. Estimar estos costos de manera precisa implica un trabajo considerable y normalmente se dejan de lado en la preparación del perfil.
- Un perfil presta atención limitada a la organización e impacto del proyecto: a fin de asegurar que una inversión se convierta en un proyecto exitoso es de vital importancia considerar con cuidado cómo el proyecto final se manejará, operará y qué tipo de impacto puede tener en el entorno social, cultural y ambiental en el que se realiza. Identificar estos factores con frecuencia puede implicar discusiones considerables en el grupo, y en el

caso del impacto ambiental, puede incluso requerir de la presencia de un evaluador especialista en la materia. No es necesario dar todas las respuestas en la etapa del perfil, sin embargo, es importante que los solicitantes hayan reflexionado sobre estos factores, de lo contrario, las discusiones que surjan pueden causar un daño severo a la unidad y al compromiso de los grupos en una etapa posterior del proceso de preparación.

5.2. Contenido del perfil

El perfil de proyecto, preparado con los solicitantes, consta de cinco partes, la última parte tiene dos variaciones, una destinada exclusivamente a los proyectos dirigidos a la generación de ingresos y la otra destinada a los proyectos no dirigidos a la generación de ingresos. Con la excepción de la parte uno no es esencial que los componentes se completen en el mismo orden en que se presentan. Muchos grupos prefieren definir la inversión antes de abordar los costos generales o el ingreso, pero este orden no es fijo.

- Parte uno: antecedentes: esta sección presenta información general acerca de los solicitantes, la ubicación del proyecto y sus características. Además presenta un resumen breve de los objetivos y de la justificación de la inversión, incluyendo la demanda potencial del producto o servicio que será el resultado del proyecto cuando éste esté en operación. El propósito de la parte uno es permitir a una persona que no esté familiarizada con el proyecto comprender preferiblemente en un espacio no superior a una página los antecedentes de la propuesta. Se debe alcanzar un acuerdo entre los solicitantes en cuanto al propósito general y a las características del posible proyecto, así como determinar qué personas tomarán parte en la operación y manejo del mismo.

- Parte dos: inversión: en esta sección los solicitantes deben hacer una lista de los distintos elementos que se deberán obtener que el grupo deba comprar o suplir para que la inversión tenga lugar. También es necesario estimar la vida media de cada ítem con excepción de la tierra y determinar quién será responsable de proveerlo (préstamo, donación, contribución de la comunidad). De esta manera, se realiza un cálculo sencillo para determinar el costo anual promedio de cada ítem.
- Parte tres: costos operativos e ingresos por actividad: esta sección describe los ingresos y los costos que resultan directamente de las actividades del proyecto y que cambian según la escala de la actividad, es decir, mientras mayor sea la actividad, mayores serán los costos e ingresos. Si el proyecto es un proyecto sencillo, puede constar de una actividad única, por ejemplo, la producción de harina en el caso de un molino local.

No obstante, en otros casos podrían realizarse varias actividades, por ejemplo, una planta procesadora de lácteos puede producir queso, mantequilla y yogurt. Esta sección es relevante principalmente para los proyectos dirigidos a generar ingresos, aunque en ciertas circunstancias, listar los costos operativos e incluso los ingresos podría ser útil para otro tipo de proyectos. Para completar esta sección de manera adecuada es necesario que el grupo comprenda de manera adecuada los conceptos de unidad de producción, unidad de venta, y ciclo de producción.

- Parte cuatro: costos generales y de mantenimiento: algunos tipos de costos no están asociados con la escala de producción, pero son una consecuencia del proyecto en general. Estos pueden incluir gastos como contratar a un administrador, una enfermera, u otro empleado, operar un

vehículo, impuestos locales o prediales o gastos de oficina. También incluyen los costos de mantenimiento pero no de reemplazo del equipo y de otros bienes adquiridos o construidos durante la etapa de inversión, por ejemplo, el mantenimiento de la vía de acceso o la reparación de cercas destinadas a proteger un área reforestada.

