



HOGAR Y DESARROLLO



**GESELLSCHAFT FÜR
ENTWICKLUNG**

**PRIVATE AGENCIES
COLLABORATING TOGETHER**



**SEMINARIO SOBRE
CREDITO CON FONDO
DE GARANTIA DE MORA
Y OTROS SISTEMAS DE
CREDITOS PARA FINANCIAR**

**PROYECTOS DE DESARROLLO
DEL SECTOR INFORMAL**

GUATEMALA - GUATEMALA - NOVIEMBRE DE 1984



**IICA - INSTITUTO INTERAMERICANO DE
COOPERACION PARA LA AGRICULTURA**



1944

00C03631

11CA
E13
I59

~~BV 662133 e 1~~

~~BV 002140 c 2~~

INDICE

18 MAR 1987

	Página
PROLOGO	1
1. RESUMEN DEL RELATOR GENERAL, LICENCIADO WILLIAM GARCIA	6
2. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL DEL SEMINARIO	34
2.1 CONCLUSIONES	34
2.2 RECOMENDACIONES	35
2.3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LOS GRUPOS DE TRABAJO PRESENTADAS A LA ASAMBLEA PLENARIA	36
3. DOCUMENTOS PRESENTADOS A LA ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE	42
3.1 POR ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES DE SERVICIO	42
3.2 POR CONFEDERACION GUATEMALTECA DE FEDERACIONES COOPERATIVAS R. L.	44
4. TRABAJO DESARROLLADO POR LOS PARTICIPANTES EN EL SEMINARIO	48
4.1 DIAGNOSTICO DE LA SITUACION NACIONAL EN RELACION A FONDOS DE GARANTIA POR GRUPOS DE INTERES	48
4.1.1 INSTRUCTIVO	48
4.1.2 GRUPO No. 1 - ONG'S	49

II

	Página
4.1.3 GRUPO No. 2 - COOPERATIVAS	50
4.1.4 GRUPO No. 3 - BANCA	53
4.1.5 GRUPO No. 4 - ORGANISMOS FINANCIEROS Y COMUNIDAD INTERNACIONAL	54
4.1.6 GRUPO No. 5 - REGIMEN ECONOMICO ADMINISTRATIVO Y GOBIERNO	55
4.2 ELABORACION DE UN MARCO TEORICO Y OPERATIVO SOBRE FONDOS DE GARANTIA	58
4.2.1 INSTRUCTIVO	58
4.2.2 GRUPOS Nos. 1 y 2: MARCO TEORICO	58
4.2.3 INSTRUCTIVO	61
4.2.4 GRUPOS Nos. 3 Y 4: MARCO OPERATIVO	61
5. PONENCIAS DE LOS INVITADOS	65
5.1 MECANISMOS DEL FONDO DE GARANTIA. EVALUACION CRITICA	65
5.1.1 LOS MECANISMOS DE FONDOS DE GARANTIA COMO ALTERNATIVA PARA EL FINANCIAMIENTO A PEQUEÑOS PROYECTOS	65

5.1.2	RECOMENDACIONES DEL COMEN- TARISTA LICENCIADO JULIO CASTELLANOS AGUILAR	71
5.1.3	LA EVALUACION CRITICA DEL FUNCIONAMIENTO DEL CREDI- TO CON FONDO DE GARANTIA EN OTROS PAISES, APLICADO A FUNDACIONES, COOPERATI- VAS Y BANCOS CON Y SIN LA PARTICIPACION DEL ESTADO, POR EL DOCTOR JOACHIM VON STOCKHAUSEN	72
5.1.4	RECOMENDACIONES DEL COMEN- TARISTA LICENCIADO RENE - DE LEON ESCRIBANO	90
5.2	EXPERIENCIAS CON FONDOS DE GA- RANTIA EN OTROS PAISES	91
5.2.1	REPUBLICA DOMINICANA	91
5.2.1.1	PROGRAMA PARA EL DESA- ROLLO Y FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN RE- PUBLICA DOMINICANA POR EL INGENIERO FRANCISCO VASQUEZ	91
5.2.1.2	APUNTES SOBRE LA CONSTI- TUCION DE GARANTIAS EN PROGRAMAS DE DESARROLLO, POR EL LICENCIADO RAFAEL ABREU	114

5.2.2	COLOMBIA. EXPERIENCIA DE SERVIVIENDA EN EL USO DEL SISTEMA DE CREDITOS ROTATIVOS POR EL LICENCIADO IGNACIO CAVIEDES HOYOS	120
5.3	EXPERIENCIAS CON FONDOS DE GARANTIA EN GUATEMALA. EL FONDO DE GARANTIA DE MORA (FGM) EN EL BANCO DE LOS TRABAJADORES POR EL LICENCIADO LEHOVIGILDO GARCIA RANDICH	132
5.4	OTROS MECANISMOS DE UTILIZACION DE RECURSOS	143
5.4.1	OTRAS MODALIDADES PARA - CAPTACION DE RECURSOS DESTINADOS A FINANCIAR PROGRAMAS DE DESARROLLO POR EL LICENCIADO RAYMUNDO RODRIGUEZ	143
5.4.2	OTROS MECANISMOS DE UTILIZACION DE RECURSOS POR EL LICENCIADO OSCAR MAURICIO GONZALEZ	152
5.4.3	FIDEICOMISO DE CEDULAS HIPOTECARIAS POR EL LICENCIADO RUBEN ENRIQUE MOLINA BARRERA	158
6.	EPILOGO	168
7.	APENDICE	172

	Página
7.1 EVALUACION DEL SEMINARIO	172
7.2 ESTRUCTURA DEL SEMINARIO	176
7.2.1 LISTA DE PARTICIPANTES	176
7.2.2 ESTRUCTURA	192
7.2.3 ORGANIGRAMA Y FUNCIONES DE EQUIPO	196
7.2.4 PROGRAMAS DE ACTIVIDADES GENERAL	200
7.2.5 INSTRUCTIVOS - DIAGRAMAS PARA LOS GRUPOS DE TRABA JO	205
7.2.6 PROGRAMA DEL ACTO DE I- NAUGURACION. DISCURSOS	208
7.2.7 PROGRAMA DEL ACTO DE CLAUSURA. DISCURSOS	216
7.2.8 COMENTARIOS DE PRENSA	223
7.2.9 FOTOS	231



PROLOGO

La crisis económica, social y política que agobia los países de Centro América, golpea fuertemente a la población más débil del área. En el caso de Guatemala, inestabilidad política agravada por la violación de los derechos humanos ha clausurado varias fuentes internacionales de financiamiento para proyectos de desarrollo del "Sector informal". 1/

HOGAR Y DESARROLLO se dedicó a investigar fórmulas para localizar y/o incrementar recursos económicos dentro del ámbito nacional.

Se inició la tarea con el Fondo de Garantía practicado por el Sector Privado en el Seminario de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional DSE sobre "Fondos de Garantía", realizado en Berlín en 1981; además se tuvo información de la experiencia exitosa de la fundación "SERVIVIENDA" de Colombia que ha logrado multiplicar hasta 10 veces su primer Fondo de Garantía.

HOGAR Y DESARROLLO elaboró una figura original del Fondo de Garantía que avala únicamente "la mora de última instancia". 2/

-
- 1/ El sector informal lo constituye el segmento de la población de escasos recursos, que realizan actividades productivas y comerciales en pequeña escala, al margen de factores que permitan y estimulen su desarrollo y crecimiento.
- 2/ Fondo de Garantía que avala como un último recurso la recuperación de un crédito después de agotar todos los trámites de recuperación legales a una institución financiera que otorga créditos bajo la modalidad Créditos con Fondo de Garantía de Mora.

HOGAR Y DESARROLLO decidió celebrar el Seminario sobre el Crédito con Fondo de Garantía de Mora y otros sistemas de Créditos para financiar proyectos de desarrollo del "Sector informal" con dos objetivos: uno financiero y el otro político.

El objetivo financiero fue dar a conocer y desarrollar el sistema de crédito con fondo de Garantía a los Organismos no Gubernamentales -ONG- y a las Cooperativas.

Siguiendo la nueva corriente mundial, que define las acciones del sector público, el sector privado y las "cámaras" que lo representan, se planteó la hipótesis de coaligar, en diálogo abierto, al nuevo segmento de la población que, estando huérfano de representación legal y política, constituye "el sector informal" que solo puede estar representado por Organizaciones no Gubernamentales sin fines de lucro.

La coyuntura política del país, al momento de celebrar el Seminario, era que la Asamblea Nacional Constituyente -ANC- se encontraba redactando la nueva constitución; circunstancias éstas que permitieron a las ONG'S plantear "su reconocimiento institucional", como entidades legales que cumplen un papel importante para el desarrollo social, económico y cultural de los sectores menos favorecidos del país. La tribuna del Seminario servía también para que el movimiento cooperativo hiciese lo propio en la misma dirección. Fue así como nació y tomó forma el objetivo político del Seminario.

La Asociación de Instituciones de Desarrollo -ASINDES-ONG'S de Guatemala, la Confederación de Federaciones de Cooperativas -CONFECOOP-, y el Instituto Nacional de Cooperativas -INACOP-, vieron con buenos ojos la iniciativa de HOGAR Y DESARROLLO, y decidieron apoyar el evento.-

Las instituciones copatrocinadoras efectuaron la convocatoria y motivación para el Seminario entre sus miembros y federaciones respectivamente. 1/

HOGAR Y DESARROLLO indagó más sobre el tema e incluyó en el Seminario a las instituciones y los expertos que han hecho contribuciones prácticas y estudios críticos al sistema de Fondo de Garantía. En este sentido se invitó a la Fundación Dominicana de Desarrollo -FDD- que viene desarrollando una experiencia de varios años con el Centro de Asistencia a la Pequeña Empresa -CAPE- del Banco Central, que enviaron como sus representantes al Licenciado Rafael Abreu R. y al Ingeniero Francisco Vásquez, respectivamente. La Fundación SERVIVIENDA de Colombia estuvo representada por el Doctor Ignacio Caviades Hoyos; en esta forma la DSE aportó al seminario experiencias habidas en otros países latinoamericanos, utilizando fondos inicialmente generados por los bancos de fomento, con la participación del Dr. Joaquín von Stockhausen.

La contraparte técnica nacional fue cuidadosamente seleccionada en el sector financiero público: Superintendencia de Bancos, Crédito Hipotecario Nacional -CHN-, Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas -FHA-, Banco de los Trabajadores -BANTRAB- y del sector financiero privado: Banco de la Construcción -CONSTRUBANCO-, Banco del Quetzal, y expertos funcionarios de HOGAR Y DESARROLLO que se desempeñaron como comentaristas y expositores de otras alternativas de financiamiento. Durante la planificación del seminario HOGAR Y DESARROLLO solicitó y recibió asistencia financiera de la DSE, Private Agencies Collaborating Together

1/ Circularon cartas de convocatoria y recomendación de ASINDES, CONFECOP e INACOP.

- PACT-, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y BANTRAB, la colaboración logística y motivacional de ASINDES, INACOP, CONFECOOP, y el apoyo publicitario de los rotativos "El Gráfico", "Prensa Libre", "La Hora", "Diario de Centro América", y "Tele Prensa".

El Seminario se programó para tres días, - con 30 participantes de las instituciones invitadas.

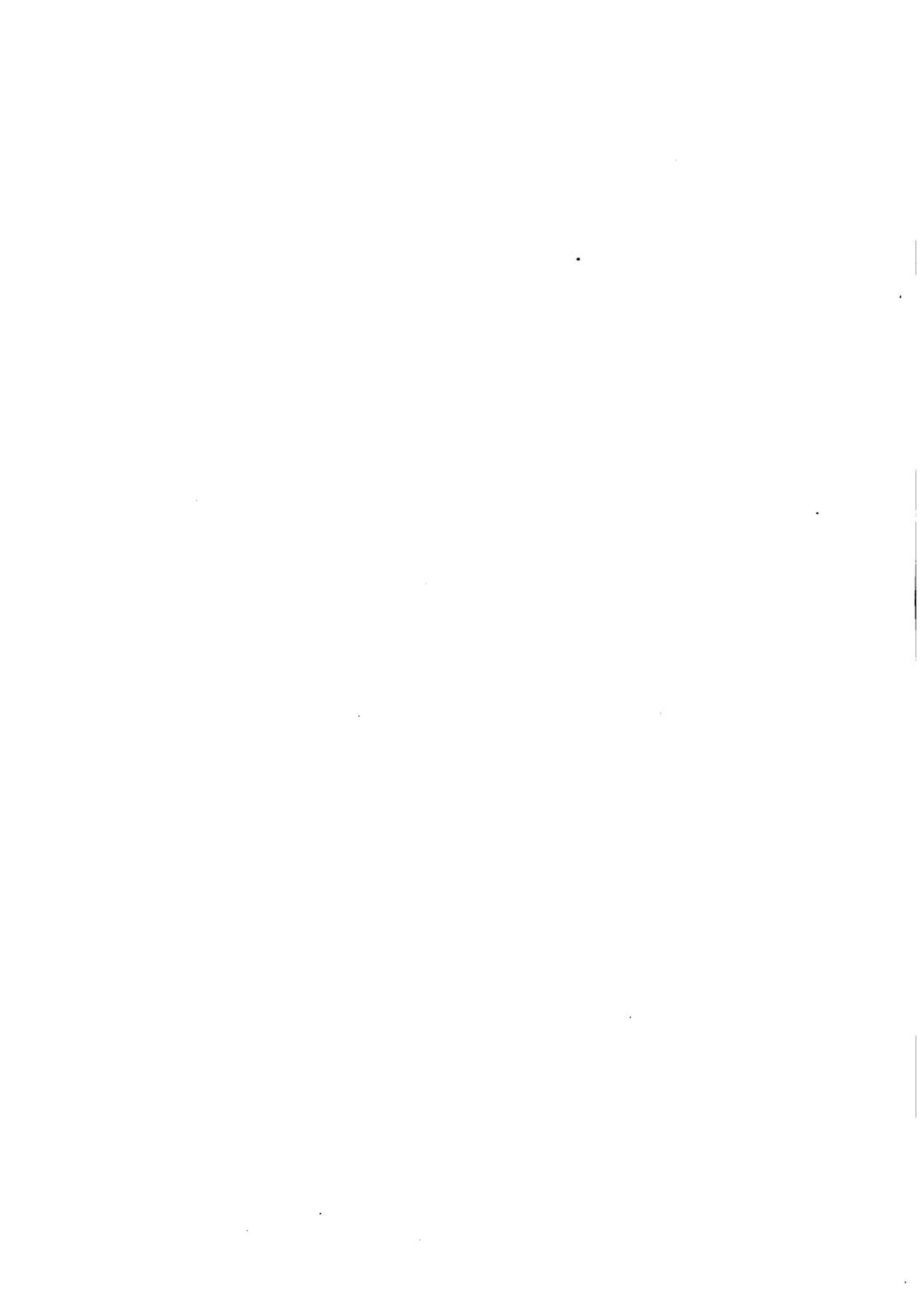
Se giraron invitaciones a las autoridades - financieras del país, Cuerpo Diplomático, Sector Financiero Privado del país, para el acto de inauguración.

La responsabilidad del Seminario estuvo com- partida de la siguiente manera: Presidente Honorario, el Presidente de HOGAR Y DESARROLLO, Licenciado Valerio Ibarra Rodríguez; Presidente Ejecutivo: Ingeniero Rodolfo Martínez Ferraté, asociado fundador de HOGAR Y DE SARROLLO y representante del IICA, de Costa Rica; Coordinador General, Director Ejecutivo de HOGAR Y DESARROLLO, Lic. Hildebrando Cumes Samayoa; Director Técnico, Dr. Ricardo A. Puerta.

La importancia de los objetivos financiero y político del Seminario indujeron a que el acto de clausura estuviera presidido por las autoridades monetarias y por la Junta Directiva de la Asamblea Nacional Constituyente -ANC- para que conocieran en primicia, las conclusiones y recomendaciones del evento al hacerles entrega de una propuesta donde concurrentemente aparecían los aspectos financieros y políticos que son relevantes hoy en Guatemala.

HOGAR Y DESARROLLO organizó el "Seminario - Crédito con Fondo de Garantía de Mora", como un servicio y contribución a los esfuerzos diarios y constantes

que las ONG'S y las cooperativas hacen por el desarrollo de la población mayoritaria del país, con menos posibilidades de expresión representativa, menos favorecida y con menos posibilidades de incorporarse al desarrollo económico y social del país.



1. RESUMEN DEL RELATOR LICENCIADO WILLIAM GARCIA

El Seminario se inauguró por el señor Andreas Kuligk, Primer Secretario de la Embajada de la República Federal Alemana, en representación del señor Embajador de la misma, Dr. Peter Bensch, con el saludo del Lic. Hildebrando Cumes S., Coordinador General del Seminario y el discurso del Lic. Valerio Ibarra, Presidente de HOGAR Y DESARROLLO.

Se puntualizó que el evento está dirigido - al movimiento cooperativo de Guatemala y Organismos No Gubernamentales de Desarrollo -ONG'S, siendo el objetivo financiero el de divulgar el sistema de crédito con fondo de garantía de mora, y formular propuestas para la Junta Monetaria y Bancos Privados, a fin de implementar el sistema.

Primera Jornada

Al dar inicio el Seminario, se circuló el tema "Los Mecanismos de Fondos de Garantías como Alternativa para el Financiamiento a Pequeños Proyectos". Tomado del Seminario "Alternativas de Crédito a Grupos Marginados" celebrado en Berlín en diciembre de 1981, patrocinado por la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (1), durante la preparación del Seminario se hicieron esfuerzos para que el autor de dicha ponencia presentara el trabajo y tomó el compromiso de hacerlo. El día señalado por razones desconocidas el autor no se presentó.

Dicho tema fue presentado y comentado por el Licenciado Julio Castellanos quien resaltó la importancia

(1) (Dato bibliográfico)
Bernd Breuer y Fernando Osorio (Editores)

tancia de los Fondos de Garantía, por cuanto con ellos se puede cubrir el sector que es marginado por la banca tanto estatal como privada, debido a que ésta es reacia a asumir riesgos con tal sector. Como bien se señala - en el tema presentado, para la implantación de los sistemas de Fondo de Garantía, deben cubrirse los aspectos de rentabilidad para el usuario, es decir, que se asegure una rentabilidad adecuada a la producción de los pequeños proyectos que permita absorber las tasas de interés o, en su defecto, que dicha tasa fuese subsidiada, ya que el problema principal es la tasa de interés, que debe ser blanda; una solución sería que el fondo de garantía se depositara en un banco, para obtener un ingreso que pueda permitir compensar la baja de interés del crédito otorgado al usuario. El comentarista señaló - que hay dos posibilidades de invertir estos fondos: en cuentas de depósitos de ahorros y la inversión en bonos; posiblemente la mejor rentabilidad se obtenga con la segunda alternativa donde se puede obtener hasta el 8% sobre saldos diarios.

Resaltó que debe tenerse en cuenta que si hay insolvencia por parte de los usuarios, se puede descapitalizar el fondo y que, para evitarla se pueden aplicar mecanismos como: asesoría técnica al usuario, - dentro de una adecuada política de seguimiento, esto viene a ser un desarrollo de infraestructura de pequeña empresa. Con la aplicación de tales mecanismos, la incidencia de cartera vencida sería mínima, pues estos mecanismos ayudarían a evitar que los préstamos caigan en mora, con los efectos beneficiosos para el fondo, ya que permitiría que se desarrolle el efecto multiplicador - del mismo; señaló que, por lo antes expuesto, puede decirse que para el sistema bancario si hay ventaja en los fondos de garantía, y agregó que la aplicación de los fondos de garantía crearía fuentes de trabajo y coadyuvaría a la solución del desempleo.

Desde otro ángulo en que han sido considerados nuevos mecanismos, indicó que es conveniente señalar que los cambios en las directivas de las cooperativas ha hecho que los bancos no den crédito a las mismas, debido a la inseguridad creada por el cambio de las personas responsables de cubrir el crédito.

Otro punto importante es lo que piensa el usuario; el sistema de préstamo a la pequeña empresa fracasó en Guatemala, pues el usuario creía que el préstamo se le daba como regalo y que no debía devolverlo, el hincapié se hizo en virtud de que ahora se agrega el componente "educativo" y el seguimiento para la formación empresarial.

En la aplicación de los fondos de garantía existe un riesgo más acentuado, cuando dentro del grupo se crean competencias homólogas a nivel de ocupación, por ejemplo que haya varios carpinteros dentro del grupo.

Finalmente señaló que los puntos básicos para la implantación de los fondos de garantía son: garantía, rentabilidad y tasa de interés flotante.

El Lic. Julio Castellanos Aguilar finalizó, indicando que para la correcta utilización de los fondos de garantía es recomendable:

1. No recurrir a fondos de beneficio, sino privados.
(1)

(1) Se entiende por fondos de beneficio: fondos proporcionados por organizaciones internacionales con el objeto de beneficiar a los sectores marginados.

2. Depositar el fondo de garantía en un banco, con el objeto de obtener ingresos, que compensen la baja del interés cobrada al usuario. Al efecto se señalan dos posibilidades:
 - a) En cuentas de ahorro.
 - b) Inversión en bonos.
3. El fondo debe desarrollarse de forma que sea rentable al usuario del crédito.