- Parte cinco A: estimado preliminar y de viabilidad: únicamente para los proyectos dirigidos a la generación de ingresos. En esta sección se realizan los cálculos simples requeridos para hacer un estimado preliminar de la viabilidad del proyecto. Los cálculos clave son:
 - ✓ Ingreso neto anual: para determinar si el ingreso proyectado es superior a los costos directos y generales.
 - ✓ Ingreso neto anual menos costos de inversión anual: para determinar si el ingreso neto anual o punto anterior es suficiente también para cubrir el reemplazo de la inversión a medida que ésta alcanza el fin de su vida útil.
 - ✓ Número de años de ingreso neto requeridos para cubrir la inversión: para determinar si el ingreso neto anual es suficientemente alto para pagar el costo de inversión en un período razonable de tiempo.
- Parte cinco B: estimado preliminar sobre los beneficiarios: proyectos no dirigidos a la generación de ingresos. Esta sección relaciona el costo general de establecer y operar el proyecto con el número de beneficiarios, también toma en cuenta cómo se cubrirán los costos operativos. Los cálculos principales son:

- ✓ Costo de inversión por beneficiario: el costo de inversión total previsto dividido para el número de beneficiarios directos (usuarios y proveedores) y beneficiarios indirectos (todos aquéllos que se verán potencialmente afectados por el proyecto).

- ✓ Costo operativo anual por beneficiario: el costo operativo anual total (incluyendo mantenimiento y reparación) dividido para el número de beneficiarios directos e indirectos.

La identificación preliminar de las fuentes futuras de fondos para la operación y mantenimiento del proyecto es también una parte clave de la preparación del perfil para los proyectos no dirigidos a la generación de ingresos. Obtener fondos de inversión con frecuencia es más fácil que encontrar recursos para cubrir los costos anuales una vez que el proyecto está en marcha. Los usuarios del proyecto y/o la comunidad circundante deberán financiar las partes de este costo que no se cubran con financiamiento externo.

5.3. Forma de presentar un perfil

Ejemplo 1:

- A. Título del programa
- B. Título del proyecto
- C. Clasificación del proyecto
- D. Nombre y dirección de la institución ejecutora principal del proyecto, organismo al que pertenece, dirección, fax, teléfono, correo
- E. Nombres y apellidos, grado y categoría científica e institución del jefe del proyecto

- F. Otras instituciones participantes, organismos a los que pertenecen, dirección, fax, teléfono, correo
- G. Posibles clientes y beneficiarios identificados
- H. Duración
- I. Presupuesto total (MN y MLC)
- J. Resumen del proyecto
 - ✓ Impacto esperado
 - ✓ Objetivo específico
 - ✓ Vínculo con los objetivos del programa (o de la prioridad, en el caso de los proyectos no asociados a programas)
 - ✓ Resultados previstos

Ejemplo 2:

- A. Título del Programa
Escribir el título del programa en el cual se ejecutará el proyecto.
- B. Título del proyecto
Exponer el título de manera precisa, que refleje el objetivo específico principal del proyecto.
- C. Clasificación del proyecto.
 - ✓ Investigación básica: trabajo sistemático emprendido para adquirir nuevos conocimientos sobre los fundamentos de fenómenos y hechos observables en la naturaleza, la sociedad y el pensamiento. Tiene carácter estratégico para el desarrollo científico y pudiera tenerlo también para la economía, la sociedad y el medio ambiente.

- ✓ Investigación aplicada o de desarrollo: proyecto dirigido a adquirir nuevos conocimientos orientados a un objetivo específico práctico bien definido o a la profundización de los conocimientos existentes derivados de la investigación y/o de la experiencia práctica. Está dirigidos a la obtención de nuevos productos, procesos o sistemas, o a la mejora sustancial de los ya existentes, a una escala tal que permita su posterior generalización.

- ✓ Innovación: trabajo emprendido para introducir en el mercado o en una aplicación social o medio ambiental, un producto, un proceso, un sistema u otro resultado obtenido en la fase de desarrollo.

- ✓ Formación de recursos humanos: proyecto encaminado a la formación o capacitación de personal profesional y técnico en diferentes áreas.

Nota: en caso que los proyectos abarquen varias de las actividades anteriores, será calificado según los resultados principales que se espera obtener.

- D. Nombre y dirección de la institución ejecutora principal del proyecto, organismo al que pertenece, dirección, fax, teléfono, correo.
Se explica por sí solo.

- E. Nombre, apellidos, grado y categoría científica del jefe del proyecto.
Se explica por sí solo

- F. Otras instituciones participantes, organismos a los que pertenecen, dirección, fax, teléfono. Representantes legales, correo.

Escribir el nombre, organismo, dirección, fax y teléfono de cada una de las instituciones participantes en el proyecto. Señalar el representante legal de cada una y su correo.

G. Posibles clientes y beneficiarios identificados.

Beneficiarios: Sectores sociales, empresariales o institucionales que se beneficiaran por la aplicación o introducción de los resultados del proyecto.