Seguidamente el Dr. Joachin Von Stockhausen presentó el tema "La Evaluación Crítica del Funcionamiento del Crédito con Fondos de Garantía en otros Países, aplicado a fundaciones, cooperativas y bancos con y sin participación del Estado" señalando que en la configuración de sistemas de garantía puede diferenciarse entre los de garantía simple y doble. La diferencia decisiva entre ambos es que en el doble, se le agrega a la garantía de indemnidad (2), una retrogarantía o cogarantía posterior o concomitante. Seguidamente resumió las características de ambos sistemas, señaló que los sistemas de garantía simple pueden configurarse de dos maneras: como garantías colectivas o como garantías estatales. La forma más frecuente del sistema de garantía simple es la de garantías estatales, por lo que comentó el sistema de garantía simple, utilizando como ejemplo el "Programa de Garantías para Créditos Productivos" (PGCP) del Banco Central de Bolivia y el de Guatemala en cuanto a la agricultura.

(2) Garantía de indemnidad: consiste en la garantía usual exigida por las entidades financieras para asegurarse el reintegro del crédito en caso de falta de pago del deudor.

Señaló que los sistemas de doble garantía, están compuestos por varias comunidades de garantía cre- diticia de grupos destinatarios marginados y descuida- dos, tales como cooperativas, comunidades, cámaras de pequeña industria, asociaciones de artesanos, etc., - respaldados todos por una retrogarantía común. Señaló que la función más importante del sistema, consiste en prevenir el peligro al que está expuesta la voluntad - de autoayuda de perder su sustento, si se exagera la carga financiera. Hizo hincapié en que al implantar - un sistema de estos, debe tomarse en cuenta el tiempo requerido para su implementación. En una experiencia se preveían tan solo 6 meses y transcurrieron un total de 4 años, hasta la aprobación del marco jurídico del sistema de doble garantía. En este aspecto es impor- tante tener en cuenta que las instituciones de fomento a la autoayuda no tienen que establecer contacto prime- ro con los grupos destinatarios, sino más bien, deben dedicarse antes que nada al marco legal y a los análi- sis de viabilidad económica considerando las líneas, - condiciones y modalidades de crédito existentes; al ac- tuar así, no se corre el peligro de decidir un sistema de garantías que en principio no disponga de tutela le- gal, no se acople a los usuarios, o ambas.

El Lic. René de León Escribano comentó el tema tratado por el Dr. Von Stockhausen indicando que existe un marco legal que permite tal modalidad y que consiste en los préstamos con garantía mixta, hipoteca- ria-fiduciaria; la hipotecaria está garantizada con el gravamen de un inmueble y la parte fiduciaria la cubri- ría el fondo de garantía. También existe el fideicomí- so que podría administrar fondos de esta naturaleza. - Señaló algunas preguntas que necesitan respuestas pre- vias:

a) El fondo de garantía, ¿lo creará la propia organi-

zación de base?

- b) El funcionamiento de estos fondos ¿contempla la retención de una parte de los mismos?
- c) La hipoteca sólo puede cubrir el 50% del préstamo - en nuestro medio, entonces el otro ¿a quién correspondería? (50%).
- d) Existen cédulas hipotecarias que se pueden emitir - hasta por el 80% del valor de la propiedad y los -- bancos pueden descontar el 70% de ese 80%, ¿el fondo cubriría el resto?
- e) Si los prestatarios se van a obligar solidariamente ante un banco, ¿qué pasa si uno va a dejar de pagar? ¿lo va a cubrir el fondo?

En este caso podría sugerirse que, un grupo de 20 personas en un proyecto de vivienda podría convenir, que quien no pague, devuelva la casa al grupo, -- pues éste tendría más facilidad que un banco para administrarla o colocarla a un mejor precio.

Comentó la plática del Dr. Stockhausen, sobre las dos modalidades de garantía, y manifestó que la idea de la garantía doble es atractiva. Al respecto, es oportuno indicar que en Guatemala funciona el Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas, el cual permite obtener más fondos que los concedidos en condiciones similares por un préstamo hipotecario corriente.

Agregó que supuestamente el F.H.A. encarece el crédito, pero en realidad el interés bancario es -- siempre inferior al interés del mercado.

De todas formas, al haber un fondo de garanti

tía que gane intereses, éstos podrían cubrir el costo del seguro F.H.A., aunque habría necesidad de un cálculo actuarial para decidir la viabilidad de esta aplicación.

Indicó que la idea del préstamo personal - con una cogarantía comunitaria es una idea novedosa, y por lo tanto, vale la pena destacarla.

Finalmente recomendó lo siguiente:

1. El fideicomiso podría utilizarse para administrar un fondo de esta naturaleza; en este caso, existe una restricción, pues el fiduciario no podría ser una cooperativa. En Guatemala sólo los bancos pueden ser fiduciarios.
2. La implementación de la garantía doble es interesante, bajo tal esquema varias personas organizadas en cooperativa podrían obtener un fondo de garantía, que a su vez podría quedar incluido dentro de la asegurabilidad del sistema F.H.A., o bajo un sistema similar.
3. La adopción de un sistema de garantía doble tiene más posibilidades de captar fondos de los bancos, pues la misma significa una garantía más segura -- por su distribución y extensión.
4. Una parte de las reservas de las empresas aseguradoras podría destinarse a la colocación de fondos para construcción de viviendas a tasas menores que en el sistema bancario.
5. Otra modalidad que puede utilizarse para la obtención de fondos de garantía es la utilización de depósitos en el exterior, los que a su vez podrían

garantizar cartas de crédito, generadas por el banco extranjero, a favor de un banco nacional.

Este sistema podría ser utilizado por las asociaciones. El banco nacional prestaría con mayor facilidad, pues existe la garantía del banco del exterior. Donaciones recibidas por las ONG'S y las cooperativas, desde fuentes bilaterales e internacionales podrían, dentro de su debida negociación, utilizarse para esta modalidad.

Seguidamente se hicieron preguntas sobre el sistema, las que fueron aclaradas por los comentaristas y el expositor Dr. Joachim Von Stockhausen.

En la segunda parte del día se formaron 5 grupos de trabajo, para discutir y diagnosticar la situación nacional en relación a fondos de garantías, res poniendo en específico a:

¿Cómo estamos actualmente para iniciar un programa de fondos de garantía?, en particular dentro de:

1. ONG'S
2. Cooperativas
3. Banca
4. Organismos financieros y comunidad internacional
5. Régimen económico-administrativo y gobierno.

Para finalizar los grupos presentaron un diagnóstico, que destaca los siguientes aspectos:

Los grupos de banca, organismos financieros y comunidad internacional y el régimen económico y administrativo y de gobierno coinciden que en Guatemala hay experiencia en el manejo de préstamos con fondos de garantía, aunque la experiencia no ha sido del todo satisfactoria; que el marco legal permite la utilización de estos fondos, pero que es necesario un marco legal más adecuado y mecanismos más prácticos.

Las ONG'S y las cooperativas coinciden en que tanto ellas, como sus beneficiarios y usuarios, desconocen el financiamiento de los fondos de garantía, y por lo tanto, este sistema necesita una mayor divulgación. Insisten también que hay muchos sectores en que pueden utilizarse fondos de garantía, si hubiera una cooperación actual entre las organizaciones interesadas y en los programas que se adapten al fondo.

Segunda Jornada

Durante la mañana del miércoles 7 de noviembre de 1984, en la primera parte, se conocieron las experiencias con fondos de garantía en otros países, para el efecto, hubo las siguientes presentaciones: (1)

1. "Programa para el desarrollo y fomento de la pequeña industria en República Dominicana", por el Ingeniero Francisco Vásquez.
2. Apuntes sobre la constitución de garantías en programas de desarrollo (República Dominicana) por el Licenciado Rafael Abreu R.; y,

(1) Todas las ponencias, en el orden que fueron presentadas, aparecen en la Sección 5, de esta publicación.

3. Experiencia de SERVIVIENDA (Colombia) en el uso del sistema de créditos rotativos, por el Dr. Ignacio - Caviedes Hoyos.

El Ingeniero Francisco Vásquez se refirió al Fondo de Inversiones para el Desarrollo Económico (FIDE) de la República Dominicana, que es un departamento del Banco Central, cuyo objetivo es promover el desarrollo de los sectores productivos, canalizando recursos crediticios a dichos sectores a través de la banca formal, denominadas para tal efecto Instituciones Intermediarias del FIDE. Los recursos se dirigen hacia los sectores - industrial, agrícola y ganadero, cuyos proyectos de inversión demuestren la factibilidad técnica-económica y financiera. Indicando que desde los inicios de 1982 el FIDE inició actividades tendientes a estructurar un programa de crédito y asistencia técnica para la pequeña industria, señalando la importancia de esta asistencia, debido a los problemas que son comunes en la pequeña empresa:

- a) Falta de conocimiento administrativo.
- b) Falta de conocimiento sobre mercadeo.
- c) Falta de conocimiento sobre producción; y,
- d) Dificil acceso al crédito bancario.

También expuso que la pequeña empresa dominicana, al igual, que en otros países cercanos, provee las siguientes ventajas:

- a) Requerimientos de poca inversión.
- b) Creación rápida de empleo.
- c) Permite mayor libertad de acción.

- d) Facilidad a ser manejadas.
- e) Relaciones más humanas con el personal.
- f) Fomenta la creatividad.
- g) Facilidades para conseguir mercados.
- h) Velocidad de comunicación.
- i) Agilidad para efectuar cambios.
- j) Realización humana del trabajador.

Indicó que hay otros organismos que ofrecen la asistencia técnica a través de los llamados Centros de Asistencia Técnica (CAT).

Tomando en cuenta lo anterior, en la República Dominicana, hay programas específicos de asistencia técnica que se especializan única y exclusivamente en ese servicio, esas instituciones se llaman Centros de Asistencia Técnica (CAT). Estas instituciones pertenecen al sector privado porque ello es lo más conveniente. Su oferta de capacitación se concentra en tres grandes temas: Contabilidad, Costos y Proyectos. Su responsabilidad dentro del programa es no vender créditos a los pequeños empresarios sino motivar al pequeño empresario a que se capacite, y no hablarles del crédito hasta el final cuando estén en el curso sobre proyectos y determinen las necesidades crediticias de su empresa. (1)

(1) El subrayado es nuestro.

Si en el programa se determina que el pequeño empresario necesita recursos financieros, se le pasa a la banca formal con el aval de estas instituciones; la banca formal proporciona entonces los recursos al pequeño empresario. A la asistencia técnica se le asignan dos recursos: un 3% del monto del préstamo que permite cubrir parte del costo implícito en las preparaciones del paquete de préstamos, cantidad que se debe dar a los intermediarios financieros, y un 2% sobre el saldo insoluto del préstamo para el seguimiento. Con estos recursos se cubren los costos de la asistencia directa, o sea la asesoría y seguimiento de los créditos.

Los montos máximos y mínimos contemplados en el financiamiento son hasta RD \$ 50,000.00 máximo y hasta RD \$2,000.00 mínimo, (a noviembre de 1984, 1 US DÓLAR = 1 peso dominicano (RD \$) en el mercado oficial). La tasa de interés, es de un 12% anual, pero sobre esta tasa de interés hay un 2% que es para cubrir los costos de asistencia técnica después del financiamiento, tal como se expresó anteriormente.

Hay otras condiciones al préstamo que se aplican a la pequeña empresa, uno es la reserva de garantía, o sea el fondo de reservas de garantía que avala a los intermediarios financieros hasta un 75% del monto del crédito. El pequeño empresario paga sólo un 2% sobre el saldo insoluto de su préstamo para nutrir los fondos de estas reservas de garantía.

Con esto, aún cuando consideramos que en la República Dominicana se está un poco atrasado en cuanto a estos aspectos, se cree que hemos logrado sentar las bases de un programa de asistencia técnica, o sea que ya los pequeños empresarios no van al banco desamparados, van con todo un plan de asistencia técnica y con todo un pequeño perfil que le permite ofrecerle al ban-

co, capacidad de pago y rentabilidad de la empresa, o de la ampliación de su negocio actual.

Seguidamente de la exposición del Ingeniero Vásquez, el Licenciado Rafael Abreu, habló brevemente sobre el trabajo que presentó al Seminario, refiriéndose a las 6 tesis básicas que incluye en el mismo (Documento No. 4).

La primera consiste en la comprensión de que estamos frente a necesidades crecientes, que demandan recursos limitados para llenar estas necesidades, en consecuencia, es necesario que en cada necesidad se vea una oportunidad de servir, teniendo siempre presente - que estamos cumpliendo con un servicio que también demandan otras personas en iguales o peores condiciones.

En el segundo punto llamó la atención sobre la importancia del dinero, de la necesidad de hacerlo rendir al máximo. Servicio que se destina con propósitos humanistas. Esta concepción no implica caridad, - es ante todo una oportunidad, pues son programas de promoción humana, orientados por un servicio social, y destinados a mejorar la condición empresarial de sus usuarios y la calidad de vida de sus beneficiarios.

En el tercer punto indicó un dilema. Por un lado existe la dependencia de las ONG'S con las instituciones donantes y cierto paternalismo que se promueve desde las entidades de servicio hacia las bases. Estas situaciones deben irse superando, mediante la generación de capacidades locales que permitan a los grupos de base o beneficiarios directos, hacer un buen aprovechamiento de los recursos internacionales, para - que la dependencia inicial sea reducida en forma progresiva y, en esto, el fondo de garantía o los fondos de garantía pueden cumplir una función extraordinaria.

Los recursos así captados pueden ayudarnos a la desburocratización y a plantear su manejo en una forma inteligente y eficiente. En tal propósito, tiene que ver mucho el cuarto punto, que podría llamarse la creatividad de los programas, es decir, la capacidad de innovación, la oferta de nuevas oportunidades para los pobres y para las agencias que sirven a los pobres. Darle oportunidad a ese gran potencial humano de crear y de producir una comprensión sobre dos grandes sectores, el rural y el urbano. En América Latina es un hecho bastante común, las concentraciones de los cordones de miseria en las ciudades, a los que se les deben buscar alternativas de solución a la dinámica y convivencia de estos dos grandes sectores que forman parte de nuestras cotidianas realidades nacionales. En tal aspecto, las microempresas parecen ser una buena opción a nivel urbano y una alternativa que necesita más creatividad y profundización en el sector rural.

El quinto punto se refiere a la rentabilidad, se debe aprender a multiplicar lo que se tiene. Los recursos que se reciben hay que aplicarles un criterio de rentabilidad. Hay que perder el temor de que rentabilidad huele a banquero. Incorporar rentabilidad al beneficio sería equivalente a que los recursos obtenidos nos lleven a su autogestión, y por ende, al autofinanciamiento de las instituciones para romper su actual dependencia. Frente a esto, parece haber una salida propia en los fondos de garantía, cumpliendo una doble función; como multiplicadores de recursos y como fondos que deben actuar como dilatadores de fondos que hay disponibles en las economías nacionales para los pobladores marginales.

Como reductores de costos, al posibilitar una ampliación del servicio que actualmente se presta, - constituyendo éste el sexto punto.

Finalmente el distinguido invitado señaló - que lo importante no es en sí que el fondo de garantía se deposite o no en un banco, sino las actividades económicas que son posibles de generarse mediante las garantías creadas y la capacidad económica potencialmente abierta con el fondo de préstamo abierto.

La exposición terminó con algunos ejemplos que aparecen explicitados en el documento circulado en el Seminario.

Seguidamente el Doctor Ignacio Cayides se refirió al tema que presentó al Seminario, (Experiencia de SERVIVIENDA en el uso del Sistema de Créditos - Rotativos) indicando que la experiencia de hacer viviendas con fondos de garantía es realmente una experiencia que se ha dado, que hoy sucede y que va a continuar por un buen tiempo.

En Colombia, se ha tenido una experiencia - con SERVIVIENDA que queremos compartir, la misma nació ante el creciente déficit habitacional y la oportunidad de respuesta que nos ofrecían, las donaciones internacionales. En esta coyuntura, SERVIVIENDA se dio cuenta de que no podía continuar por la eternidad recibiendo donaciones internacionales y mucho menos atarse permanentemente a donaciones internacionales o nacionales de cualquier tipo que sean para ofrecer un servicio a los más necesitados. Con tales ideas en mente SERVIVIENDA exploró el mercado financiero nacional, trabajó y trabajó bastante duro para conseguir fondos dentro - de Colombia que, combinándolos con los internacionales sirvieran para financiar viviendas a las familias de bajos ingresos. Después de varios años y sostenidos esfuerzos, ello fue posible.

Respecto a fondos de garantía, debe tenerse

presente que el fondo en sí, debe ser una cosa efectiva, no se puede trabajar con fondos de garantía que representen una sola vez ese fondo de garantía, y que en la práctica desaparezcan después de su primer aval. No se puede trabajar con fondos que garanticen el ciento por ciento del crédito que se va a otorgar, eso no es efectivo. Lo efectivo del fondo está en su factor de multiplicación. La idea fundamental del fondo de garantía, es que ese fondo debe multiplicar los recursos de la cartera de crédito a ofrecerse y que los recursos que ya se utilizaron una vez, se vuelvan a utilizar otra vez, otra y otra y otra, lo más posible. El fondo de garantía, utilizado en esos términos, genera de hecho varias carteras de préstamo.

En SERVIVIENDA se ha conseguido multiplicar - los recursos propios diez veces a través de la Caja Social de Ahorros (CSA) (1). Como puede verse en el trabajo, no siempre se logra conseguir esto, en algunos casos SERVIVIENDA solamente ha utilizado el fondos tres veces, pero aún tres veces es más que una.

En Guatemala, se puede notar que hace falta incentivo al ahorro de las personas. De hecho no se inculca a las personas a que ahorren y mucho menos a los pobres, pues se sabe que aún las personas que tienen bajísimos ingresos también pueden ahorrar y de hecho lo hacen. Ellos son los que más necesidad tienen de ahorrar. Ellos no pueden darse el lujo de no ahorrar. Se sabe que a través del ahorro se facilitan las inversiones y la historia económica nos confirma que hay muchos modelos -

(1) Entidad financiera Colombiana que ha proporcionado fondos bajo el sistema multiplicativo de fondos a que se refiere la ponencia sobre la experiencia de SERVIVIENDA.

de desarrollo que se han hecho en base única, o preferente con ahorro nacional.

En seguida se hace una breve síntesis de los comentarios formulados a los temas presentados. El Ingeniero Rodolfo Martínez Ferraté, como moderador, comentó que el Ingeniero Francisco Vásquez destacó que la Banca Central puede llenar y de hecho está llenando en la República Dominicana una función de desarrollo a través del FIDE (1), e indicó que, en algunos otros países, la Banca Central tiene fondos especiales de desarrollo que están a disposición de la Banca Comercial o de entidades asimiladas y reconocidas, tales como las federaciones de cooperativas y algunas instituciones de desarrollo; para que la propia banca central encuentre financiamiento que va dirigido a grupos o personas que tienen proyectos de pequeña empresa o pequeños proyectos agrícolas.

En Guatemala, actualmente hay un fideicomiso específico para apoyo a la gran industria para la importación de materia prima desde el exterior y, a raíz del terremoto, se crearon fideicomisos específicos para vivienda y otros sectores. En base a esas experiencias, puede decirse que la banca central de Guatemala sí tiene la capacidad de manejo lo que faltaría, sería estimularla para que ejecutara programas similares a los del FIDE en República Dominicana.

El Lic. Mauricio González continuó los comentarios sobre la exposición del Ingeniero Vásquez, -

(1) FIDE: El Fondo de Inversiones para el Desarrollo Económico de la República Dominicana, es un departamento del Banco Central, cuyo objetivo es promover el desarrollo de los sectores productivos.

señalando que: la Banca Central en Guatemala, evidente mente ha hecho algunos intentos por tratar de crear fon dos específicos. Uno de ellos, fue el fondo para la pe queña Industria, fondo de garantía, que fue muy mal usa do por la Banca Privada y por los agentes comerciales. Quienes manejaron estos fondos llevaban a los usuarios a la banca a que obtuvieran créditos, sin tener una i dea siquiera de cuáles eran los costos del proyecto del prestatario. En muchos casos, éstos ni siquiera sabían cuánto les costaba el producto terminado y prácticamente regalaban el producto de su trabajo. Fue un desastre y prácticamente el fondo de garantía no funcionó. Indicó que realmente es de vital importancia que los fondos se canalicen a través de las entidades no gubernamentales, de las cooperativas, de las federaciones de cooperati--vas o de organizaciones sociales con proyectos bien pen sados e implementados, con intereses bien enmarcados, - para que se conduzcan los fondos adecuadamente y dentro de apoyos efectivos de asistencia técnica, dirección, - contabilización, etc.

La gente sí desea superarse, lo que no tiene es una organización donde desahogar sus inquietudes, - donde ir a contar los problemas que tienen, y finalmen- te donde obtener el financiamiento; en otras palabras necesitan una oportunidad para desarrollarse.

El Ingeniero Rodolfo Martínez Ferraté se re- fiere a la presentación del Lic. Abreu indicando que és te, de sus seis tesis básicas, en su transfondo común - está destacada la innovación como elemento fundamental. Realmente pide que haya innovación en concepciones, en planteamientos, en acciones, en sus evaluaciones. Reco- noce que detrás de cada problema, de cada necesidad, e- xiste una oportunidad. Hace un llamamiento a la meta - de enfrentar las cosas como son, y que si son necesarias y difíciles, con más razones se insista para que se ha-

gan ahora mismo.

Llama la atención sobre que las buenas intenciones y el trabajo diario no son suficientes si no se tiene la acción enmarcada dentro de una real y eficiente concepción, es necesario buscar para las instituciones de servicio un patrimonio o un recurso propio y creciente que los haga permanentes. Considerando que los proyectos o instituciones que tienen una vida efímera o precaria no tienen el elemento fundamental de la continuidad, el cual es importante para el desarrollo de los marginados, y él sugiere que en ese sentido, hay que buscar en estas instituciones un sistema de tener un patrimonio inicial pero autocreciente, un sistema permanente de ingresos, a fin de no depender ni primordial, ni exclusivamente de donaciones que son a término y que pueden parar en cualquier momento. Las instituciones de servicio necesitan cuanto antes contar con un cuerpo central de administración que asegure un flujo permanente de ingreso capaz de cubrir gastos de operaciones y ampliar un patrimonio. Recordemos que este patrimonio tiene que ser expansivo, puesto que las demandas se extienden y cada día es más difícil conseguir el recurso necesario para cubrir la creciente demanda.

Finalmente indicó que el Licenciado Abreu - habló de 3 opciones que se refieren a asegurar ingresos para las instituciones, ellas son, actividades económicas, construcción, adquisición de propiedades inmobiliarias y prestación de servicios. Estas ideas sirven para aumentar o asegurar el patrimonio de las instituciones, y presenta también otras cuatro opciones - para aumentar el capital destinado a beneficiar a la gente con que se trabaja; fondos de garantía, certificados de garantía, depósitos de garantía, acuerdos de garantía, etc. anticipando que seguramente, hay otras

alternativas que pueden ser utilizadas para ampliar los recursos con que se cuenta.

El Licenciado Mauricio González comentó la exposición del Dr. Caviedes, indicando que el planteamiento del expositor se refiere a un país parecido a Guatemala y que se puede hacer patente que el trabajo que se hace en Colombia, es muy característico porque SERVIVIENDA en Colombia da créditos unipersonales y, los hace directamente mediante la adquisición de un documento que dicha institución descuenta en la caja que sirve de aval a los usuarios y luego les dan aproximadamente 36 meses de plazo al beneficiario para el pago de la casa financiada. El precio de esta casa es equivalente a una de las casas (1) de HOGAR Y DESARROLLO, que actualmente fluctúa entre dos mil y tres mil quetzales.

Por otro lado hay una sustancial diferencia, Guatemala no cuenta con sistemas ajenos al sistema bancario que puedan captar ahorros, excepto las cooperativas de ahorro y crédito que podrían desarrollar un papel importante si se asimilaran a un programa consistente de financiamiento. En Colombia, según se indica en página 4, inciso e) del punto 2, del trabajo que se comenta, son las Corporaciones de Ahorro y Vivienda las que se dedican a captar precisamente el ahorro para hacer viviendas.

SERVIVIENDA tiene un sistema de fondo de garantía en el cual por cada unidad monetaria ellos pueden obtener 10 unidades en la caja de ahorro, esto permite multiplicar por 10 veces el dinero que ellos han dejado depositado allí y por lo tanto pueden hacer 10 veces más de lo que harían con sus propios recursos. HO

(1) Casa prefabricada de concreto liviano.

DE, juntamente con el Banco de los Trabajadores ha logrado crear un fondo de garantía, en el cual obtiene un efecto multiplicativo del 2 por uno, por lo tanto se cuenta con una línea de crédito de Q.100,000.00, para los adquirentes de vivienda, mientras que hay un depósito fijo de Q.50,000.00 en el Banco. Esta experiencia, que ha sido transmitida a través del tiempo y de la comunicación con nuestros amigos de SERVIVIENDA, es la que ha servido de iniciación a HODE en la promoción de fondos de garantía y es la que originalmente motivó este Seminario, con el propósito que el modelo se repita y se mejore para que pueda transmitirse y se utilice en forma difusa, a fin de que la banca haga permeable la frontera, no sólo el Banco de los Trabajadores, que ya dio un paso pionero y ejemplar, sino que toda la banca amplíe hoy esa frontera de útiles servicios posibilitando operaciones similares, multiplicando así en forma productiva tantas veces cuanto se pueda los escasos recursos de desarrollo que tenemos.

Los participantes en el Seminario, formularon preguntas acerca de los temas expuestos, las que fueron respondidas por los técnicos que presentaron los temas, así como por los comentaristas.

El Licenciado Lehovigildo García, expuso brevemente que el fondo de garantía de mora, que es el que tiene Guatemala, ha tenido dos modelos anteriores que en esta oportunidad se encontraron. Uno tiene su origen en los recursos para su constitución y el otro en los destinos de los créditos. El fondo de garantía de mora que fue constituido por la iniciativa de HOGAR Y DESARROLLO en el Banco de los Trabajadores, tiene un marco institucional sólido, funcional y de interés público colectivo.

El Banco de los Trabajadores es una institución

A 1,984 la paridad del quetzal era de Q.1: US\$.1.

ción financiera de desarrollo con fines y objetivos definidos en apoyo y con prioridad a la clase trabajadora quienes son los accionistas del mismo. El Banco dispone de los mecanismos legales y operativos para que conjuntamente con HODE procuren coadyuvar a la solución de créditos habitacionales en el país.

El tiempo que tiene de funcionar el fondo de garantía es corto aproximadamente seis meses, pero se puede afirmar que ha cumplido aceptablemente sus objetivos y pronto se puede tener la oportunidad de hacer un fondo revolvente que permita superar las cifras en número de créditos y volumen del mismo fondo.

Los requisitos para ser usuarios de créditos en el Banco, para financiar viviendas, (utilizando el fondo), son los mínimos legalmente establecidos. Los trámites del usuario son canalizados primeramente ante HODE y luego ante el Banco, considerando aceptable el tiempo requerido. Como una aclaración sobre el tiempo de trámite. La presentación de la papelería completa ante el Banco, la aprobación, la formalización y el desembolso de fondos, incluyendo el tiempo que necesita, el Registro General de la Propiedad para la inscripción de una hipoteca, exige aproximadamente 2 meses.

Por lo tanto, el Banco de los Trabajadores y HOGAR Y DESARROLLO unidos a través de un contrato único en su clase dentro del país, han constituido el fondo de garantía de mora, con el propósito de cubrir al inicio, en una pequeña parte, la demanda de los guatemaltecos, que con poca capacidad de endeudamiento, pero con terreno propio necesitan un financiamiento para obtener vivienda barata, la cual es proporcionada por HOGAR Y DESARROLLO en plazos y condiciones acordes a la capacidad crediticia del prestatario.

El tema presentado por el Licenciado Lehovi gildo García, fue comentado por los señores Carlos Humberto Sierra Conedera y Angel Mazariegos Rodas, quienes, entre sus comentarios señalaron que los fondos de garantía que se han constituido anteriormente, han sido con fondos aportados por el Estado, a través del Banco de Guatemala y que consideran que se ha dado un gran paso, cuando se tienen fondos de garantía constituidos por una entidad diferente y que, como en el caso del Fondo constituido por HODE y el Banco de los Trabajadores, haya habido un banco que aceptara y pusiera en marcha un Programa de fondo de garantía, para concesión de créditos. Este hecho establece una buena base y un magnífico precedente para la constitución de esta clase de fondos de garantía por entidades afines.

Conforme lo programado, al finalizar la exposición de los temas para este día, se formaron 4 grupos de trabajo, que dieron inicio a la segunda tarea de los participantes en el Seminario, que consistió en la elaboración de los marcos técnico y práctico, para fondos de garantía de mora en Guatemala.

Dos grupos trabajaron sobre el marco teórico y los otros dos el marco operativo. Cada grupo que trabajó sobre un mismo tema aportó sus respectivos esfuerzos y como resultado produjeron sendos documentos que aparecen en incisos 4.2.2 y 4.2.4 de esta publicación.

Al final del día, se organizaron comisiones especiales que trabajarían en las proposiciones o recomendaciones a ser presentadas a la Constituyente. La Comisión que trabajó en relación con los ONG'S, presentó un documento que fue aprobado posteriormente en la Asamblea Deliberativa. Este documento se destinó para ser entregado a la Constituyente. El grupo que traba-

jó en relación con las cooperativas no presentó trabajo, pues según se informó la Confederación Guatemalteca de Federaciones Cooperativas R. L. presentaría un documento en relación a las cooperativas, dándose así el final a las actividades del día.

Tercera Jornada

La mañana del tercer día, se inició con el panel sobre Otros Mecanismos de Utilización de Recursos, el que fue iniciado por el Licenciado Raymundo Rodríguez, Asesor de HODE, con la presentación de un trabajo introductorio al tema. La ponencia se refirió a los antecedentes en Guatemala, sobre las diferentes instituciones y sus mecanismos de financiamiento, creados en diferentes años, a partir de 1917/1918, con el objeto de solucionar la problemática de vivienda, para el sector de la población que normalmente no es sujeto de crédito, así como sobre la legislación al respecto, mencionando al Crédito Hipotecario Nacional, la Ley de Bancos de Ahorro y Préstamo, el Instituto de Fomento de la Producción con su Departamento de Vivienda Popular, el ICIV (1), convertido luego en INVI (2) y posteriormente en el BANVI (3), el Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas y otros. El Licenciado Rodríguez señaló en su intervención que el problema habitacional requiere sin embargo, de soluciones que sean de un amplio alcance en cuanto a cobertura en número de familias. Para ello se requiere contar con mecanismos de financiamiento que respondan a estos requerimientos.

-
- (1) Instituto Cooperativo Interamericano de Vivienda -- ICIV.
 - (2) Instituto Nacional de la Vivienda - INVI
 - (3) Banco Nacional de la Vivienda - BANVI.

En el sistema bancario nacional, dentro de los sistemas de financiamiento corrientes, no se pueden obtener los recursos financieros necesarios para emprender el desarrollo más o menos intensivo para el sector vivienda.

Cabe entonces, pensar en mecanismos específicos que puedan ser adoptados y administrados por bancos locales y que encajen dentro de sus objetivos y políticas, como la constitución de fideicomisos que permitan al necesitado ser considerado como sujeto de crédito, y de acuerdo con sus posibilidades cubrir los costos que implica el financiamiento que dicho mecanismo impone, dentro del cual se tenga como punto de vista prioritario una orientación de la política crediticia no tanto hacia la garantía como hacia el desarrollo.

Seguidamente el Licenciado Rubén Enrique Molina Barrera, Asesor Jurídico del Banco de la Construcción, se refirió a la utilización de un fideicomiso de administración e inversión para el desarrollo de construcción de viviendas, mediante la emisión de cédulas hipotecarias, emitidas por los adquirentes de las viviendas, las que el constructor da en fideicomiso al Banco, el que los coloca entre los inversionistas, a los que les garantiza la recompra inmediata de dichos títulos, para cuyo efecto constituye un fondo de reserva para recompra, con el 25% del valor de cada cédula.

Seguidamente el Licenciado Oscar Mauricio González, Director de HODE se refirió al tema, resaltando la existencia de mecanismos que no han sido desarrollados en Guatemala por diversas causas, entre ellos, el fideicomiso como medio de aplicar recursos para construcción de viviendas o para desarrollo de cualquier otro proyecto.

Luego de las anteriores exposiciones el Licenciado Edgar Guillermo Castillo Barillas comentó ampliamente dichas exposiciones, refiriéndose principalmente a la importancia de la creación de programas que fortalezcan la capacidad de las personas adquirientes - de casa, y sus familiares, por ejemplo las esposas que puedan llegar a desarrollar algún tipo de actividad productiva.

Los participantes en el Seminario formularon diferentes preguntas que fueron respondidas por los expositores.

Asamblea General Deliberativa

Se dio inicio a la Asamblea General, presidida por el Ingeniero Rodolfo Martínez Ferraté, en la misma, los relatores de los diferentes grupos presentaron las varias ponencias que fueron elaboradas durante el transcurso del Seminario, habiéndose aprobado por dicha Asamblea, después de su lectura y discusión los siguientes documentos:

1. Marco teórico del Fondo de Garantía.
2. Marco Operativo del Fondo de Garantía.
3. Conclusiones del Seminario.
4. Recomendaciones del Seminario.
5. Documento que se presentará en la Asamblea Nacional Constituyente en relación con los ONG'S.

En la reunión, el Licenciado Rodolfo Orozco,

Secretario Ejecutivo del CONFECOOP (1), fue presentado a la Asamblea, donde se refirió brevemente al contenido de la presentación que hará la CONFECOOP a la Asamblea Nacional Constituyente.

Hacia el atardecer, se procedió a la clausura del Seminario, habiéndose seguido el siguiente programa:

1. Himno Nacional.
2. El Presidente Ejecutivo, Ingeniero Rodolfo Martínez Ferraté, presentó su informe.
3. El Relator General, Licenciado William García, hizo una breve síntesis de la relatoria general, finalizándola con la lectura de las conclusiones y recomendaciones de los participantes al Seminario.
4. El Coordinador General del Seminario Licenciado -- Hildebrando Cumes presentó las propuestas de los ONG'S para ser incorporadas en la nueva Constitución y las entregó al Presidente de la Asamblea Nacional Constituyente.

Seguidamente el Secretario Ejecutivo de CONFECOOP, Licenciado Rodolfo Orozco, igualmente presentó las propuestas del movimiento cooperativo.

5. El Presidente Honorario del Seminario, Licenciado Valerio Ibarra, pronunció su discurso e invitó al Presidente de la Asamblea Nacional Constituyente a clausurar el Seminario.

(1) Confederación de Federación Cooperativa.

6. Recibidas las propuestas mencionadas en el punto anterior, el Presidente de la Asamblea Nacional Constituyente clausuró el Seminario.

2. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL DEL SEMINARIO.

2.1 CONCLUSIONES

1. En el Seminario sobre créditos con fondo de garantía para el desarrollo de proyectos del sector informal, se ha analizado la falta de estímulo para lograr mejorar el estatus de la población de menores recursos, confirmando la apremiante necesidad de coadyuvar al mejoramiento de aquellos sectores que por su precaria posición económica social, tiene limitado acceso a las entidades bancarias y financieras, siendo estos grupos los que conforman la mayoría de la población.

El principal potencial del desarrollo del país radica en estimular (o motivar) la creatividad y capacidad de trabajo de esos sectores. Se discutieron diversos temas que tienden al logro de incorporarlos a dicho desarrollo, a través de su propio esfuerzo. Así, han sido planteadas soluciones que permitan que el crédito bancario llegue a esos sectores y lograr una verdadera oportunidad para que puedan participar en proyectos productivos y de cobertura de necesidades básicas.

2. Dentro de los mecanismos y alternativas discutidas para poner el crédito a disposición de esos sectores e incorporarlos al proceso productivo y desarrollo, se considera que el fondo de garantía y fondo de garantía de mora constituyen una alternativa viable, que al implementarlos se superarán las limitaciones de la política de otorgamiento de crédito establecidos por las instituciones bancarias y financieras.

El fondo estaría constituido por recursos financieros provenientes de instituciones nacionales, de organismos internacionales, de los propios usuarios o mediante el ahorro previo, o de otras fuentes que en el medio sean factibles de obtener.

3. Existen antecedentes sobre la creación de fondos de garantía (Decretos Nos. 12-71, 39-76, 35-82, 24-83 y F.H.A.) que han sido creados por el Estado.

4. La experiencia negativa que se ha obtenido en el manejo de algunos fondos de garantía es debido a la falta de asistencia técnica y seguimientos a los usuarios de estos créditos.

5. La falta de una legislación y reglamentación adecuada en la creación de estos fondos, ha impedido lograr los objetivos propuestos.

2.2 RECOMENDACIONES

1. Que el Estado reconozca la institucionalización de las fundaciones y asociaciones de desarrollo sin fines de lucro y dicte las disposiciones legales para que tales entidades lleven a cabo los fines para los cuales fueron creadas y destinen sus recursos al desarrollo comunitario a través de programas paraestatales.

2. Que el Estado constituya un fondo de garantía destinado para el desarrollo económico-social de las clases más necesitadas, a través del Banco Central o bien en depósitos constituidos en las diferentes instituciones bancarias y financieras del país.

3. La creación de fondos de garantía debe ceñirse a un marco legal y operativo que permita hacer

de estos un mecanismo financiero de aplicación - práctica, condición que se considera necesaria para que las instituciones financieras puedan interesarse en su implementación.

4. Que se preste asistencia técnica a las organizaciones sociales de desarrollo no lucrativas, por parte de las instituciones financieras para el correcto manejo del sistema de fondo de garantía.

5. Las organizaciones sociales sin fines de lucro, que se dedican a promover el desarrollo, deben unir sus esfuerzos para lograr la formación de fondos de garantía, sistema que debe divulgarse a efecto de aprovechar las estructuras institucionales existentes.

OTRAS RECOMENDACIONES

1. Deben realizarse seminarios con las entidades y personas interesadas en la utilización y administración de fondos de garantía.

2. Se considera conveniente la creación del proyecto piloto sobre el uso de sistema de Fondo de Garantía para actividades productivas.

2.3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LOS GRUPOS DE TRABAJO PRESENTADAS A LA ASAMBLEA PLENARIA

Relatores:

Grupo No. 1 Alfredo Figueroa

Grupo No. 2 Antonio Carín

Grupo No. 3	Carolina Prera de Ventura
Grupo No. 4	Dante Marinelli
Grupo No. 5	Roberto Castellanos

Grupo No. 1-2

Conclusiones:

1. Existen antecedentes sobre la creación de fondos de garantía (Decretos Nos. 12-71, 39-76, 35-82, 24-83 y F.H.A.) que han sido creados por el Estado.
2. La experiencia negativa que se ha obtenido en el manejo de algunos fondos de garantía es debido a la falta de asistencia técnica y seguimientos a los usuarios de estos créditos.
3. La actividad del F.H.A. cuya finalidad es dotar de vivienda a los sectores de bajos ingresos - lógicamente no ha llegado a ellos.-
4. La falta de una legislación y reglamentación adecuada en la creación de estos fondos, ha permitido que las instituciones encargadas de su manejo operen según criterio propio, lo cual ha impedido lograr los objetivos propuestos.

Recomendaciones:

1. Que el gobierno constituya un fondo de garantía destinado para el desarrollo económico-social de las clases más necesitadas, a través del Banco Central o bien en depósitos constituidos en las diferentes instituciones bancarias y financieras del

país.

2. Debe darse capacitación y asistencia técnica antes y después de que se otorguen los créditos.

3. Que de la ganancia obtenida por el fondo - constituido por el F.H.A. se destine un porcentaje adecuado, para la creación de un fondo de garantía para la promoción de la vivienda popular.

4. Que se legisle para que las instituciones - bancarias y financieras del país manejen fondos - de garantía destinados para fines específicos de desarrollo del sector marginado y se flexibilice para este caso las condiciones de crédito.

Grupo No. 3

Conclusiones:

1. Los participantes en el Seminario sobre créditos con Fondo de Garantía para el desarrollo de proyectos del Sector Informal, hemos analizado la falta de estímulo para lograr mejorar el status de la población de menores recursos; de este análisis confirmamos la apremiante necesidad de coadyuvar al mejoramiento de aquellas familias que por su precaria posición económica y social, tienen limitado acceso a las entidades bancarias y financieras, siendo estas familias, las que conforman la mayoría de la población.

Seguros que el principal potencial del desarrollo del país radica en estimular (o motivar) - la creatividad y capacidad de trabajo de nuestra población hemos discutido diversos temas que tienen al logro de incorporarlos al desarrollo, a través de su propio esfuerzo. Así, nuestras opera--

nes han sido planteadas en soluciones que permitan que el crédito bancario llegue a esos sectores y lograr una verdadera oportunidad para que puedan participar en proyectos productivos y de cobertura de necesidades básicas para las familias que conforman.

2. Dentro de los mecanismos y alternativas discutidas para poner el crédito a disposición de esos sectores e incorporarlos al proceso productivo y de desarrollo, consideramos que el "Fondo de Garantía de Mora" constituye una alternativa viable, (que al implementarla), superaría las limitaciones de la política de otorgamiento de crédito, establecidos por las instituciones bancarias y financieras.

3. Este fondo constituiría un mecanismo que hace factible que el sector que carece de garantías pueda tener acceso al crédito pues el mismo aseguraría a las entidades bancarias y financieras su recuperabilidad.

El fondo estaría constituido con recursos financieros provenientes de instituciones nacionales de organismos internacionales, de los propios usuarios o mediante el ahorro previo, o de otras fuentes que en nuestro medio sean factibles de capitalizar.