Clientes o usuarios: empresas, instituciones, u organismos que asumen compromisos específicos mediante instrumentos legales con relación al uso, aplicación o introducción de los resultados del proyecto, así como para contribuir al desarrollo, exitoso del mismo (especificar el grado de compromiso).

H. Duración

Duración en meses del proyecto.

I. Presupuesto total

Cifra total que se requiere para ejecutar el proyecto, en ambas monedas.

J. Resumen del proyecto

Debe ser breve, explicando de forma precisa los siguientes aspectos:

- ✓ Impacto esperado: objetivo general al que contribuye el proyecto una vez concluido y aplicados sus resultados
- ✓ Objetivo específico: propósito del proyecto. Principal objetivo por el cual se propone ejecutar el proyecto
- ✓ Vínculo con los objetivos del programa: se explica por sí solo

- ✓ Resultados previstos: resultados más relevantes que se espera obtener, que contribuyen a lograr el objetivo específico del proyecto

Nota: el perfil del proyecto no debe exceder a tres cuartillas. Debe incluir las palabras claves que definen el proyecto

CONCLUSIONES

1. Es indispensable conocer el proceso necesario y los documentos a presentar para realizar un proyecto de infraestructura con base a la ayuda brindada por instituciones gubernamentales, organizaciones nacionales e internacionales, así como ONG.
2. Contar con un ejemplar, como guía metodológica para la presentación de documentos, en gestiones de financiamiento para proyectos de infraestructura, es una fortaleza de las comunidades y de los gestores.
3. Es necesario conocer el procedimiento metodológico para la obtención de préstamos del sistema bancario nacional y los requisitos exigidos para su no objeción.
4. Es necesario conocer el procedimiento metodológico y requisitos para obtener préstamos flexibles tanto de entidades de gobierno como organizaciones nacionales e internacionales.
5. Saber elaborar un perfil de proyecto de obra civil, y cumplir con los requisitos que requieren instituciones de gobierno como organizaciones nacionales e internacionales y ONG'S.

RECOMENDACIONES


1. Es de interés principal recordar a estudiantes, profesionales, docentes, constructores en general la eficacia que se logra al conocer las instituciones u organizaciones que prestan el servicio de financiamiento para proyectos de infraestructura civil, y el beneficio que se puede proporcionar a las organizaciones que tengan alguna necesidad al momento de realizar una gestión, profesional de algún tipo de asesoría.
2. Dar a conocer a los constructores y comunidades rurales, los procedimientos y requisitos para la obtención de créditos fiduciarios e hipotecarios del sistema bancario nacional.
3. Dar a conocer los requisitos bancarios básicos a las comunidades para que un proyecto de beneficio social no sea objetado por instituciones nacionales u organizaciones internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

1. BANCO MUNDIAL. *Informe Anual 2010* [en línea]. [ref. 25 agosto de 2011]. Disponible en Web:
<<http://siteresources.worldbank.org/EXTANNREP2010SPA/Resources/BancoMundial-Infomeannual2010.pdf>>
2. Banco Interamericano de Desarrollo. *Informe anual 1997*. Estados Unidos: Oficina de relaciones externas del BID, 1998. 200 p.
3. CASTRO GUTIERREZ, Orlando. *Evaluación financiera, económica y social, Banco centroamericano de integración económica BCIE*. San José, Costa Rica: Litografía e Imprenta LIL, 1991. 336 p.
4. Centro Interamericano de Tributación y Administración Financiera; Organización de Estados Americanos. *Seminario interamericano sobre formulación, evaluación y gestión de proyectos*. Buenos Aires, Argentina: INAP, 1996. 152 p.
5. FERNANDEZ ESPINOZA, Saúl. *Los Proyectos de inversión*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica, 2007. 238 p.
6. JEANNE, Robert. *La Gestión financiera, casos prácticos*. Madrid: Deusto, 1993. 220 p.
7. LORING, Jaime. *La Gestión financiera*. Barcelona, España: Deusto, 2004. 526 p.