Recomendaciones:

1. Que el gobierno cree un fondo de garantía en el sistema bancario, que contribuya a los proyectos de crédito que las ONG'S promueven en el país para los sectores marginados/informales.
2. Que se mantenga un diálogo permanente con las

instituciones bancarias, con el propósito de lograr establecer fondos de garantía de mora, establecidos por fundaciones cooperativas, federaciones de cooperativas y otras organizaciones debidamente reconocidas, para lograr la consecución de proyectos de desarrollo.

3. Que las organizaciones sociales sin fines de lucro que se dedican a promover el desarrollo, unan sus esfuerzos, para lograr la formación de fondos de garantías, con los excedentes de utilidades de las empresas del Estado.

Grupo No. 4

Recomendaciones:

1. Que se realice un seminario con las entidades y personas interesadas en la utilización y administración de fondos de garantía, quienes deberán hacer un análisis más profundo.
2. Mantener una retroalimentación de todas las entidades participantes, formando una coordinadora para tal efecto.
3. Que el fondo que se capta a través de la banca central como utilidades en sus ejercicios, se reinviertan para crear fondos de garantía destinados a desarrollo social.

Grupo No. 5

Recomendaciones:

1. Divulgar el F. G. y el F. G. M. a los dos ni

veles (ONG'S-COOPERATIVAS), a efecto de aprovechar las estructuras institucionales existentes.

2. Crear los mecanismos necesarios para una mayor vinculación del sistema cooperativo y ONG'S; - ya que ambos persiguen el mismo fin, como lo es el desarrollo socio-económico.

3. Que se preste asistencia técnica especializada a las cooperativas y ONG'S, de parte de las instituciones financieras y de fiscalización, para el correcto manejo del sistema del fondo de garantía y se cree un sistema de cooperación técnica entre ONG'S y cooperativas.

4. Crear leyes que favorezcan el desarrollo de las cooperativas, en los aspectos, económicos, políticos y sociales.

Observación:

1. No obstante, que el movimiento cooperativo no ha utilizado el mecanismo financiero, del fondo de garantía, si tiene experiencia en la formación y manejo de fondos de desarrollo y fondos de reserva, que podrían aplicarse, como fondo de garantía de - mora, para obtención de financiamientos.

3. DOCUMENTOS PRESENTADOS A LA ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE

3.1 POR ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES DE SERVICIO

El Gobierno de Guatemala realiza un continuo trabajo en beneficio de las diferentes comunidades que conforman el país a través de las acciones de los Ministerios y otras unidades ejecutoras gubernamentales, a pesar de este esfuerzo, buena parte de la población en la actualidad se encuentra marginada de muchos servicios, incidiendo en la alta mortalidad infantil, desnutrición, escasez de vivienda y agua potable, ya que solo un 25 % de las 8,023 aldeas y caseríos de Guatemala cuentan con este servicio; teniendo un per cápita anual el 50% de la población de aproximadamente Q.450.00.

Por estas razones, desde la década de los setenta se han organizado en Guatemala organismos de interés social sin fines de lucro, con el fin de apoyar los esfuerzos para el desarrollo del sector marginado del país conocidos como Organismos No Gubernamentales de Servicios -ONG'S-. A partir de la catástrofe telúrica de 1976, el número de estos organismos nacionales e internacionales ha aumentado considerablemente.

Estos organismos invirtieron en el año 76 cerca de 150 millones de quetzales en la reconstrucción nacional. En los años siguientes, este apoyo a la población marginada se estima entre 15 y 20 millones de quetzales anuales, que en estos ocho años, de 1977 a la fecha, representan una cooperación de 120 a 160 millones en quetzales o divisas, debido a que la mayor parte de recursos con que operan estos organismos provienen del exterior.

Se estima que los servicios prestados cubren a 100,000 familias guatemaltecas del área rural urbana, por medio de proyectos de: salud, nutrición, guarderías, orfanatos, vivienda, créditos, introducción de agua potable, proyectos agrícolas, pecuarios, y en aquellas actividades que promueven el desarrollo integral del ciudadano marginado.

Los Principios Metodológicos de nuestro Trabajo

Son la participación activa de los beneficiarios, la ayuda y esfuerzo mutuo, a nivel de grupos o comunidades; evitando el paternalismo, ayudándoles a que asuman la responsabilidad adulta de su propia promoción y desarrollo.

La Fuente de Recursos

Locales que proceden de la iniciativa privada, como donaciones, préstamos en bancos del sistema y aportes como contrapartida de parte de los beneficiarios.

Otros proceden de las agencias internacionales de desarrollo como donaciones directa o indirectamente de gobiernos y pueblos amigos.

Las prioridades y planificación de cada organismo, se norma con independencia de los otros organismos según sus especialidades, metodología y recursos.

La coordinación entre los organismos, manteniendo su propia autonomía, se realiza siguiendo criterios de no duplicación de esfuerzos, con la colaboración posible e intercambio de experiencias y asesoría.

Con el sector público, autoridades civiles y militares es deseable y necesario el diálogo para no du

plicar esfuerzos, coordinar acciones y contar con el apoyo y concurso imprescindible para ser eficaces en el servicio al desarrollo del país.

Los gobiernos anteriores establecieron que el Comité de Reconstrucción Nacional fuera el enlace del gobierno con las ONG'S, para la coordinación de actividades; otros gobiernos designaron personeros especiales para esta función, ambas instancias son de carácter transitorio.

Por los Motivos Anteriormente Expuestos:

Los participantes del Seminario "CREDITO CON FONDO DE GARANTIA DE MORA Y OTROS SISTEMAS PARA FINANCIAR PROYECTOS DE DESARROLLO DEL SECTOR INFORMAL" respetuosamente ante la honorable Asamblea Nacional Constituyente propone que se incluya, dentro del capítulo relativo al régimen económico y social, como garantía del estado para el desarrollo del bien común y como -- parte de la iniciativa privada el siguiente párrafo.

"QUE EL ESTADO RECONOZCA LA INSTITUCIONALIZACION DE LAS FUNDACIONES Y ASOCIACIONES DE DESARROLLO SIN FINES DE LUCRO Y DICTE LAS DISPOSICIONES LEGALES PARA QUE TALES ENTIDADES LLEVEN A CABO LOS FINES PARA LOS CUALES FUERON CREADOS Y DESTINEN SUS RECURSOS AL DESARROLLO COMUNITARIO A TRAVES DE PROGRAMAS PARAESTATALES".

3.2 POR CONFEDERACION GUATEMALTECA DE FEDERACIONES COOPERATIVAS, R. L.

La CONFECOOP presentó las propuestas del movimiento cooperativo, contenidas en el documento titulado "LA ORGANIZACION COOPERATIVA EN LA NUEVA CONSTITUCION DE LA REPUBLICA", que circula independientemente

de este resumen.

Lista de las Propuestas

Dentro del Capítulo de: GARANTIAS Y DERECHOS INDIVIDUALES

ARTICULO: Los habitantes de la República, tienen derecho de asociarse libremente para los distintos fines de la vida humana, con el objeto de promover, ejercer y proteger sus derechos e intereses.

ARTICULO: Se garantiza la propiedad privada. El Estado tiene la obligación de asegurar al propietario las condiciones indispensables para el desarrollo y utilización de sus bienes a fin de que éstos puedan cumplir con sus funciones sociales.

Dentro del Capítulo de: CULTURA

ARTICULO: Se declara de urgencia nacional la alfabetización del país orientada hacia la educación fundamental del pueblo, así como los programas educativos de auto-ayuda y ayuda mutua, que tiendan a capacitar a los ciudadanos a su autosuficiencia económica y social. El Estado promoverá directa e indirectamente estos programas y contribuirá con los recursos que sean necesarios para su ejecución.

ARTICULO: La artesanía e industrias populares, típicas de la nación gozarán de protección especial del Estado, con el fin de preservar su autenticidad y derecho de propiedad industrial.

Dentro del Capítulo del: TRABAJO

ARTICULO: Para fomentar las fuentes de trabajo y estimular la creación de toda clase de actividades productivas, el Estado dará protección a adecuada al capital, al trabajo y a la pequeña, mediana y gran empresa, creará las condiciones apropiadas para el desarrollo de sistemas financieros de auto-ayuda y ayuda mutua que den respaldo crediticio a estas políticas.

Dentro del Capítulo de: REGIMEN ECONOMICO Y SOCIAL

ARTICULO: Se reconoce la libertad de empresa y el Estado deberá apoyarla y estimularla para que contribuya con su función social.

ARTICULO: En esta materia son obligaciones fundamentales del Estado:

1. Fomentar, investigar, experimentar y divulgar, las actividades agrícolas, pecuarias, industriales o de otra naturaleza.
2. Tomar las medidas que sean necesarias para la conservación, desarrollo y aprovechamiento de los recursos naturales, en igualdad de circunstancias para todos los ciudadanos.
3. Fomentar y proteger la creación y funcionamiento de las organizaciones cooperativas y proporcionarles la ayuda técnica y financiera necesaria.
4. Fomentar y proteger el ahorro individual.

5. Crear las condiciones básicas para el Desarrollo de sistemas de previsión públicos y privados.
6. Desarrollar programas de vivienda para los trabajadores del sector rural y del sector urbano, estableciendo mecanismos apropiados de crédito público que complementen los esfuerzos y aportes del sector privado o de los mismos beneficiarios que opten por cualquiera de los sistemas de auto-ayuda o ayuda mutua.
7. Dar participación al movimiento cooperativo en la dirección de entidades públicas, vinculadas económicamente, socialmente y administrativamente al desarrollo cooperativo, a través del organismo legal, representativo del sector cooperativo privado.

Dentro del Capítulo del: CONSEJO DE ESTADO

ARTICULO: El Consejo de Estado se integrará por:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7. Un Consejero nombrado por las cooperativas legalmente organizadas, por medio de la institución que la Ley específica reconozca como el organismo representativo del sector privado del cooperativismo.

4. TRABAJO DESARROLLADO POR LOS PARTICIPANTES EN EL SEMINARIO

4.1 DIAGNOSTICO DE LA SITUACION NACIONAL EN RELACION A FONDO DE GARANTIA POR GRUPOS DE INTERES

4.1.1 INSTRUCTIVO

Objetivo:

Diagnosticar la situación nacional en relación a fondo de garantía, específicamente a nivel de:

1. ONG'S
2. Cooperativas
3. Banca
4. Organismos financieros y comunidad internacional
5. Régimen económico-administrativo y gobierno.

Pasos:

Conocimiento de los documentos
Definición y Evaluación de F.G.
Diagnóstico

Técnicas:

Lectura individual
Exposición comentada y discutida
Trabajo en grupos
Técnica de rejas

Medios:

Documentos/Ponencias

1. Mecanismos de F. G.
Enrique Fernández
2. Evaluación Crítica
Joachim Von Stockhausen

Papelógrafo

Marcadores

Pregunta:

¿Cómo estamos actualmente para iniciar un programa de fondos de garantía?

4.1.2 GRUPO No. 1 - ONG'S

Martha Elena Sandoval
Rosario Castillo
Dinorah Aspuru
Ricardo Hernández
Julián Haro
Eduardo Imery
Javier Mayorga

A. ORGANIZACION INSTITUCIONAL

1. Las organizaciones no gubernamentales, se considera que sí tienen la capacidad de manejar Fondos de Garantía, pero deberá hacer un reforzamiento cuando sea necesario en todas aquellas líneas de inversión que lo requieran, de conformidad con la capacidad administrativa de cada una de ellas.
2. Deberá hacerse una clasificación del papel que jugarían las ONG'S:

- a. Aportación de Financiamiento
- b. Intermediarias
- c. Beneficiarias directas

3. Deberá haber de parte de las ONG'S que no lo tienen, una mayor vinculación con el movimiento cooperativo y con otros grupos organizados con intereses afines.

B. DESCONOCIMIENTO DEL F. DE G.

Las ONG'S en general desconocen el funcionamiento del F. G., por lo que deberán profundizar en el tema.

Se necesita mayor divulgación sobre el fondo de garantía, siendo ASINDES uno de los medios más adecuados.

C. MARCO LEGAL

Las ONG'S en general, desconocemos el marco legal para la implementación de un F. G.

Creemos sin embargo, que como es obvio que no está llegando al sector informal, necesita una readecuación y mayor divulgación.

4.1.3 GRUPO No. 2 - COOPERATIVAS

Antonio Ronquillo
 Rubén Darío Pacay
 Gustavo Ramírez
 Hugo Villatoro
 Francisco García
 Mario Recinos
 Custodio Sajbin

A. FONDO DE GARANTIA DE MORA

Respecto al nivel de comprensión en el movimiento - se señala que no existe ningún parámetro de evaluación ya que es un sistema que en su totalidad es - desconocido, debido a falta de divulgación.

B. MARCO CREDITICIO ACTUAL

Para la aplicación del sistema "Fondo de Garantía" presenta las siguientes ventajas:

- Aprovechamiento de estructura e infraestructura en el área rural.
- Servicio al usuario final.
- Es vínculo de confianza cooperativista.

Desventajas:

- Situaciones de mora por falta de capacidad de pago o falta de bienes que garanticen los créditos.
- Poco acceso al crédito bancario.
- Encarecimiento del crédito para la asistencia - técnica, costo.
- Educativo por reservas.
- Las organizaciones tienen malos precedentes, pero se debe a dirigentes con intereses creados.

C. ADAPTACION DEL SISTEMA COOPERATIVO

C.1 Aspecto Legal:

- Existen demasiados requisitos de la banca lo cual restringe el acceso al crédito.
- Falta de apoyo en aglización de divisas al sector productivo, para proveerse de insumos.
- Falta de consideración en las leyes que se emiten, a estas organizaciones, debido a que el fin no es lucrar.

C.2 Aspecto Administrativo:

Las organizaciones tienen capacidad para administrarse pues periódicamente se reciben a asesorías de otras entidades afines.

C.3 Aspecto Político:

En la superestructura no está considerada - prioritariamente este tipo de organizaciones lo cual restringe su desarrollo.

C.4 Aspecto Humano:

Las personas que conforman el sector informal se caracterizan por manifestar un alto grado de analfabetismo, lo que tiene como efecto secundario: bajo nivel académico, desempleo, no hay tenencia de propiedad.

CONCLUSIONES

Los grupos organizados en cooperativa, persiñ

guen mejorar las condiciones de vida de sus integrantes, sin embargo debido a las limitantes en materia económica y educativa no pueden desarrollarse a corto plazo. - Por lo expuesto, consideramos que es una necesidad urgente para este sector, implementar el fondo de garantía, para apoyar el desarrollo social y económico de las áreas marginales.

4.1.4 GRUPO No. 3 - BANCA

Jorge Mario García
 Síncrito Cifuentes
 José Carlos Pellecer
 Carlos H. Sierra
 Ricardo Figueroa
 Angel Mazariegos
 Humberto Aguilar Burgos

A. ANTECEDENTES

En el sistema bancario nacional si hay experiencia en el manejo de préstamos con fondos de garantía - que han sido estatales:

- a) Fondo de Garantía de Préstamos para Fomento de la Pequeña Empresa. Decreto No. 12-71;
- b) Fondo de Garantía de Préstamos para reconstrucción de Vivienda para afectados por el terremoto de 1976. Decreto No. 39-76;
- c) Fondo de Garantía de Préstamos para actividad agropecuaria. Decretos 35-82 y 24-83; y
- d) Sistema F.H.A.

B. DIAGNOSTICO

- a) La experiencia no ha sido satisfactoria, especialmente en préstamos para la pequeña empresa. En préstamos de reconstrucción empieza a funcionar y el fondo para la actividad agropecuaria no ha empezado a ser efectivo - por ser de reciente creación; el F.H.A. ha sido una buena experiencia, al dotar de vivienda propia al sector, que tiene acceso a éste; y
- b) En la constitución de un nuevo fondo de garantía, es necesario, crear un marco legal adecuado y un mecanismo práctico, que corrija las deficiencias de los sistemas anteriores.

C. CONCLUSION

Los bancos del sistema podrían interesarse en un sistema de crédito con fondo de garantía, si éste tiene una aplicación práctica en la medida que los bancos tengan un grado de liquidez suficiente y si además, el sistema les ofrece incentivos, tales como, que no se sujeten a requerimientos mínimos de capital.

4.1.5 GRUPO No. 4 - ORGANISMOS FINANCIEROS Y COMUNIDAD INTERNACIONAL

Jacobo Nitsch
Alfredo Figueroa
Roberto Castellanos
Gustavo Arévalo
Rodolfo Becerra
Carolina de Ventura
Dante Marinelli
Byron Rosales

Si bien es cierto en nuestro país han existido y existen mecanismos de Fondo de Garantía, también - lo es que tales mecanismos no se han difundido y utilizado, entre la colectividad en una forma adecuada pero cabe observar que no sólo depende de la divulgación del sistema para el buen funcionamiento del Fondo de Garantía, sino también es necesaria la capacitación y educación del usuario para la mejor utilización de los recursos. Paralelamente a la labor de seguimiento y supervisión que debe realizar la entidad financiera.

Los bancos de desarrollo deben orientar la mayor parte de sus recursos para financiar proyectos de beneficio social, poniendo especial atención en el cumplimiento de los destinos de los préstamos y en la recuperación de los mismos; para evitar las malas experiencias que en el pasado ha dado tal sistema.

Aunado a lo anterior, dándole una mayor difusión al sistema e incrementando nuestras infraestructuras ya existentes, estamos en posibilidad de iniciar programas financieros con fondo de garantía.

4.1.6 GRUPO No. 5 - REGIMEN ECONOMICO ADMINISTRATIVO Y GOBIERNO

Enrique Celada
María Elena Soto
Byron Enrique Sosa
Felipe Godoy Díaz
Víctor Samayoa
José Antonio Carín
Víctor Manuel Roque
Rubén A. Morales

A. ANTECEDENTES

- A.1 Fondo de Garantía creado por el Gobierno (Decreto 39-76) POST-TERREMOTO.
- A.2 Fondo de Garantía F.H.A.
- A.3 Fondo de Garantía para la pequeña empresa.
- A.4 Fondo de Garantía para el sector agropecuario.
- A.5 Experiencia HODE-FONDO DE GARANTIA PARA VIVIENDA.

B. REGIMEN LEGAL

B.1 Bancos:

Consideramos que la legislación actual no contempla prohibiciones para utilizar el sistema de fondo de garantía para la concesión de créditos, excepto las sociedades financieras por la libertad de cobro de tasa de interés y la prohibición de créditos para vivienda.

B.2 Cooperativas:

Consideramos que las cooperativas deben modificar sus reglamentos o estatutos y crear órganos administrativos que controlen y manejen créditos con esta modalidad.

B.3 Grupos de Desarrollo (Sociedades Civiles):

Que la utilización de estos créditos sea tam

bién por personas formadas en grupos de desarrollo (no cooperativos).

B.4 Empresario Individual.

C. GOBIERNO

(Crear fondos de garantía a través de bancos)

Que los fondos generales del Gobierno sean depositados en el Banco de Guatemala, por el Gobierno Central quien los constituirá como fondo de garantía en aquellos bancos que presenten un programa de desarrollo y estén respaldados por una entidad promotora.

D. APORTES INTERNACIONALES

E. Fondo constituido por el F.H.A. para promoción de vivienda popular con las ganancias que ha obtenido.

CONCLUSIONES

1. Tomando en cuenta las experiencias existentes, no hay problemas legales para la creación de fondos de garantía.
2. Legislar para que la concesión de créditos que se manejen con el respaldo de fondo de garantía sea para los sectores que no tienen acceso al crédito bancario nacional.
3. Dejar en libertad a los bancos que concedan los créditos que apliquen sus medidas de selección de los sujetos de crédito.

4.2 ELABORACION DE UN MARCO TEORICO Y OPE RATIVO SOBRE FONDOS DE GARANTIA

4.2.1 INSTRUCTIVO PARA LA ELABORACION DEL - MARCO TEORICO PARA EL FONDO DE GARAN- TIA DE MORA

MARCO CONCEPTUAL

- Definir qué es el Fondo de Garantía de Mo
ra.
- Indicar los fines y objetivos del Fondo.
- Señalar cuáles serían las fuentes de los
recursos del Fondo.
- Especificar cuáles serían los destinos de
los créditos a otorgarse.

4.2.2 GRUPOS Nos. 1 y 2: MARCO TEORICO

GRUPO UNO

1. Rosa C. de Mogollón
2. Rubén D. Pacay
3. José Carlos Pellecer
4. Humberto Aguilar B.
5. Síncrito Cifuentes
6. Martha E. Sandoval
7. Rosario Castillo
8. Ricardo Figueroa
9. Angel Mazariegos

GRUPO DOS

1. Gustavo Arévalo

2. Rodolfo Becerra
3. Edgar Alfredo Figueroa
4. Felipe Godoy Díaz
5. Enrique Celada
6. Byron Rosales
7. Víctor Roque
8. José Antonio Carín P.

MARCO TEORICO

A. CONCEPTO DE FONDO DE GARANTIA

Está constituido por recursos financieros que garan
tizan el pago de préstamos, en caso de incumplienti
to por parte de los usuarios a las instituciones -
que conceden créditos.

B. OBJETIVOS

Consecuentemente persigue el logro de los siguientes
objetivos, económicos y sociales:

1. Promover la obtención de préstamos, para lleva
var a cabo proyectos que beneficien a los -
sectores de la población que no tienen actualme
ntemente acceso al mercado financiero formal, a
efecto de generar:
 - a) Creación y fortalecimiento de las fuentes
de empleo
 - b) Producción de bienes y servicios, y
 - c) Mejorar el nivel de vida de la población.
2. Hacer que los integrantes de los sectores informales
o no tradicionales, puedan ser considerados
como sujetos de crédito por parte
de las entidades financieras.
3. Que dentro de su función como fondo de garanti

tfa, el efecto multiplicador que genere, permita extender el crédito al mayor número de usuarios de los sectores informales.

4. Garantizar a las instituciones financieras - el pago, en caso de incumplimiento de los - préstamos otorgados al amparo del fondo.
5. Permitir a las instituciones financieras, - mantener una cartera sana de los préstamos - concedidos con garantía de fondo.

C. FUENTES DE LOS RECURSOS

1. Capital propio de las organizaciones que constituyan el fondo.
2. Por medio de préstamos que la institución que constituye el fondo, obtenga de otras entidades.
3. Con los recursos obtenidos de la inversión - del propio fondo.
4. Con recursos provenientes de aportaciones del Estado.
5. Mediante cartas de garantía de personas individuales o jurídicas que quieran garantizar los créditos y sean aceptados por las instituciones financieras.
6. Con aporte de instituciones que posean reservas que puedan utilizarse para ese fin, tales como el IGSS y las aseguradoras.
7. Aportaciones de organismos internacionales.

D. DESTINOS

1. A pequeñas empresas individuales o jurídicas que realizan actividades agropecuarias indus
triales, comerciales y de servicios.
2. Vivienda.

4.2.3 INSTRUCTIVO PARA LA ELABORACION DEL -
MARCO OPERATIVO PARA EL FONDO DE GA--
RANTIA DE MORA

MARCO OPERATIVO

- Indicar si existe un marco legal para ope
rar el Fondo de Garantía de Mora. Si no
existe, qué podría sugerir?
- Señalar qué tipos de instituciones podrían
administrar el Fondo de Garantía de Mora.
- Especificar qué alcances, para su uso, de
be tener el Fondo de Garantía de Mora. -
(Sujetos de crédito, plazo, garantías, -
montos, tasas de interés, asistencia téc-
nica, etc.).

4.2.4 GRUPOS Nos. 3 y 4: MARCO OPERATIVO

GRUPO TRES

1. Francisco García
2. Roberto Castellanos G.
3. Hugo Villatoro
4. Gustavo Ramírez
5. Ricardo Hernández
6. Javier Mayorga

7. Julián Haro
8. Rubén A. Morales
9. Carlos H. Sierra C.

GRUPO CUATRO

1. Víctor Samayoa
2. Mario Recinos
3. Antonio Ronquillo
4. Byron Sosa
5. Eduardo Imery
6. Jorge Mario García
7. Jacobo Nitsch
8. Carolina de Ventura
9. Dante Marinelli

MARCO OPERATIVO

A. MARCO LEGAL

Sí, existe un marco legal para operar fondo de garantía, sin embargo tal marco está elaborado específicamente para determinados fondos de garantía. En consecuencia, se hace necesaria la emisión de ordenamiento jurídico de carácter general que permita que toda organización de desarrollo y/o crédito pueda contratar y administrar financiamiento con fondo de garantía de mora. Tal ordenamiento podría contener incentivos para los bancos del sistema - que utilicen el fondo. Estos incentivos podrían ser:

- a) Disminuir el encaje legal de los depósitos - que van a constituir los fondos;
- b) Que los créditos otorgados con el fondo no estén sujetos a requerimientos mínimos de capital;

- c) La flexibilidad en cuanto a normas que rigen márgenes de garantía, tasas de interés y plazos de los préstamos que se concedan con el fondo.

B. INSTITUCIONES QUE PODRIAN ADMINISTRAR EL FONDO DE GARANTIA DE MORA

- a) El sistema bancario nacional;
- b) Confederaciones y federaciones de cooperativas; y
- c) Instituciones y empresas de desarrollo, siempre que sus controles administrativos sean adecuados para mantener una buena calidad de cartera crediticia.

C. ALCANCES DEL FONDO DE GARANTIA DE MORA

En cuanto a sujetos de crédito:

Personas o grupos de personas que la entidad que constituye el fondo de garantía de mora, califique como tales y las personas que a la fecha no han tenido acceso al crédito.

En cuanto a plazos:

Estos deben ir directamente relacionados en cuanto al proyecto a realizar, su rentabilidad y, a la capacidad de pago del sujeto de crédito.

En cuanto a las garantías:

En atención al sector a que va encaminada la utilización de los financiamientos con fondo de garantía

de mora, las instituciones financieras deben adoptar una actitud amplia y utilizar al máximo las garantías mixtas y la fiduciaria.

En cuanto a los Montos:

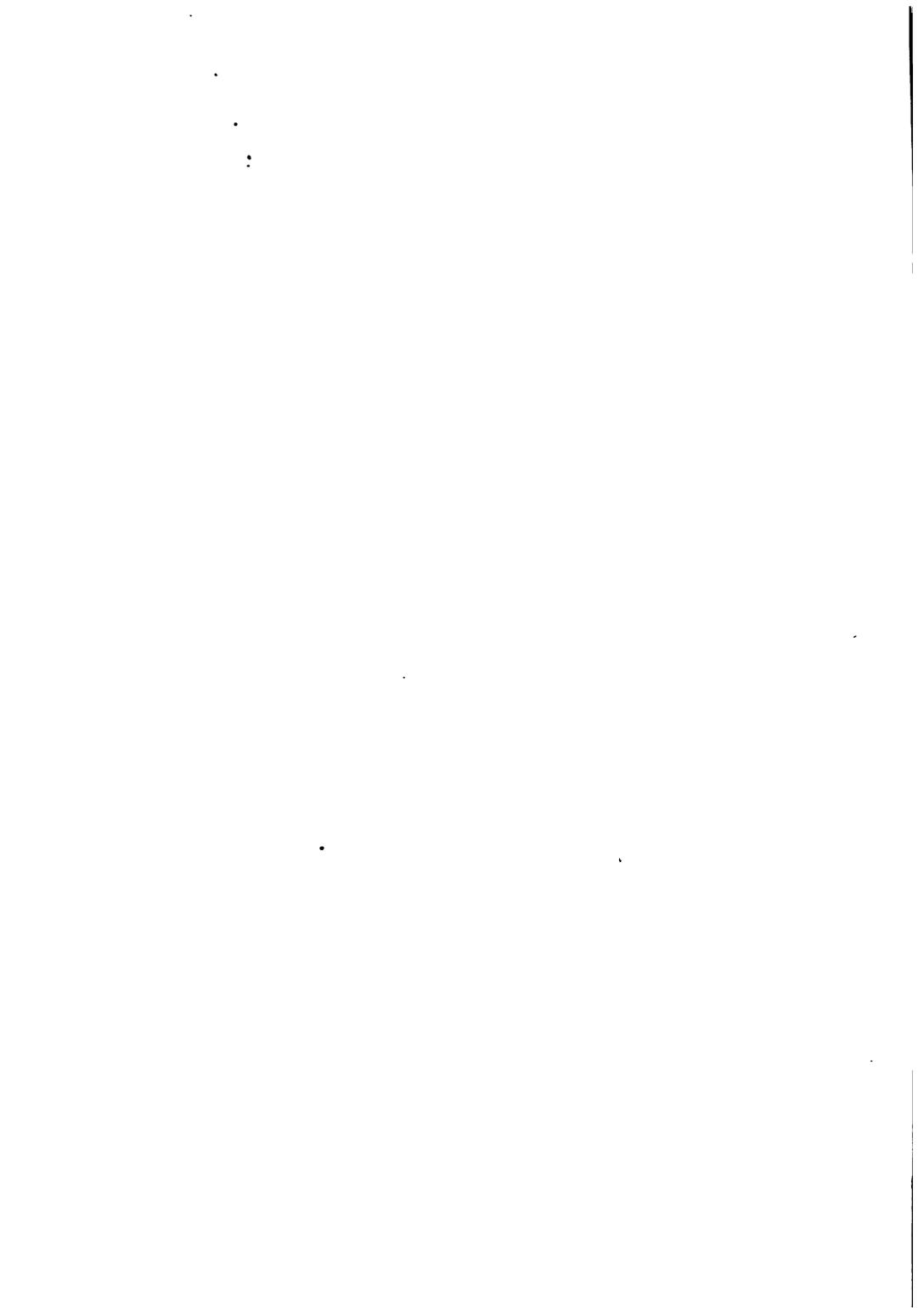
Estos dependerán directamente del proyecto a realizar y de los resultados del estudio socio-económico que se realice para tal efecto.

En cuanto a la tasa de interés:

Es necesario buscar mecanismos necesarios para que las instituciones financieras fijen tasas de interés que cubran exclusivamente los costos administrativos, financieros, asistencia técnica y, un pequeño margen de utilidad, toda vez que los proyectos a financiar constituirán en beneficio colectivo para el desarrollo social del país.

En cuanto a la asistencia técnica:

La función de asesoría técnica y el seguimiento -- del desarrollo del proyecto a financiarse deberá estar a cargo de la institución que atienda directamente al usuario final.



- 5. PONENCIAS DE LOS INVITADOS
- 5.1 MECANISMOS DEL FONDO DE GARANTIA. EVA
LUACION CRITICA
- 5.1.1 LOS MECANISMOS DE FONDOS DE GARANTIA
COMO ALTERNATIVA PARA EL FINANCIAMIEN
TO A PEQUEÑOS PROYECTOS

TOMADO DEL SEMINARIO "ALTERNATIVAS DE CREDITO A GRUPOS MARGINADOS", CELEBRADO EN BERLIN EN OCTUBRE DE 1981, - PATROCINADO POR LA DSE Y PRESENTADO AL SEMINARIO POR - EL LICENCIADO JULIO CASTELLANOS AGUILAR.

Introducción

Las conclusiones del seminario internacional "El Crédito a Grupos Marginales" apuntan a los graves problemas que acosan a los sistemas crediticios dirigi
dos al financiamiento de pequeños proyectos de desarrollo.

Notamos en dichas conclusiones cómo se hacen recomendaciones que tiendan a reducir el riesgo de la operación y cómo se solicita de manera específica la participación del sector oficial para intervenir en és
ta área.

Se analizaron y recomendaron mecanismos tales como el seguro agrocrediticio y el sistema de ries
gos compartidos así como se hicieron recomendaciones - pertinentes para que se asegure una rentabilidad adecu
ada a la producción de los pequeños proyectos que -- permita absorber las tasas de interés o en su defecto, que dicha tasa fuese subsidiada.

tenido éxito en el establecimiento y administración de un mecanismo de garantía para créditos a pequeños proyectos otorgados por instituciones bancarias y crediticias tradicionales que normalmente no contemplarían este tipo de operación sin el mecanismo de garantía.

Podemos mencionar en primer lugar la experiencia de la Fundación Mexicana de Desarrollo la cual en la actualidad está promoviendo proyectos que implican un financiamiento anual de unos \$ 30 millones de dólares en todo el territorio de México, a través de instituciones bancarias comerciales de dicho país.

La Trinidad & Tobago Development Foundation, ha venido también operando una cartera de préstamo de aproximadamente medio millón de dólares a través de un mecanismo de fondo de garantía.

Hace algunos años en la República Dominicana, la Fundación Dominicana de Desarrollo operó un fondo de garantía con un grupo de bancos comerciales de dicho país que manejó exitosamente préstamos por más de dos millones de dólares.

En la actualidad, SOLIDARIOS, Consejo de Fundaciones Americanas de Desarrollo está avanzando negociaciones encaminadas a establecer un fondo internacional de garantía mediante el cual se obviaría el espinoso problema de las devaluaciones de moneda y el cual implica un mecanismo de carta de crédito "stand by" para garantizar los préstamos que un banco local haga a la fundación prestaría en moneda local con la garantía de SOLIDARIOS, con un fondo que mantendría en divisa convertible.

Ventajas y Justificaciones

SIMPLICIDAD: el mecanismo de fondo de garantía permite que la institución que promueve los préstamos dedique la mayor parte de su atención a la labor - promocional y de capacitación de los usuarios del crédito, liberándola de la compleja labor de administrar los distintos préstamos que se hacen.

ECONOMIA: La institución que mantiene el fondo de garantía evita incurrir en los costos administrativos que suponen llevar la contabilidad de una cantidad de préstamos y que en una institución crediticia no implica mayores costos pues lo más probable es que cuenta ya con mecanismos de procesamiento electrónico - de datos por lo que el manejo de los créditos adicionales por el programa de la fundación no implica aumento mayor en sus costos.

CLARIDAD DE IMAGEN: al desembarazarse la institución de promoción del manejo y administración de una cartera de préstamos se ve más clara su imagen como institución de promoción humana, social y económica. - Queda más evidente su compromiso de trabajar con los grupos de base ofreciéndoles capacitación, asistencia - técnica y organizacional.

OPORTUNIDAD DE CAPACITAR: se vincula directamente a los grupos de beneficiarios con las instituciones crediticias nacionales evitando la actitud algo paternalista que puede desarrollarse cuando el préstamo es desembolsado por la institución promotora. El grupo aprende a valerse por sí mismo y a negociar directamente con instituciones nacionales a las cuales podrá acudir en lo adelante sin necesitar el apoyo que inicialmente le ofrece la fundación.

Otras Consideraciones

Ante la crisis económica que atraviesan los países del tercer mundo en la actualidad, es algo ilusorio pensar que se podrá disponer de recursos financieros suficientes de parte de los gobiernos para dedicarlos al financiamiento de pequeños proyectos, a tasas preferenciales.

Es pues necesario proponer mecanismos que como el de los fondos de garantías permitan la movilización de los recursos ya existentes en la banca hacia éste tipo de operaciones. Dicho mecanismo es sujeto de ser adoptado tanto por instituciones privadas como por instituciones estatales. Cuántas veces no vemos con pena la duplicidad de esfuerzos que resulta de una cantidad cada vez mayor de instituciones manejando sus propias carteras de préstamos cuando dicha actividad pudiera ser manejada por las instituciones especializadas ya existentes tanto en el sector público como en el privado y las instituciones promotoras podrían concentrarse en la importante e indispensable labor de promoción de los grupos beneficiarios.

En la actualidad cuando los países que tradicionalmente mayor cantidad de recursos financieros han aportado a programas de desarrollo y las mismas instituciones multilaterales están enfatizando la importancia de encontrar soluciones locales y con el concurso de todos los sectores de la sociedad, éste tipo de enfoque viene a constituir una fórmula viable de reorientar políticas nacionales en el área de crédito para dirigir hacia sectores prioritarios para el desarrollo y hacia las grandes mayorías de la población recursos que con anterioridad parecerían ser accesibles con exclusividad a las élites comerciales, industriales y latifundistas.

Obstáculos

El principal obstáculo que se presenta para la operación de este tipo de mecanismo lo constituye la imposibilidad de ciertos proyectos de absorber tasas de interés bancario comercial cuando la rentabilidad de los mismos está restringida y afectada negativamente - por inadecuados mecanismos de control de precios mediante los cuales los pequeños productores subsidian a los sectores en mejor situación económica.

Es pues imprescindible buscar una adecuada rentabilidad para el pequeño productor que le permita enmarcarse dentro de la generalidad de los proyectos de financiamiento del país y no como un subsector sobreprotegido y que no puede desenvolverse adecuadamente sin un complejo aparato de protección.

Para obviar el problema de las tasas de interés existen además otros incentivos que pueden ser otorgados por la banca central a los intermediarios financieros. Uno de ellos sería el de considerar medidas favorables en cuanto al encaje legal del financiamiento dedicado a los pequeños productores lo cual puede hacer posible que el financiamiento sea otorgado por dichos intermediarios financieros a grupos que desde el punto de vista comercial no presentan tantos atractivos como otros usuarios de clientes que proveen a dichas instituciones beneficios colaterales al interés que pagan por el financiamiento.

Conclusión

Ante el desolador cuadro que presenta el mercado financiero típico de los países en vías de desarrollo, donde los pequeños ahorrantes financian los proyectos y negocios de las compañías más pudientes y en oca-

siones hasta de compañías multinacionales, el mecanismo de fondo de garantía viene a constituir un eficaz medio para que tanto el sector oficial como instituciones privadas preocupadas por mejorar las condiciones de vida de los más necesitados, logren orientar por lo menos parte de los recursos bancarios hacia el sector productivo más necesitado.

Tomando en cuenta que cada vez más se hace imposible obtener recursos blandos en cantidades suficientes para atender la creciente demanda de financiamiento a tasas de interés preferenciales, es impostergable la tarea de establecer (o mejor aún eliminar, según el caso) aquellas regulaciones que permitan la obtención de un rendimiento adecuado de parte de los pequeños productores mediante la obtención de un precio justo por su producto.

Es importante también que se ofrezcan los incentivos de política monetaria adecuados para que el sector bancario tradicional participe más activamente en el financiamiento del pequeño productor.

5.1.2 RECOMENDACIONES DEL COMENTARISTA - LICENCIADO JULIO CASTELLANOS AGUI- LAR

Para la correcta utilización de los fondos de garantía es recomendable:

1. No recurrir a fondos de beneficio, sino privados.
2. Depositar el fondo de garantía en un banco, con el objeto de obtener ingresos, que compensen la baja del interés cobrada al usuario, para el efecto se señalan por de pronto dos posibilidades:

- a) En cuentas de ahorro.
 - b) Inversión en bonos.
3. El fondo debe desarrollarse de forma que sea rentable al usuario del crédito.

5.1.3 LA EVALUACION CRITICA DEL FUNCIONAMIENTO DEL CREDITO CON FONDO DE GARANTIA EN OTROS PAISES, APLICADO A FUNDACIONES, COOPERATIVAS Y BANCOS CON Y SIN LA PARTICIPACION DEL ESTADO, POR EL DR. JOACHIM VON STOCKHAUSEN

Introducción

Jorge Landívar Mantilla ha presentado un trabajo por escrito como contribución al Seminario "Alternativas de Crédito a Grupos Marginados", efectuado en Berlín hace tres años y organizado por ALIDE, DSE, IICA y SOLIDARIOS. En ese trabajo analiza la importancia del crédito para el desarrollo de grupos marginados. El resume en dos tesis los resultados de sus deliberaciones:

- Los créditos sólo tienen sentido en términos de política de desarrollo, si permiten que los campesinos se integren activa y organizadamente en la vida política del país.
- Toda operación de créditos debe generar el fortalecimiento de la organización campesina a modo de saldo neto en favor del campesino; en caso de no ser así, sería preferible no otorgar créditos a los campesinos ya que tarde o temprano los empobrecerán aún más y aumentarfa su dependencia.

En relación con el tema de mi exposición, - desearía referirme a esas tesis y preguntar qué pueden aportar los sistemas de garantías al fortalecimiento - de las organizaciones de grupos sociales marginados.

Al tratar este tema, deseo prescindir de una explicación sobre el significado fundamental que - los sistemas de garantías tienen para la oferta de créditos a grupos sociales marginados, remitiéndoles a los artículos de Enrique A. Fernández y míos, publicados - en el informe del seminario "Alternativas de Crédito a Grupos Marginados" y al documento que se les ha entregado, que trata sobre el funcionamiento y las posibles configuraciones de fondos de garantía. Mi exposición se centra en un análisis comparativo de sistemas de garantías simples y dobles y en diversos problemas de su implementación, y se basa en las experiencias acumuladas con dos proyectos correspondientes, en cuya planificación tuve oportunidad de participar y que se están llevando a cabo por la Fundación Konrad Adenauer y la Fundación Friedrich Ebert en Ecuador y Kenia respectivamente.

Configuración de sistemas de garantía

Fundamentalmente puede diferenciarse entre sistemas de garantía simple y doble. La diferencia decisiva entre ambas formas es que en el caso del sistema doble, a la garantía de indemnidad se le agrega una retrogarantía o cogarantía posterior o concomitante. De esta manera se pretende mermar el riesgo de tener que recurrir a los titulares de la garantía de indemnidad.

Sistemas de Garantía Simple

Los sistemas de garantía simple pueden configurarse de dos maneras: como garantías colectivas

o como garantías estatales.

En algunas ocasiones, las garantías simples, en su acepción colectiva, aparecen en los así llamados créditos de grupo. En este caso se realiza un acuerdo entre los miembros de un grupo por un lado y el banco - que otorga el crédito por el otro, estableciéndose que el banco no desembolsa un determinado porcentaje del crédito de grupo solicitado (10% - 20%), para retenerlo en una cuenta especial del grupo en calidad de capital de garantía o fianza. Ese capital le permite al grupo pagar sus deudas crediticias incluso en aquellos casos en los que uno o varios de los miembros del grupo no estuvieran al día con sus pagos. Este tipo de garantía está muy difundido en Malawi.