8. Organización de las Naciones Unidas; Comisión económica para América Latina y el Caribe. *Inversión y financiamiento en Centroamérica, aspectos macroeconómicos y sociales*. México: CEPAL, 1995. 105 p.
9. OPORTUNIDADES DE FINANCIACIÓN, *Unión Europea en Guatemala*. [en línea]. [ref. 29 de enero de 2011]. Disponible en Web: <http://eeas.europa.eu/delegations/guatemala/funding_opportunities/grants/index_es.htm>.
10. PROGRAMAS DEL FONDO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA INFANCIA, DELEGACIÓN GUATEMALA [en línea]. [ref. 25 de enero de 2011]. Disponible en Web: <<http://www.unicef.org/guatemala/spanish/actividades.html>>.
11. PROGRAMAS DEL FONDO NACIONAL PARA LA PAZ. [en línea]. [ref. 3 de enero de 2011]. Disponible en Web: <<http://www.fonapaz.gob.gt/?cat=31>>.
12. PROGRAMAS DEL INSTITUTO DE FOMENTO MUNICIPAL [en línea]. [ref. 15 de enero de 2011]. Disponible en Web: <<http://www.infom.org.gt/index.php/>>.
13. WAL-MART CENTROAMERICA [en línea]. [ref. 21 de enero de 2011]. Disponible en Web: <<http://www.walmart.com.gt/servicios-financieros/>>.

ANEXOS

		ANEXO "A" Solicitante a Receptor Beneficiario Información General	
Nombre de quien llena esta solicitud:		Fecha:	
Firma aceptando como válidos los datos abajo detallados:		E-mail:	
1. Nombre de la Entidad :			
2. Cédula Jurídica/Número de Identificación Tributaria, Nit:			
3. Fecha de Inicio de Funciones (día/mes/año):			
4. Dirección Exacta:		Ciudad :	País:
		Código Postal:	
5. Numero de Teléfono:		6. Numero de Fax:	
7. Correo Electrónico:		8. Sitio Web:	
9. Nombre del contacto Principal:		10. Puesto:	
11. ¿Posee la institución Acta de Constitución de la entidad? (Adjuntar Copia)		<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
12. ¿Cual es su principal fuente de financiamiento? Explique:			
13. ¿Ha sido su entidad registrada como entidad de interés social ante el IMAS/SAT/DGTD/MINGOB o alguna otra institución? (Adjuntar Copia)		<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
14. ¿Cuentan con el documento que le autoriza a la entidad a deducir de la renta las donaciones recibidas? (Adjuntar Copia) Número de Exoneración Fiscal: _____		<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
15. ¿Existe alguna sede en algún otro país? <i>Si la respuesta es positiva, por favor responda 16 y 17.</i>		<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
16. ¿En que país tiene su casa matriz o sede?			
17. ¿Tiene operaciones en otros países de la región Centroamericana? ¿Cuáles?			
18. ¿Tiene la institución un comité o Junta Directiva? Especifique:		<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
19. Nombre a los integrantes de la junta directiva, consejo, patronato o similar.			
Nombre Completo	Puesto	Planilla o <i>Ad-honorem</i>	

Nombre de quien llena esta solicitud:		Fecha:	
Firma aceptando como válidos los datos abajo detallados:		E-mail:	
1. Nombre de la Entidad :			
2. Cédula Juridica/Número de Identificación Tributaria, Nit.:			
3. Fecha de Inicio de Funciones :		Día	Mes Año
4. Dirección Exacta:		Ciudad :	País:
		Código Postal:	
5. Numero de Teléfono:		6. Numero de Fax:	
7. Correo Electrónico:		8. Sitio Web:	
9. Nombre del contacto Principal:		10. Puesto:	
11. ¿Cual es su principal fuente de financiamiento? Explique:			
12. ¿Cuál es el órgano superior de la institución? Especifique:			
13. Nombre a los integrantes de la junta directiva, consejo, etc.			
Nombre Completo		Puesto	Planilla o <i>Ad-honorem</i>
14. ¿Recibe la entidad algún apoyo de otras entidades además del gobierno? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO Explique:			
15. ¿Qué otras empresas u organizaciones apoyan a su entidad?			
16. ¿Es su entidad auditada por la contraloría o la autoridad competente? <input type="checkbox"/> Sí ¿Cual? _____ Frecuencia: <input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Otro _____			
Wal-Mart se reserva el derecho de auditar el proyecto en cualquier momento que lo considere oportuno.			

17. Fecha y Título del último informe de resultados.
18. ¿La organización tiene algún tipo de relación con algún funcionario de Wal-Mart? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO En caso afirmativo por favor identificarlo/s e indicar el puesto.
19. ¿Ostenta algún cargo oficial o gubernamental alguno de los miembros de la junta directiva o ejecutivos de esa organización? Explique.
20. ¿Algún oficial o funcionario gubernamental, su esposa o familiares controlan o influyen a la organización? En caso afirmativo por favor identificarlos e indicar el puesto.
21. En caso de haberse contestado afirmativamente las preguntas 19 y 20, indique si estas autoridades recientemente han aprobado o si hay algún asunto de negocios (administrativo o regulatorio que involucre a Wal-Mart Centroamérica o sus subsidiarias) pendiente o que se vaya encontrar pendiente en el futuro ante ese funcionario o entidad gubernamental? Favor de explicar:

- Declaro que la información brindada es correcta y puede ser usada por Walmart para determinar si la entidad que represento califica para recibir donaciones. En caso de ser beneficiario de sus donaciones, me comprometo a leer y cumplir su Código de Ética (www.walmart-centroamerica.com/codigo.htm)

Firma: _____ Nombre: _____

Posición: _____ Fecha: _____

Notas Finales: En caso que por alguna razón no se lleve a cabo el proyecto se deberá devolver la totalidad de los fondos otorgados. Esta donación está sujeta al Código de Ética del Walmart Centroamérica y se encuentra regulada bajo la ley Norteamericana de FCPA (Foreign Corruption Practice Act).

Original: Contabilidad País / Contabilidad DA
Copia: Destinatario / As. Corp. País



FONDO DE DESARROLLO INDIGENA GUATEMALTECO
FODIGUA
 PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, GUATEMALA, C. A.



INFORMACION PARA LA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO.

I. Información general.

A) Datos del solicitante:	
1. Nombre del proyecto	
2. Comunidad, municipio y departamento	
3. Eje programático	
4. Organización Ejecutora	
5. Representante Legal, dirección y teléfono	
6. Idiomas del lugar	
7. Aporte solicitado a FODIGUA	
8. Aporte de la comunidad	
9. Otros aportes.	
B) Datos de la administradora	
1. Entidad administradora	
2. Dirección y teléfonos	
3. Representante legal de la administradora	
4. Lugar y fecha de presentación de solicitud	
5. Nombre de quien recibe el proyecto	

II. Información socioeconómica y del proyecto:

1. Información de la comunidad donde se ejecutará el proyecto.

Situación económica de las familias beneficiarias:

Principales actividades económicas de las familias beneficiarias.

Procesos productivos de los o las beneficiarias.



FONDO DE DESARROLLO INDIGENA GUATEMALTECO
FODIGUA
PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, GUATEMALA, C. A.



Tipo de organizaciones existentes en la comunidad:

Situación étnica cultural de la comunidad en donde se ejecutará el proyecto:

Nivel de analfabetismo de los beneficiarios:

Principales servicios con que cuenta la comunidad:

2. Cual es el problema que quieren solucionar:

Principales problemas que atraviesa la comunidad:

Cuales son los problemas más graves y prioritarios:

Que aportará la comunidad en el problema que quieren solucionar con el proyecto:

Por qué quieren resolver este problema y no otros:



3. Justificación:

Cómo se va a beneficiar la comunidad con el proyecto, (ubicado dentro del modelo Oxib' No'j)

Cuáles son los elementos que garantizan la sostenibilidad del proyecto:

Cómo se impulsa la organización y participación comunitaria con el proyecto:

Qué nuevas lecciones aprenderá el grupo beneficiario:

4. Resumen del proyecto (breve descripción del proyecto indicando en qué eje programático se enmarca)

5. Objetivos del proyecto

Objetivo general (el fin, en que colabora el proyecto al desarrollo comunitario)



FONDO DE DESARROLLO INDIGENA GUATEMALTECO
FODIGUA
 PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, GUATEMALA, C. A.



Objetivos específicos (propósitos, en concreto que se quiere lograr con el proyecto)

6. Cuales son los resultados esperados del proyecto

Por lo menos, tres resultados por cada objetivo

7. Principales actividades del proyecto

(Por lo menos tres actividades principales por cada resultado)

8. Población meta

Número de beneficiarios directos: _____

Hombres, mujeres, niños, niñas: _____

Número de beneficiarios indirectos: _____

Hombres, mujeres, niños, niñas: _____

9. Periodo de ejecución

Cuántos meses durará el proyecto: _____

Cuál es el costo de los insumos y recursos que requiere el proyecto:
 (Incluya un presupuesto del proyecto, utilizando las columnas siguientes: No. de orden, descripción de la inversión, cantidad, costo unitario, aporte de la comunidad, otros aportes, aporte FODIGUA. Costo Total.)

Firma del Representante Legal

Anexos:

- 1) Cronograma propuesto para la ejecución.
- 2) Cotizaciones para referencia.
- 3) Documentos legales de la organización, comité o institución.
- 4) Nombramiento del Representante Legal
- 5) Cédula de vecindad del Representante Legal
- 6) Planos y estudios de factibilidad si fueren necesarios.