Este sistema manifiesta tener dos desventajas: en primer lugar, los créditos otorgados dentro del marco de un crédito de grupo son de corto plazo en su mayoría. En consecuencia, habría que verificar si el crédito de grupo también puede emplearse para el otorgamiento de créditos de mediano y largo plazo. En segundo lugar, las experiencias además han puesto de manifiesto que la función de garantía del grupo prestatario es tanto mayor, cuanto más se caracterice el grupo por tener fines múltiples, o en otras palabras, cuanto más coopere no sólo para solicitar el crédito, sino también en la comercialización, en la adquisición de medios de producción y de consumo y en la movilización de ahorros. Estas experiencias permiten llegar a la conclusión que la garantía de un crédito de grupo está en función de un proceso de evolución, en muchas ocasiones largo, de las organizaciones de grupos sociales marginados. Este proceso más bien es inhibido y no fomentado, si las organizaciones se dedican precozmente a ofrecer garantías colectivas para créditos.

La forma más frecuente del sistema de garantía simple es la de la oferta de garantías estatales. A modo de ejemplo, me permitiré presentarles esta forma del sistema de garantía simple mediante el "Programa de Garantías para Créditos Productivos (PGCP) del Banco Central de Bolivia. Al hacerlo, me baso en los Reglamentos y Manuales de Operación del Banco Central del año 1981:

Objetivo y Descripción del Programa:

El propósito fundamental del programa de garantías para Créditos Productivos, es el de proveer crédito institucional a las personas o grupos, que no tienen acceso a dicho crédito, por no poseer suficientes garantías para satisfacer los requerimientos normales de las Instituciones de Crédito Intermediarias --- (ICIs).

El PGCP ha sido establecido institucionalmente como una unidad especializada en el Departamento de Desarrollo del Banco Central de Bolivia, con el fin de garantizar la recuperación del 75% del valor nominal de los préstamos elegibles concedidos por las ICIs que participen en el programa.

El PGCP será capitalizado mediante el cobro de una comisión de garantía del 5% del valor nominal de los créditos concedidos bajo el programa, el cual está respaldado por aportes contingentes de 2.5 millones de dólares por parte de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) y de 1.25 millones de dólares por parte del Banco Central de Bolivia (BCB).

Los recursos para otorgar créditos amparados bajo la garantía del PGCP provendrán de fondos propios de las ICIs y/o fondos de refinanciamiento de BCB.

La asistencia técnica de los proyectos tanto en la fase de pre-inversión, como en la de implementación, estará a cargo de organismos de Asistencia Técnica de carácter público, Asistentes Técnicos y empresas consultoras privadas y oficiales de crédito de las ICIs participantes.

La supervisión directa de los proyectos estará a cargo exclusivamente de las ICIs.

Funcionamiento del Programa

Para que las ICIs estén habilitadas para participar en el PGCP, se requiere la firma de un contrato de garantía con el BCB, los pasos que se seguirán para la tramitación de la garantía son los siguientes:

- a) Un prestatario potencial se dirige a una ICI participante en el PGCP en demanda de crédito.
- b) El prestatario hace una presentación de su proyecto al oficial de crédito de la ICI.
- c) Sobre la base de una calificación preliminar favorable la ICI entrega al solicitante el formulario de solicitud de crédito.
- d) La ICI analiza la viabilidad del proyecto, en base a la solicitud de crédito (formulario) y las características del solicitante, con el fin de determinar su elegibilidad dentro del programa.
- e) Si el prestatario es elegible la ICI aprueba y otorga el crédito considerando:
 1. Que puede otorgar el crédito con sus propios recursos con la garantía del PGCP.

2. Que puede otorgar el crédito con recursos refinanciados en el BCB dentro del margen - de redescuento automático.
 3. Que puede otorgar el crédito con recursos - refinanciados en el BCB a través del procedimiento normal para operaciones de refinanciamiento.
- f. Se procede al desembolso del crédito y paralelamente al cobro de la comisión de garantía y a la de asistencia técnica, en caso de que el oficial de crédito de la ICI haya llenado el formulario de solicitud de crédito.

Criterios de Elegibilidad

Las ICIs para otorgar créditos con la garantía del PGCP, deberán verificar que los sujetos potenciales cumplan al menos uno de los siguientes criterios:

- Que el prestatario potencial no haya recibido anteriormente crédito de esa ICI u otra, con un propósito similar al de la solicitud de préstamo y/o
- Que el prestatario potencial no califique para la obtención del crédito sin la garantía del PGCP por carecer de suficientes garantías.

Las ICIs participantes deberán determinar a demás que los proyectos elegibles sean factibles técnica y económicamente.

Comisión de Garantía: la comisión de garantía es un costo imputable al prestatario y equivalente al 5% sobre el valor nominal del crédito. Será cobrada por una sola vez y paralelamente al primer desembolso.

so. El valor de la comisión de garantía será abonado - por la ICI al PGCP o el BCB cargará directamente dicho monto en la cuenta Encaje Legal.

Comisión de Asistencia Técnica. El costo de Asistencia Técnica de preinversión será del 1% del valor nominal del préstamo elegible otorgado. Esta comisión será descontada por una sola vez, y retenida por la ICI cuando la misma preste directamente a través de su personal asistencia técnica en el llenado de formulario de solicitud de crédito y/o la formulación del proyecto; caso contrario la ICI no podrá cobrar esta comisión al prestatario.

Pagos de Garantías

El Banco Central de Bolivia a través del Programa de Garantías para Créditos Productivos -PGCP- reembolsará a las ICIs, el 75% del valor nominal de los créditos en caso de no pago de la obligación por parte de los prestatarios. Ninguna garantía de crédito será pagada sin que se haya iniciado la acción judicial para recuperar el crédito.

Recuperaciones de las ICIs

Si las ICIs logran efectuar alguna recuperación de los créditos morosos y cuya garantía ya fue cubierta por el PGCP, el 75% será reembolsado al BCB y el 25% se mantendrá en poder de la ICI.

Garantías Adicionales

El 75% de los créditos que serán cubiertos por el PGCP, neutralizará la mayor parte del riesgo de las ICIs; el 25% restante podrá ser cubierto con una garantía adicional por un valor máximo del 100 % del

monto del crédito, incluyendo necesariamente los activos fijos a ser adquiridos con el mismo crédito.

Las garantías estatales frecuentemente tienen carácter mixto, en la medida en que el capital de garantía es aportado en parte por el estado y en parte por los bancos. Así, el 60% del capital social de la Credit Guarantee Corporation of India Ltd. proviene del Reserve Bank of India estatal y el 40% de bancos comerciales (datos de 1972). En Malasia los bancos comerciales aportan incluso el 80% al capital social. Esta aportación de capital compartida entre el estado y los bancos tiene la ventaja que los acreedores no caen en la tentación, por el hecho de existir un fondo de garantía, de efectuar un control menos minucioso de la solicitud de crédito y del crédito mismo, en desmedro del fondo de garantía.

El fondo de garantía simple es tan problemático como sencilla en su estructura. Las experiencias acumuladas con tal sistema en Ghana, Sierra Leone y Nigeria muestran que los costos de transmisión de créditos y de incumplimiento de pagos son relativamente elevados. El origen de esta situación es la estructura centralizada de la organización. Cabe preguntarse cómo puede adoptarse una decisión correcta por un fondo central de garantía para ofrecer una garantía crediticia sin conocer siquiera al solicitante del crédito. En ese caso frecuentemente tienen que aplicarse criterios formales porque no se conoce al solicitante.

Desde la perspectiva del prestatario, pierde importancia la relación que él tenga con el banco que otorga el crédito. El estado es el que pasa a un primer plano en calidad de garante del crédito. El prestatario sin embargo siente pocas obligaciones frente a él ya que se encuentra marginado, por lo que no

le concede mucha seriedad a sus obligaciones de pago.

Los pequeños campesinos ceyloneses encuestados sobre su actitud frente a la devolución de préstamos concedidos por el gobierno y cooperativas, manifestaron que consideran que el gobierno y su administración es un patriarca generoso infinitamente rico. Un pequeño crédito proveniente de una entidad estatal es como recibir "una gota de agua del océano". Su pérdida ni siquiera llama la atención, por lo que debería evitarse su pago cuando sea posible. La otorgación de créditos estatales se efectúa a través de una gran cantidad de burócratas distanciados y anónimos, por lo que tampoco se siente una obligación moral de devolver el crédito.

En la medida en que se pueda generalizar esta actitud de los pequeños campesinos ceyloneses encuestados (las experiencias hechas con numerosos programas de créditos estatales así permiten suponerlo), al menos cabe dudar si los fondos de garantía estatal fomentan la integración activa y organizada de grupos sociales marginados a la vida política, tal como lo plantea Landívar.

Sistemas de doble garantía

Los sistemas de doble garantía están compuestos por varias comunidades de garantía crediticia de grupos destinatarios marginados y descuidados, tales como cooperativas, comunidades, cámaras de pequeña industria, asociaciones de artesanos, etc. y por una retrogarantía común. Si en este contexto se habla de grupos destinatarios marginados y descuidados, entonces esa de nominación aplica el criterio de accesibilidad al sistema bancario. En otras palabras, se trata de aquellos grupos que no tienen acceso al sistema bancario "normal"

estando sin embargo solventes y siendo dignos de obtener créditos. El carácter marginal de los miembros de estos grupos se exterioriza en la cuantía de su falta de garantías.

El sistema de doble garantía tiene dos finalidades: por un lado ha de fomentar la autoayuda solidaria mediante la creación de comunidades de garantía crediticia. La autoayuda solidaria se manifiesta a través de la búsqueda de soluciones para problemas conjuntos por parte de los miembros de las comunidades de garantías crediticias, en la medida en que ellos contribuyen financieramente y asumen plena responsabilidad por las decisiones. Además implica que los más ricos de los miembros presten su ayuda para que los más pobres y realmente marginados puedan desarrollarse.

El fondo de retrogarantía tiene la función de respaldar la disposición a la autoayuda. Su función más importante consiste en prevenir el peligro al que está expuesta la voluntad de autoayuda de perder su sustento, si se exagera la carga financiera.

Al hacer este esbozo de los planteamientos básicos de sistemas de doble garantía, espero haber podido explicarles que su núcleo consiste en la creación y el fortalecimiento de organizaciones de grupos sociales marginados. Quizás se critique que los grupos destinatarios así definidos no son capaces de crear esa autoayuda financiera (ya que los miembros de las comunidades de garantía crediticia tienen que aportar el capital de garantía). Esa crítica deseo contrarrestar la con dos planteamientos. Entretanto existen varios estudios, aunque distan de ser suficientes, que comprueban que los grupos destinatarios marginados tienen una dedicación relativamente grande al ahorro; ello no por último es consecuencia de la aplicación consecuen-

te de una estrategia de supervivencia orientada hacia el riesgo. Por lo demás, antes de crear comunidades de garantía crediticia, los grupos destinatarios dependen casi exclusivamente de créditos informales que por lo general tienen intereses más altos que los de los bancos. Después de fundar una comunidad de garantía crediticia al menos disponen de esa diferencia de intereses para la creación de capital propio.

En lo que al financiamiento del fondo de retrogarantías se refiere, se pueden concebir varias formas:

- Con personerías jurídicas distintas como corporación, cooperativa, compañía mixta, etc.
- Sin personería jurídica a través de una ventanilla por ejemplo en el Banco Central.
- Solamente con bancos estatales.
- Solamente con la banca privada para evitar toda la influencia por parte del Estado.
- Con la banca estatal y privada (como en el caso de Ecuador).
- Por asignaciones para el fondo a través del presupuesto del Estado o las gobernaciones de provincias (como es el caso en la República Federal de Alemania).
- Por donación de una organización internacional, administrada por un banco de desarrollo o el Banco Central.
- Por donaciones de grupos interesados, por ejemplo,

federaciones nacionales o regionales.

Problemas para la implementación de un sistema de doble garantía

Siendo consciente de no poder ser exhaustivo, deseo recalcar de manera especial tres problemas: la organización del grupo destinatario, la selección y personería jurídica de los titulares de la garantía y finalmente el tiempo requerido para la implementación del sistema.

Organización del grupo destinatario

Tal como se mencionó anteriormente, el factor central de la estructuración de un sistema de doble garantía es la organización del grupo destinatario. Al crearse las organizaciones del grupo destinatario - deberán tomarse en cuenta dos aspectos, que en ocasiones se contradicen. Por razones de dinámica de grupo, las comunidades que se estructuren no deben ser ni demasiado grandes ni demasiado heterogéneas, para que -- puedan ser constantemente controladas por los miembros del grupo y para que se puedan formular intereses comunes. Por otro lado, desde el punto de vista de la aportación de capital, tampoco deben ser demasiado pequeñas para no rebasar las posibilidades financieras - individuales de los miembros y para poder distribuir - suficientemente el riesgo que implica la garantía.

La dificultad de la creación de grupos de - tamaños adecuados estriba por último en la estructura profesional del grupo destinatario. En el caso del proyecto de Kenia, mencionado al principio, las comunidades de garantía crediticia están compuestas por artesanos que trabajan en zonas rurales. Al organizar este grupo destinatario, se detectaron dos característi-

cas profesionales que en un principio fueron calificadas de especialmente problemática: las distancias entre sus viviendas y puestos de trabajo y la marcada competencia existente entre artesanos con actividades iguales.

Las experiencias acumuladas entretanto, sin embargo, demuestran que la idea básica del concepto del proyecto es más fuerte que las dificultades temidas. Así pudo fundarse e inscribirse en el registro comercial una comunidad de garantía crediticia con 18 miembros en el plazo de un año. Otras cuatro comunidades de garantía crediticia, con 7 hasta 12 miembros cada una, se encuentran en la fase de su creación.

Selección y personería jurídica de los titulares de la garantía

En un documento del proyecto ecuatoriano, antes mencionado, consta lo siguiente sobre la selección y personería jurídica de los titulares de la garantía:

Con el fin de buscar en primer lugar la personería jurídica adecuada para las Comunidades de Garantía Crediticia, en el caso de Ecuador tuvieron que decidir entre la "Corporación" y la "Cooperativa". La supervisión por parte de la Dirección Nacional de Cooperativas, una institución ecuatoriana de muy poca eficiencia, fue finalmente la razón para la decisión en contra de una cooperativa.

En segundo lugar, buscar las posibilidades en las leyes bancarias de constituir fondos de garantía o Comunidades de garantía crediticia. En el caso de la inexistencia de estas leyes o reglamentos se deben elaborar y pre

sentar a los respectivos organismos del ejecutivo o legislativo para su aprobación.

La "Ley de Creación del Sistema de Garantía Crediticia" de Ecuador, que fue aprobada por la Cámara Nacional de Representantes y sancionada por el Presidente de la República - dice:

"CONSIDERANDO:

Que es preciso estimular el desarrollo y la producción nacionales, particularmente las actividades que actualmente se hallan marginadas del crédito y de la asistencia técnica;

Que se deben otorgar facilidades para la organización y funcionamiento de un Sistema de Garantía Crediticia destinado a ayudar a las personas que trabajan en pequeñas unidades productivas, tanto en la industria y artesanía como en la agricultura, para que puedan tener acceso al Crédito Bancario;

En ejercicio de la atribución que le confiere el Art. 66 de la Constitución, expide la siguiente

LEY DE CREACION DEL SISTEMA DE GARANTIA CREDITICIA

- 1° Créase el Sistema de Garantía Crediticia como un mecanismo de servicio social, sin fines de lucro y autofinanciable en su gestión, con el objeto de afianzar las obligaciones de los pequeños industriales, artesanos, pescadores artesanales y agri-

cultores que no están en capacidad de operar en el sistema bancario y financiero nacional por falta de garantías adecuadas o suficientes.

- 2° Podrán intervenir en el Sistema de Garantía Crediticia las corporaciones organizadas de acuerdo con el Código Civil, y otras personas jurídicas sin fines de lucro.
- 3° Facúltase, tanto al Banco Central del Ecuador como a las demás instituciones bancarias y financieras públicas y privadas para que, en cualquier tiempo, asociadas o no con otras personas, puedan aportar fondos al Sistema de Garantía Crediticia dentro de los límites que señale la Junta Monetaria.
- 4° Exonérase a las Corporaciones de Garantía Crediticia del 50% de toda clase de derechos, timbres e impuestos fiscales, provinciales, municipales y otros que graven a los actos constitutivos, o las reformas de dichos actos, al funcionamiento y a las operaciones de afianzamiento en que inter vengan. Se hace extensiva esta exoneración a los beneficiarios del Sistema en las operaciones de afianzamiento que contraten con las Corporaciones de Garantía.
- 5° La Superintendencia de Bancos ejercerá el control de las instituciones que operen en el Sistema de Garantía Crediticia y reglamentará tanto su constitución como los demás requisitos que sean necesarios para

su operación conforme a la Ley General de Bancos, que se aplicará supletoriamente.

Los montos máximos de las garantías por beneficiarios serán fijados periódicamente por la Junta Monetaria.

- 6° Quedan derogadas las disposiciones legales que se opongan a la presente ley, la que, por su carácter especial, prevalecerá sobre las demás."

Tiempo requerido para la implementación del sistema

La creación de un sistema de doble garantía es algo totalmente nuevo para la mayoría de los países del tercer mundo. Esta es una circunstancia que debe tenerse presente si se tiene la intención de crear un sistema de doble garantía.

La comparación de la evolución cronológica del proyecto ecuatoriano con la planificación original pone claramente de manifiesto cuán múltiples son los factores que inciden en un proyecto de esa índole.

En diciembre de 1978 se establecieron los primeros contactos entre el Ministerio Federal de Cooperación Económica de la República Federal de Alemania y los bancos correspondientes e instituciones de fomento de la autoayuda de Ecuador, para crear un sistema de doble garantía. A raíz del interés mostrado en tal proyecto, el Ministerio Federal de Cooperación Económica envió por tres semanas a dos expertos al Ecuador en marzo de 1979, para que elaborasen una propuesta de proyecto correspondiente.

En base a esta propuesta de proyecto se empezó a trabajar en él en el mes de abril de 1980. Sólo dos meses más tarde ya se habían elaborado los estatutos para la primera comunidad de garantía crediticia. A continuación, sin embargo transcurrieron 9 meses hasta que se produjo la orden ministerial reconociendo los estatutos presentados.

En el mes de noviembre de 1982 se presentó una ley sobre la creación de un sistema de garantías crediticias en la comisión presupuestal del parlamento. El presidente ecuatoriano firmó la ley en el mes de abril de 1983 y se publicó un mes más tarde.

En el mes de octubre del mismo año se fundó el fondo de retrogarantía. 5 meses más tarde, en marzo de 1984, se publicaron los estatutos aprobados por el Ministerio. En consecuencia, transcurrieron en total 4 años hasta la aprobación del marco jurídico del sistema de doble garantía. Esta evolución de la legalización del sistema de doble garantía se enfrenta a una planificación original que preveía tan sólo 6 meses. En base a las experiencias realizadas, pueden aducirse dos explicaciones para la discrepancia en el tiempo:

Es obvio que la fase de planificación inicial del proyecto fue demasiado breve, es decir que no fue lo suficientemente exhaustiva. Durante la ejecución del proyecto el problema más difícil y que requirió de más tiempo resultó ser la necesidad de tener que elaborar primero una ley nueva para que el parlamento la aprobase, debiéndose adaptar una gran cantidad de reglamentos del derecho bancario a las exigencias que plantea el sistema de garantías. Al mismo tiempo fue necesario regular asuntos de derecho tributario concernientes a los titulares de las garantías y el control del sistema a través de la Superintendencia de Bancos.

Sin embargo, además interviene otro factor. La actitud no disimulada de muchos funcionarios fue de escepticismo o incluso de rechazo frente a todo lo nuevo, pensando que lo nuevo no podía ser bueno y que además exigiría mucho trabajo que a fin de cuentas no es remunerado por nadie.

Observaciones Finales

Sin duda sería una equivocación sobrevalorar las experiencias antes expuestas o calificarlas de típicas para la administración ecuatoriana. La introducción de sistemas innovadores alberga dificultades y la presentación cronológica de la evolución del proyecto pretendió explicar a modo de ejemplo esos problemas.

Es importante que se prevea a tiempo un período prudencial si se tiene la intención de introducir un sistema de doble garantía. Las experiencias acumuladas hasta el momento permiten suponer que el grupo destinatario atañido acepta y apoya la idea fundamental de tal sistema si se le organiza correctamente. Esto significa que las instituciones de fomento a la autoayuda que estén interesadas, no tienen que establecer contacto primero con los grupos destinatarios, sino que más bien deben dedicarse antes que nada al marco legal y a los análisis de viabilidad económica considerando las líneas, condiciones y modalidades de crédito existentes; al actuar así no se corre el peligro de presentar un sistema cuyas ideas básicas no sean deseadas y no tengan demanda por parte del grupo destinatario.

Ese potencial de experiencias alberga una ventaja decisiva para la implementación de nuevos sistemas de doble garantía. Si el período que transcurre entre la motivación en favor de una actividad de auto-

ayuda y la posibilidad de su ejecución es muy largo, entonces surge el enorme peligro que el entusiasmo inicial se transforme en falta de interés y resignación y que la idea original del proyecto se torne en lo contrario de lo que en un principio se concibió.

Para terminar quiero expresar la esperanza de que este seminario pueda contribuir a esbozar vías y posibilidades para evitar tal "vuelco".

5.1.4 RECOMENDACIONES DEL COMENTARISTA LIC. RENE DE LEON ESCRIBANO

1. El fideicomiso podría utilizarse para administrar un Fondo de esta naturaleza, en este caso existe una restricción y es que el fiduciario no podría ser una Cooperativa, en Guatemala sólo los Bancos pueden ser fiduciarios.
2. La implementación de la garantía doble es interesante, bajo este punto de vista varias personas - organizadas en Cooperativas para obtener un fondo de garantía, una vez obtenido, podrían ser incluidos dentro de la asegurabilidad del sistema F.H.A. o bien, un sistema similar.
3. La implantación del sistema de garantía doble podría ser interesante para los Bancos, que podrían proporcionar los fondos lo que harían si hay una garantía adecuada y además asegurada.
4. Una parte de las reservas de las empresas aseguradoras podría destinarse a la colocación de fondos para construcción de viviendas a tasas menores - que en el sistema bancario.
5. Otra modalidad que puede utilizarse para los fon-

dos de garantía, sería la obtención de fondos con garantía de fondos colocados en el exterior, lo que puede hacerse a través de cartas de crédito.

Este sistema podría ser utilizado por las Asociaciones. El Banco Nacional podría prestar con mayor facilidad, pues tendría la garantía del Banco del exterior.

5.2 EXPERIENCIAS CON FONDOS DE GARANTIA EN OTROS PAISES

5.2.1 REPUBLICA DOMINICANA

5.2.1.1 PROGRAMA PARA EL DESARROLLO Y FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN REPUBLICA DOMINICANA POR EL INGENIERO - FRANCISCO VASQUEZ

Introducción

El Fondo de Inversiones para el Desarrollo Económico (FIDE) de la República Dominicana es un Departamento del Banco Central creado el 14 de abril de 1965, iniciando sus actividades el 26 de mayo de 1966. El objetivo del FIDE es promover el desarrollo de los sectores productivos, canalizando recursos crediticios a dichos sectores a través de la banca formal, denominadas para tal efecto instituciones intermediarias del FIDE. Los recursos se dirigen hacia los sectores industrial, agrícola y ganadero, cuyos proyectos de inversión demuestren la factibilidad técnica-económica y financiera. Los proyectos financiados por el FIDE deben pertenecer al sector privado dominicano, para tales fines los financiamientos tienen características desarrollistas contemplando:

- Plazo total de hasta 12 años

- Período de gracia de hasta 5 años
- Tasa de interés del 12% anual sobre el saldo insoluto de los financiamientos
- Cobertura de financiamiento de hasta el 90% para créditos dirigidos a inversiones fijas y del 100% para financiar el capital de trabajo.
- Fondo de garantía para avalar financiamiento, ante las instituciones intermediarias, dirigido hacia agricultura, ganadería, agroindustria, operaciones de exportación y pequeña industria.

Desde el inicio de sus actividades hasta el 30 de septiembre de 1984 el FIDE ha realizado la siguiente labor crediticia.

SECTOR	<u>MONTO DEL PRESTAMO</u> Millones (RD\$)	%
Industrial	232.6	38
Agrícola	213.5	35
Ganadero	<u>171.7</u>	<u>27</u>
T O T A L	617.8	100.0

Para el otorgamiento de estos créditos el FIDE ha contado con el apoyo de instituciones internacionales, como:

- Agencia Internacional para el Desarrollo (AID)
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Banco Mundial
- KFW (banco Alemán)

Así como contrapartidas en calidad de aportes del Banco Central de la República Dominicana.

Estos son de manera general los logros crediticios del FIDE.

En otro orden de ideas y de manera más específica el FIDE desde 1979 inició un programa crediticio a través de una de sus intermediarias financieras (la Corporación de Fomento Industrial), dirigido al desarrollo de la pequeña y mediana empresa dominicana. Utilizando este mecanismo se han otorgado RD\$21 millones. Es de la supervisión y posterior evaluación de esta cartera de préstamos que surge la evidencia realista de que a la pequeña y mediana empresa además del crédito hay que proveerla de asistencia técnica.

En ese sentido y desde los inicios de 1982 el FIDE inicia actividades tendientes a estructurar un programa de crédito y asistencia técnica para la pequeña industria, los pasos en orden cronológico fueron:

1. Análisis mayor al programa iniciado en 1979.
2. Contactos iniciales con organismos internacionales (con representación en República Dominicana).
3. Contactos con organizaciones no crediticias, del sector privado.
4. Conformación del programa para el desarrollo y fomento de la pequeña industria en la República Dominicana.

Programa de Desarrollo y Fomento de la Pequeña Industria Dominicana

Creación y Objetivo

La conformación del programa referido permiti

tió negociar en firme dos (2) acuerdos con la Agencia - para el Desarrollo Internacional (AID) de los E.U.A., - dichos acuerdos uno de crédito por US\$ 5 millones, otro para implementar y desarrollar un sistema de asistencia técnica por US\$ 850 mil, fueron formalmente concertados el 30 de septiembre de 1982.

Uno de los aspectos más relevante y que talvez interese a alguien que esté contemplando la iniciación de un programa similar, es el hecho de lograr establecer claramente en el acuerdo correspondiente los alcances de la asistencia técnica a ofrecerse a los pequeños industriales. En ese sentido y dado que el FIDE había logrado gran experiencia en el manejo crediticio - (producto de sus 16 años, para 1982), se hizo constar - en el mencionado acuerdo la necesidad de refinar el sistema de asistencia técnica, debido a que éste sería el primero a implementarse en el país, se especializaron - recursos dentro de los US\$ 850 mil, para:

- a) Lograr asesoría técnica que ayude a conformar los mecanismos para regular el sistema de asistencia técnica.
- b) Aumentar y organizar las capacidades locales para el ofrecimiento de capacitación y asesoría a los pequeños industriales.

Como producto de esto y con el apoyo técnico de una firma consultora norteamericana se creó dentro - del FIDE el Centro de Asistencia a la Pequeña Empresa - (CAPE), cuyo objetivo es el de aumentar el ingreso per cápita y crear nuevos empleos por medio de mejoras en - el rendimiento del subsector pequeña empresa, mediante el establecimiento de un mecanismo capaz de suministrar una fuente continúa de crédito y de asistencia técnica.

Surgen además los dos (2) manuales que regulan la asistencia técnica (procedimiento y evaluación). Así mismo el CAPE estructura y somete a las autoridades del Banco Central el Manual de crédito del Programa. Por otro lado el CAPE inicia contactos con organismos latinoamericanos con experiencia en programas similares y formaliza un acuerdo con la fundación Carvajal, de Cali, Colombia, para que su personal reciba un entrenamiento específicamente en lo referente al Programa DESAP de dicha fundación.

Paralelamente a esto el CAPE producto de las gestiones realizadas con anterioridad tenía identificado a las instituciones que directamente ofrecerían la capacitación y asesoría a los pequeños industriales, las cuales para los efectos del programa se denominan Centros de Asistencia Técnica (CATs), por lo menos una (1) persona de los siete existentes participaron de un entrenamiento posterior en la fundación Carvajal de un (1) mes de duración.

Alcances de la Asistencia Técnica

El CAPE por su labor en República Dominicana y su conocimiento de un programa similar en Colombia, determinó las necesidades del pequeño empresario dominicano, las cuales para su información están contenidas en los aspectos siguientes:

Problemas comunes a la pequeña empresa dominicana

- Falta de conocimiento administrativo:

El conocimiento de administración de negocios es raro en las pequeñas empresas del país y generalmente cuando es adquirido es producto de una muy

dura experiencia. La pequeña empresa dominicana (al igual que en otros países subdesarrollados) no posee siquiera simples registros contables, por lo que este tipo de empresario tiene pocos conocimientos, si acaso po see alguno, de su capacidad y obligación financiera, de sus costos de producción o de su margen de ganancias. - Como este tipo de empresario tiene numerosas responsabilidades y generalmente, una limitada educación formal, sus oportunidades de aprender más acerca de administración y dirección, antes de perder, son escasas. Generalmente y estamos seguros que muchos de ustedes así lo han comprobado, nuestro pequeño empresario "no sabe que no conoce". Es decir pese al reconocimiento del empresario de su incapacidad para conformar operaciones bancarias sólo un 35% de los pequeños manufactureros, tomados en consideración en uno de los estudios señalados anteriormente, confesaron que ellos habían buscado asistencia técnica. La principal razón del 65% restante para no buscar asistencia técnica, fue que "no pensaron - que eso era necesario" por esta razón, más que el servicio de ayudar a la preparación del paquete de préstamo, la pequeña empresa dominicana tiene la necesidad de asistencia técnica directa. La pequeña empresa dominicana tiene como necesidad más grande el implementar y mantener un sistema de contabilidad, el cual le permita conocer dónde y cómo está invertido su dinero, sólo conociendo esto es que puede tomar decisiones que le permitan la supervivencia.

- Falta de conocimiento sobre mercadeo:

El pequeño empresario no tiene recursos - para comprar la cantidad de materia prima que reduzca - los precios del mercadeo de tal forma que obtenga el me jor precio para su producto. El resultado, es que el pequeño empresario debe comprar a altos precios y vender a unos precios que no le permiten obtener las ganan

cias por él deseadas. Por lo tanto un mejor conocimiento de las fuentes de materia prima, los canales de ventas y del mercado en general, podrían, proporcionar al pequeño empresario diferentes alternativas con las cuales él mejoraría su capacidad de compra, de negociación y mercadeo. Estamos seguros, por lo antes dicho, que son muy pocas las pequeñas empresas en el país que no se beneficien de mejores prácticas de mercadeo, de tal forma que aún las que están al borde de la quiebra, como muchas que existen en el país, aprovecharían mejores oportunidades de mercado y grandes ventajas se abrirían frente a ellas, tanto en el mercado local como en el externo.

Como resultado de estos estudios han revelado que el mercado y la publicidad deben ser considerados de alta prioridad dentro de las necesidades de asistencia técnica. Por otro lado nada se lograría con asistir al pequeño empresario, en la preparación del paquete de préstamo, en las áreas de administración y producción de su negocio; si el producto final no puede ser vendido con ganancias específicas.

- Falta de conocimiento sobre producción:

Aunque podemos asegurar que si hay algo que ha permitido subsistir a la pequeña empresa, es el dominio que ésta tiene sobre la técnica de producción empleada, no obstante no se debe olvidar que existen técnicas de producción, no conocidas por el pequeño empresario dominicano, las cuales podrían ayudar a éste para incrementar su producción de manera eficiente. - Por otro lado, un trabajador inexperto puede ser entrenado para aumentar su productividad, de tal modo que incrementemente el empuje o desarrollo de su negocio. En ese sentido la asistencia técnica, en su modalidad de asesoría directa, puede descubrir dificultades y hacer

recomendaciones para mejorar el proceso productivo empleado. Es útil señalar que el 50% de los encuestados, en los estudios anteriormente aludidos, manifestaron su deseo de recibir orientación sobre producción; adquisición e instalación de nuevas maquinarias y control de calidad.

- Dificil acceso al Crédito Bancario:

En nuestro país la gran mayoría, si no todos, de los pequeños empresarios utilizan como única fuente de crédito el mercado extrabancario, que para na die es un secreto el que las condiciones que éste ofrece, al contrario de contribuir al desarrollo de cualquier negocio lo que ocasiona es un mayor deterioro de los mismos.

Las dificultades enfrentadas por la pequeña empresa para ser sujeta de crédito ante la banca comercial y de fomento del país, según se ha determinado son:

- No existencia de las garantías exigidas por esta banca, para el otorgamiento del crédito;
- Alto costo relativo para el manejo de los créditos, por parte de la banca; y
- Alto riesgo crediticio ante la realidad de la escasa o nula preparación para el manejo de su negocio.

Estos tres (3) aspectos específicos son contemplados primordialmente, como podrán observar en el documento ¿qué ofrece el FIDE a la pequeña industria del país?, que procederemos a entregarles, además en los diferentes manuales sobre asistencia técnica a la pequeña

ña industria.

Pero a su vez el CAPE determinó que la pequeña empresa dominicana, al igual, creemos, que en otros países cercanos, provee las siguientes ventajas:

Ventajas de la Pequeña Empresa:

aunque cuando conversamos de manera informal sobre el subsector pequeña empresa, todos coincidimos que ésta de por sí ofrece ventajas, estimamos conveniente señalar las más importantes:

- Requerimiento de poca inversión:

Para la creación o sostenimiento de una pequeña empresa a diferencia de la mediana y grande, se requiere un monto de dinero relativamente pequeño. Dada la escasez de este recurso, no se le puede negar esta ventaja.

- Creación Rápida de Empleo:

El hecho de constituir una pequeña empresa crea como mínimo un empleo: el dueño, por otro lado la velocidad de generación de empleos adicionales es muy alta, debido a que dado el poco monto de inversión requerido, no necesita de estudios e investigaciones complicados como es el caso de los tamaños de empresas superiores.

- Permite mayor libertad de acción:

La pequeña empresa ofrece a su propietario una independencia que difícilmente tendría como empleado. Tendrá una serie de libertades que estamos seguros muchos desearían.

- **Facilidad a ser manejadas:**

Contrario a la gran empresa, la cual requiere diversos departamentos y personal muy especializado para ser manejada, la pequeña empresa solamente requiere un personal administrativo, generalmente dos - (2) personas, con una formación mínima en técnicas administrativas y con cierta habilidad en los negocios para lograr el éxito.

- **Relaciones más humanas con el personal:**

Uno de los problemas que se presentan en la gran empresa, consiste en que éstas dada la complejidad de su manejo, se ven forzadas a considerar a sus trabajadores como máquinas y no como seres humanos. Sin embargo, en la pequeña se puede dar una relación más humana entre las personas, gracias al poco número de éstas que la integran.

- **Fomenta la creatividad:**

El hecho de producir manualmente y en términos general por pedidos especiales, permite a la pequeña empresa una mayor oportunidad para buscar y realizar creaciones propias, lo cual es difícil hacerlo en empresas mayores.

- **Facilidades para conseguir mercados:**

Como la pequeña empresa en forma individual tiene una participación muy pequeña en el mercado total, le resulta relativamente fácil capturar parte de éste sin que la gran empresa se sienta afectada. Por otro lado, puede ampliar su mercado aprovechando solo el crecimiento normal de éste.

- Velocidad de Comunicación:

Los momentos actuales exigen una rápida y permanente comunicación sobre todas las actividades que se desarrollan. La gran empresa tiene dificultades para establecer comunicaciones debido a la marcada división de funciones que posee. Sin embargo en la pequeña empresa gracias al menor número de empleados y a la familiaridad lograda con éstos, se puede comunicar más rápidamente en ambas direcciones cualquier información que se necesite.

- Velocidad para efectuar cambios:

La pequeña empresa ante la necesidad de cambiar por ejemplo una línea de producción, puede lograrlo en una forma rápida y eficiente, no así en la gran empresa.

- Realización del Trabajador:

Cualquier ser humano, alcanza un mayor grado de realización cuando al producir un artículo lo produce completamente y no una pequeña parte de él. Como ustedes conocen es en la pequeña industria - donde más fácil un trabajador puede tener la posibilidad de realizar en mayor medida un artículo determinado.

- Grandes posibilidades de mejores ingresos:

El dueño de una pequeña empresa, si la administra bien, puede llegar a obtener ingresos - que nunca obtendría si fuera simplemente un técnico de una empresa grande. Existen ejemplos y ustedes de seguro los han observado donde el dueño de un negocio pe

queño gana mucho más dinero de lo que ganaría como empleado.

Dado todos estos problemas y ventajas de la pequeña empresa, es que hemos concebido el "Programa para el Desarrollo y Fomento de la Pequeña Industria", cuyos dos componentes, asistencia técnica y crédito, pasamos a describir, no obstante antes debemos señalar que dentro de este programa se considera pequeña industria aquella empresa manufacturera con las siguientes características:

- a) Inversión en maquinarias y equipos de producción de hasta los RD\$100,000.00, y
- b) Relación inversión empleo de hasta los RD\$10,000.00.

Asistencia Técnica

La asistencia técnica a ofrecer por el programa se contempla en dos etapas:

Asistencia Técnica Prefinanciamiento:

En esta etapa se le ofrece al pequeño industrial el servicio por el necesario para ser sujeto al crédito, en caso de necesitarlo, en las instituciones intermedias del FIDE, durante esta etapa el pequeño empresario debe por lo menos capacitarse en los aspectos de:

- Costos
- Contabilidad, y
- Proyectos

Por lo que una vez iniciada la capacitación, con juntamente se acompaña ésta de la asesoría que le permita al pequeño empresario la iniciación o mejora de un

sistema de contabilidad sencillo y a su vez como complemento a la capacitación del curso de proyectos se va elaborando un diagnóstico junto al pequeño empresario el cual es que determinará la necesidad futura de éste en cuanto a asistencia y crédito. Una vez cumplida esta fase el pequeño empresario es puesto en contacto con la institución intermediaria con el objetivo de que en caso de necesitarlo, se le conozca una solicitud de crédito para la instalación o ampliación de su negocio. Esta solicitud debe estar acompañada de las documentaciones descritas en el Manual de Créditos.

Asistencia Técnica Post-financiamiento:

Una vez el empresario, que lo requiera, obtenga el crédito, se prevee el ofrecer al mismo, asistencia técnica (capacitación y asesoría) la cual debe estar descrita de antemano en el diagnóstico elaborado antes del crédito, señalándose las áreas encontradas deficientes y las posibles fechas para la capacitación y la asesoría así como los costos por parte del pequeño empresario para cubrir este servicio, razón ésta última por la que el programa exige un contrato sencillo donde el pequeño empresario y la institución que ofrecerá la asistencia técnica, plasmen todo lo referente a la misma.

Instituciones que ofrecen la asistencia técnica

El programa contempla que la asistencia técnica sea ofrecida al pequeño empresario por los llamados Centros de Asistencia Técnica (CATs), los cuales - deben poseer las siguientes características:

- Que sea o pertenezca a una organización con una estructura bien definida incorporada de acuerdo con la Ley No. 520 (sin fines lucrativos).

- Debe poseer un mínimo de personal con capacidades adecuadas para permitir su efectividad en el trabajo de proveer asistencia técnica.
- Debe poseer conocimientos profundos sobre la pequeña empresa en su área geográfica de operación.
- Debe suministrar pruebas de que existe la capacidad de funcionar eficazmente en el área geográfica donde están los clientes que quiere servir.
- Debe poseer un sistema de contabilidad organizado de tal manera, que esté separada cada función descrita en su plan de operaciones.
- Debe suministrar un plan de operaciones que contenga como mínimo lo siguiente:
 - a) Generalidades (nombre, dirección, resumen de historia, propósitos específicos, consejo directivo, etc.).
 - b) Objetivos (corto y mediano plazo).
 - c) Metodología (promoción, asistencia técnica).
 - d) Personal del CAT (curriculum, posición a ocupar en el CAT).
 - e) Plan financiero (ingresos, egresos).
 - f) Colaboración (la necesaria para realizar sus operaciones).
 - g) Requerimiento de apoyo externo (corto y mediano plazo)

- h) Plan de autoevaluación (metodología, recolección de informaciones, análisis de la efectividad de sus operaciones).

Debido a que el plan de operaciones de acuerdo a su contenido antes señalado es la base para decidir la entrada al sistema de la institución que solicite ser un centro de asistencia técnica, queremos aprovechar la oportunidad para señalar ciertos aspectos referentes al referido plan los cuales hemos observado después del análisis efectuado a los recibidos en el Centro de Asistencia a la Pequeña Empresa (CAPE):

1. El Programa requiere una gran sensibilidad social de las instituciones participantes, además de que cada una de esas instituciones deben conocer claramente en qué va a participar y debe dar por escrito un compromiso formal donde conste hasta donde llegan sus obligaciones.
2. Por el hecho de que en un programa participen varias instituciones se pueden presentar problemas si cada entidad desea desarrollarlo siguiendo ideas independientemente.
3. Indudablemente un programa de este tipo que tiene como uno de sus objetivos la generación de empleo, puede crear ciertas expectativas que no se puedan cumplir en el corto plazo. En ese sentido es recomendable la fijación de metas que se puedan cumplir en el corto plazo y otras cuya medición sólo se pueda palpar después de algunos años de funcionamiento del programa se deben considerar para el mediano o largo plazo. Esto así porque la exageración en las proyecciones, pueden causar en un determinado momento desmotivación de todos los participantes en el programa y

volverse en forma regresiva contra éste.

4. El personal para trabajar en el programa, en específico en los CATs, no debe necesariamente poseer conocimientos académicos profundos, puesto que es cierto que la educación que se ofrece en nuestras universidades está dirigida actualmente en general a la formación de profesionales para la gran empresa.

El personal de capacitación y asesoría de los CATs debe poseer interés real para trabajar con la pequeña empresa, la formación requerida podría ser reforzada, como lo hemos estado haciendo, con la colaboración de instituciones nacionales e internacionales que poseen la infraestructura suficiente para prestar este servicio.

5. La administración de un CAT debe ser lo más simple posible, no caer en el error de crear algo tan sofisticado, en esta área, de tal forma que se logre un manejo administrativo como el utilizado en la gran empresa ya comentado con anterioridad.
6. Se debe eliminar cualquier tipo de sospecha en lo referente al cobro de los cursos (capacitación) y la asesoría, utilizando tarifas módicas que eviten la posibilidad de ver al programa como un negocio montado para explotar a quien está supuesto a servir.
7. Se debe tener cuidado en que los pequeños empresarios no vean a los CATs como una especie de banco, ya que esto llevará a la existencia de una mayor presión sobre el crédito y por lo tanto desmotivación por los servicios que realmente ofrecen los

CATs, recuerden que los CATs sólo ofrecen "asistencia técnica no crédito, el crédito es ofrecido a través de nuestras instituciones intermedias, aunque éstas deben tomar en cuenta las recomendaciones de los CATs.

8. Los equipos para el funcionamiento de los CATs - tanto los contemplados para la oficina como los necesarios para la capacitación y asesoría deben ser justificados muy cuidadosamente. No se quieren tener oficinas lujosas donde, como todos sabemos, nuestros pequeños empresarios por su idiosincrasia tengan temor de visitar.
9. Los CATs deben localizarse en lugares donde no interfieran la zona de influencia de otros CATs, pues esto actuaría en contra de la autosuficiencia financiera deseada.
10. Los recursos a recibir por los CATs, con carácter de donación, son con el objetivo de que éstos cubran durante sus primeros cinco (5) años de existencia, solamente, los excesos de sus egresos sobre los ingresos percibidos por el ofrecimiento de la asistencia técnica ofrecida a los pequeños empresarios. Aunque estos recursos los llamamos donación, los mismos cubrirán el pago por servicios de los CATs, que no pueden cubrir los pequeños empresarios. Es útil señalar que los CATs recibirán mayores ingresos mientras mayor sea el número de pequeños empresarios que ellos formen para ser sujetos de créditos. Además el monto de la donación debe ser menor cada año con respecto al anterior, así como el monto de donación con respecto al número de empresarios formados para ser sujetos a crédito no debe exceder los RD\$1,000, durante el primer año de operaciones -

debiendo también ser menor cada año con respecto al anterior.

Financiamiento

El programa en su aspecto crediticio contempla lo siguiente en términos generales:

- a) Monto mínimo de financiamiento de RD\$2,000 por be neficiario.
- b) Monto máximo de RD\$50,000.00 para pequeñas empresas individuales y de RD\$100,000.00 para asocia-- ciones de pequeños productores manufactureros, a- grupados de acuerdo a las leyes del país.
- c) Actividades no financiables:
 - De simple comercio, incluido servicios en ge neral tales como talleres de reparación, la- vanderías, de contabilidad, médicos, legales, de seguros, etc.
- d) Los beneficiarios del crédito deberán ser perso-- nas físicas de nacionalidad dominicana o en caso contrario con por lo menos quince (15) años de - permanencia continua en el país. También perso-- nas morales (empresas) constituidas de acuerdo a las leyes del país y el 51% de su capital pertere niente a ciudadanos dominicanos o en caso contra rio con por lo menos quince (15) años de permanen cia continua en el país.
- e) Plazo máximo de hasta seis (6) años.
- f) Tasas de interés de un 12% anual sobre saldos in- solutos. En la cual está contenida un incentivo

de un 6% para las instituciones intermediarias - que coloquen recursos del programa fuera de las ciudades de Santo Domingo y Santiago. En caso - contrario la ganancia de la intermediaria es de solo un 4%.

g) Comisiones:

Para los CATs:

- Un 3% del monto del préstamo por una sola vez, el cual está contenido dentro del préstamo al pequeño empresario.
- Un 2% anual sobre saldos insolutos durante la vigencia del contrato de asistencia técnica entre el CAT y el pequeño empresario, para cubrir parte de los costos en que incurren los CATs por el ofrecimiento de la asistencia técnica post-financiamiento.

Por el uso de la Reserva de Garantía:

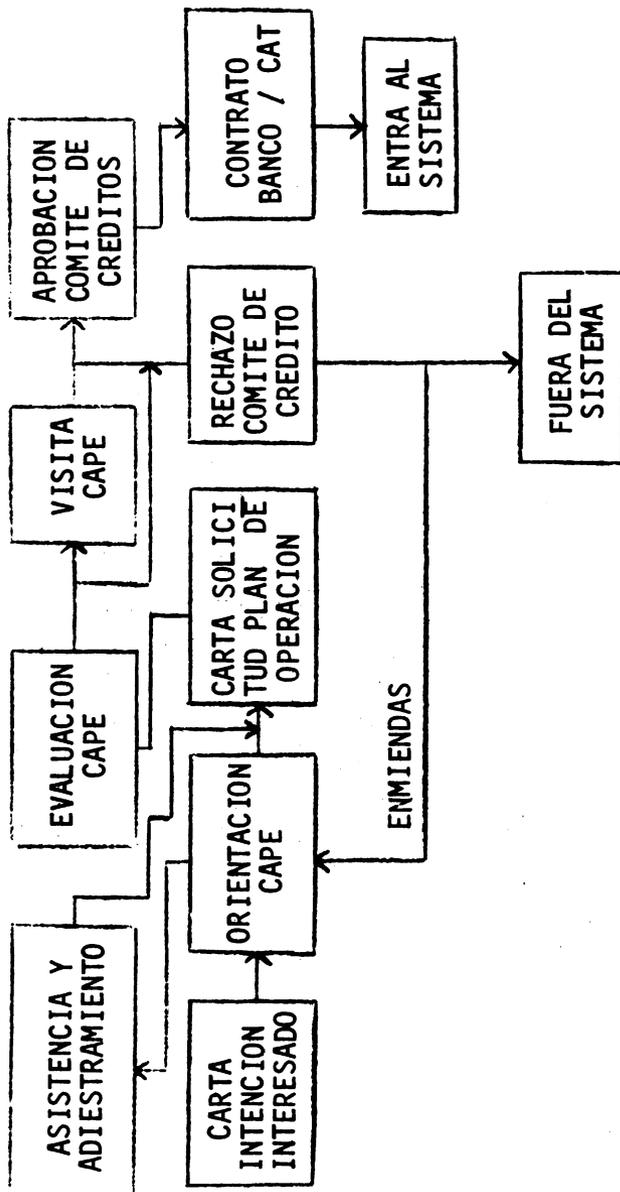
- Hasta un 2% anual sobre saldos insolutos cuando el pequeño empresario requiera hacer uso del aval de la reserva por el 51% y 75% del monto del préstamo; para una necesidad del aval de hasta el 50% esta comisión es de un 1% anual sobre saldos insolutos. Es útil señalar que para poder hacer uso del aval de la reserva, el pequeño empresario - deberá efectuar una declaración jurada ante un Notario Público donde se haga constar - que no posee las garantías suficientes para respaldar su solicitud de crédito. Además la institución intermediaria deberá mostrar evidencias de la falta de garantía por par-

te del beneficiario. Estas son las características en términos generales del aspecto crediticio del programa, cualquier información adicional está contenida en el Manual de Créditos del Programa.

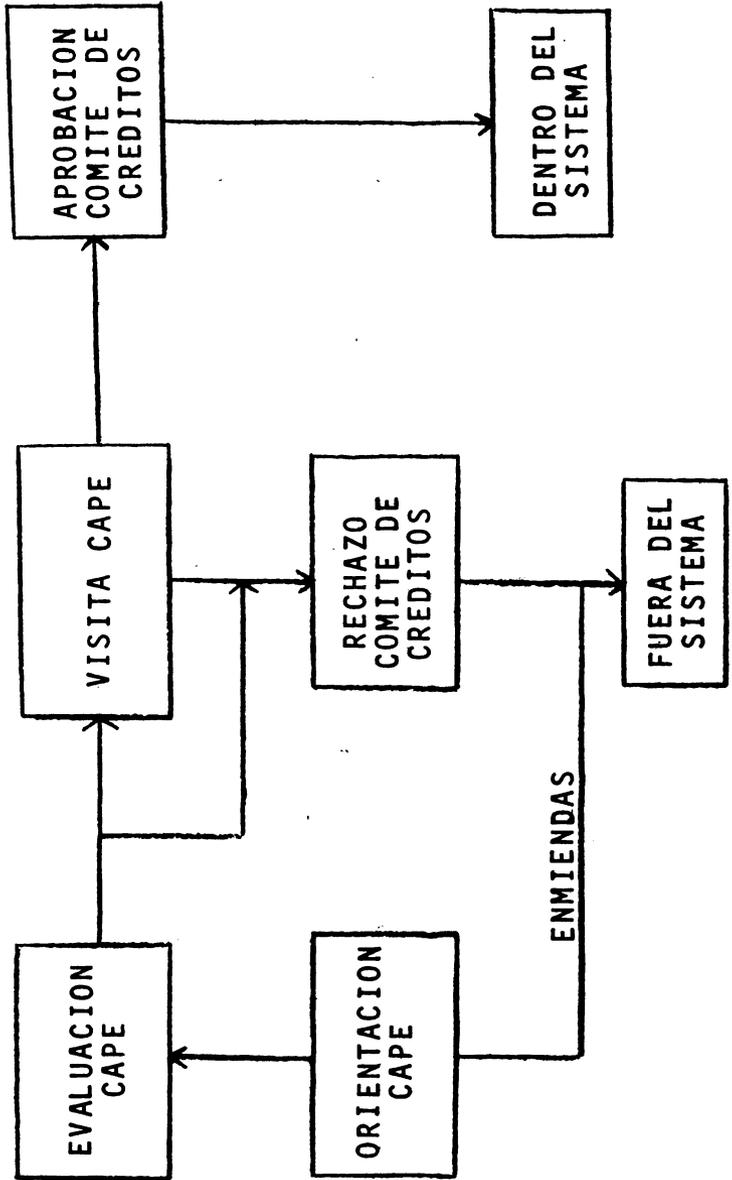
Anexo a este documento se encuentran flujogramas sobre el crédito y la asistencia técnica.

Muchas Gracias.

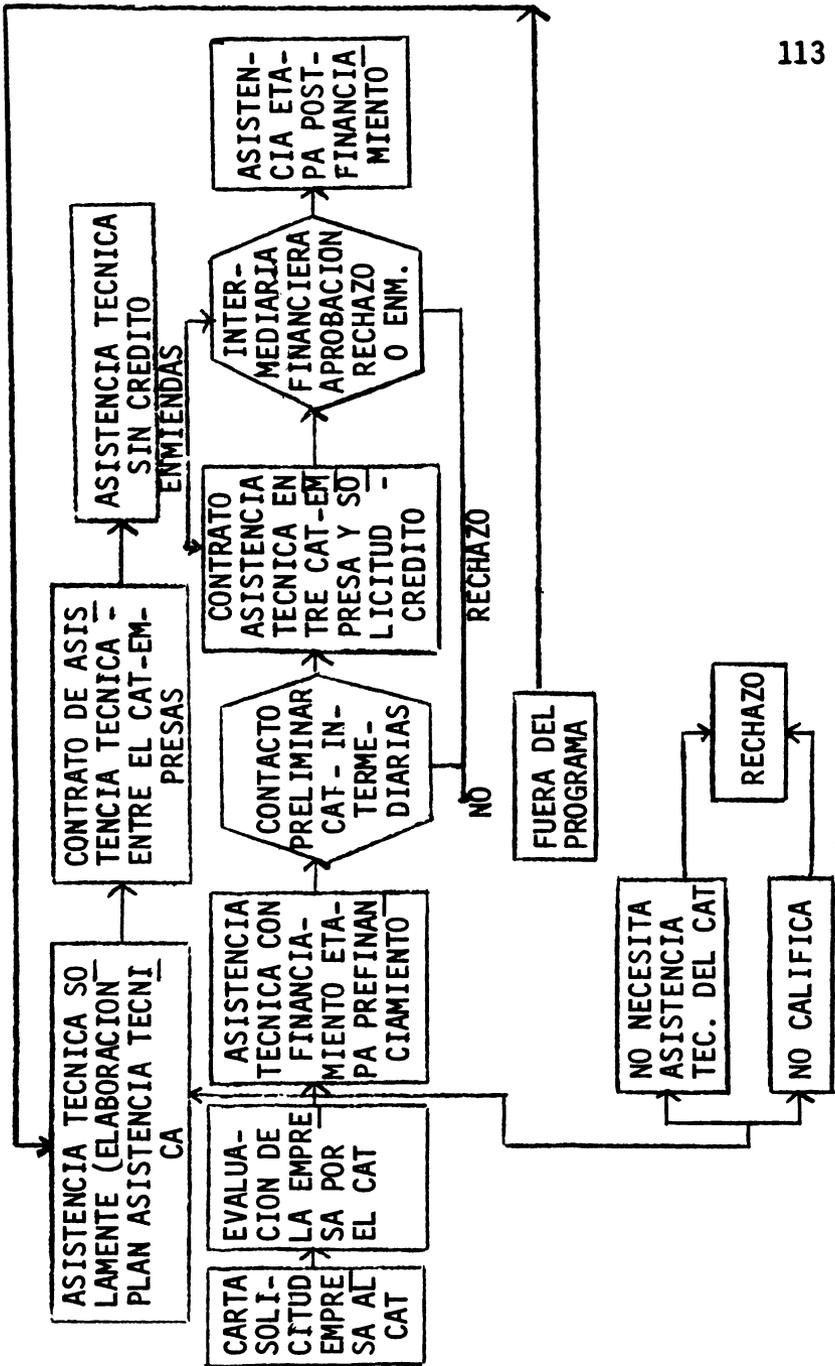
PROCESO PARA ENTRAR AL SISTEMA DE ASISTENCIA TECNICA



FLUJOGRAMA DEL PROCESO PARA CONTINUAR EN EL
SISTEMA DE ASISTENCIA TECNICA



PROCESO DE ASISTENCIA TECNICA CAT EMPRESAS



5.2.1.2 APUNTES SOBRE LA CONSTITUCION DE GARANTIAS EN PROGRAMAS DE DESARROLLO, POR EL LICENCIADO RAFAEL ABREU

Presentación

La búsqueda constante de las mejores opciones en el proceso de la humanidad por dominar su medio social y transformar la naturaleza en bienes de consumo y servicio, ha originado una gran riqueza de oportunidades en diferentes culturas y tiempos.

El hombre interpretado como un proyecto histórico, jamás se conformará con una situación estática. Siempre emprenderá el camino a nuevas posibilidades. El hombre interpretado en términos socio-económicos equivale a que la raza humana se consuma en sí misma. - Permanentemente habrá un nuevo y mejor motivo de lucha y conquista.

Este seminario viene a confirmar esta excelente condición del hombre. Su búsqueda continua del bien común, es connatural a su propia naturaleza social.

Esperamos compartir para beneficio de los que más necesitan. Presentamos estas ideas en el entendido de que, "EL HOMBRE ES LA MEDIDA" y a él deben referirse todas las acciones de programas e instituciones.

SEIS TESIS BASICAS COMO MARCO REFERENCIAL

1. Comprensión de que estamos en función de responder a necesidades crecientes, de una población en aumento, que demandan recursos cada vez mayores.
2. Concepción sana de que el dinero, principalmente en la actualidad, es un recurso escaso básico que

tenemos que hacer rendir.

3. Asimilación de la condicionalidad de "EFICIENCIA" de parte de las agencias donantes internacionales, como prerrequisito a su colaboración.
4. Interpretación de la necesidad de abrir nuevas oportunidades en correspondencia con la urgente - realidad de nuestros sectores rezagados, en lo rural y en lo urbano.
5. Lograr que la prestación de servicios a las poblaciones metas se canalicen sujetos a ciertos principios de rentabilidad, lo que garantizaría la vigencia activa de las instituciones de promoción.
6. Los fondos de garantías, junto a otros instrumentos de generación de ingresos, constituyen una opción viable en la ampliación de nuestra capacidad de servicio.

PERFILES DE UNA REALIDAD

Hoy en día, el dinero ha pasado de ser un artículo escaso de imperiosa necesidad. Cada día aumenta su demanda y se dificulta su obtención. En el caso específico de las instituciones de servicio sin fines de lucro, esta realidad se presenta con mayor expresión y dramatismo. Debemos reflexionar profundamente sobre este ineludible fenómeno económico-social.

Constantemente las demandas se extienden y los recursos se contraen. La lucha por la subsistencia para las instituciones de servicio, se ha convertido en una ardua tarea. Crecer es además de un permanente desaffo, una lucha tiránica que supone cierto éxito en lo que se viene haciendo.

Frente a esta realidad se presenta un gran reto de doble dimensión; innovar y hacernos más eficientes. Sólo si somos capaces de generar fuentes multiplicadoras de nuestra disponibilidad y potencialidades, nos mantendremos activos en esta brega de contradicciones entre demanda y escasez.

La eficiencia nos plantea la necesidad de superar la dependencia paternizante de las donaciones recurrentes. Es una decisión de profunda realidad. La adopción de una administración basada en principios de eficiencia nos colocará en el camino de una cierta capacidad auto-sostenida.

Al presente y de lo que podemos inferir para el futuro, estas circunstancias de francas estrecheces, nos obligan a mantenernos dentro de límites razonables de suficiencias. Subsistir o perecer. Observar la vieja ley de que, "el que no avanza retrocede" se pone de manifiesto en nuestra dura realidad actual.

Ya no basta con desarrollar habilidades para adquirir y aplicar recursos. Mantener y multiplicar inteligentemente éstos, constituye un nuevo requisito imprescindible para permanecer en servicio, llenando el vacío de nuestros desequilibrios y desajustes sociales.

La complacencia producida al recibir de regalo el pescado, es la mayor barrera que nos limita a aprender a pescar. Debemos hacer entendible en nuestro trabajo cotidiano que el servicio ofrecido es ante todo oportunidad y no caridad. Servir a los pobres no es una práctica caritativa, implica la decisión de ponderadas alternativas que suponen en muchos casos altos riesgos. La fragilidad del gran sector poblacional de esta ubicación, tiene muy pocas coyunturas de rentabilidad, pero desafortunadamente esa es la razón de ser y méritos de

nuestras instituciones.

Trabajar por los más necesitados es un compromiso al cual no podemos renunciar, si lo evadimos - nos desnaturalizamos y perdemos autenticidad. La decisión vital es optimizar la eficiencia en el manejo de nuestros recursos en medio de estas precaridades.

Hay recursos nacionales e internacionales a la disposición de programas orientados a la superación de la pobreza. Mientras más efectividad se demuestre en el manejo e impacto de éstos, mayor es la posibilidad de obtenerlos. De buenas intenciones están llenos los caminos de la felicidad, se requieren acciones incisivas que aseguren la aplicación y retorno del dinero aplicado al servicio del desarrollo.

ALGUNAS OPCIONES

Parece indeclinable que tenemos que aplicar criterios de rendimiento a los recursos disponibles y por obtener. Según las experiencias en varios países, las instituciones de servicio sin fines de lucro, ONG'S como las conocemos en este seminario, han ido encontrando respuestas innovadoras y eficientes en la oferta de sus servicios a los pobres. Como ejemplo podríamos citar:

1. Actividades económicas, aplicadas con sentido comercial que generan ciertos ingresos destinados al apoyo de programas sociales. Podría comprenderse en este aspecto, emisión, y venta de sellos, medallas, láminas, tarjetas y artículos variados decorativos y utilitarios, hechos en diferentes materiales. Generalmente son las personas de ingresos medios y altos quienes por diversas razones compran estos artículos, cumpliendo así una

indiscutible misión social.

2. Construcción o adquisición de propiedades inmobiliarias, cuya renta se oriente al sostenimiento de la institución patrocinadora y al apoyo de los programas que ésta aplique en los sectores rezagados.
3. Prestación de servicios de utilidad pública, por los cuales se cobre conforme los estándares comerciales y que sus beneficios se consideren aportes para la prestación de servicios que necesariamente sean subsidiados por la incapacidad de pago de sus recipientes.
4. Constitución de fondos de garantía, que surtan un efecto multiplicador a los recursos disponibles, fundamentalmente a través de la banca comercial. Como este seminario trata sobre este tema en particular, nos detendremos a considerar algunas modalidades de fondos de garantía, entre las cuales ponderaremos las siguientes:
 - a. Certificados de garantía: Promover que los empresarios asociados a nuestras instituciones, realicen aportaciones a través de la emisión de cartas de garantía, aceptadas por la banca comercial para el otorgamiento posterior de préstamos a los pobres.
 - b. Depósitos de garantía. Se establecen fondos creados por las ONG'S o por los mismos prestatarios, los cuales se tomarán por la banca como garantía simples o dobles a los financiamientos que otorguen los bancos con cargo a éstos.

- c. Acuerdo de garantía. Las instituciones sin fines de lucro establecen con la banca comercial modalidades financieras, mediante la cual éstas expiden certificaciones de garantía a los préstamos otorgados a los bancos en condiciones decrecientes, sin que su ponga erogación alguna por parte de las prímeras.

Otras modalidades podrían surgir de discusiones en grupos de trabajo a partir de las experiencias de los respectivos países y diferentes programas representados en este seminario.

LA BANCA COMERCIAL EN EL DESARROLLO

Múltiples pueden ser los efectos colaterales de la intervención de la banca comercial en áreas no tradicionales para ésta, a través de fondos de garantía en los que los bancos comerciales no son instituciones de beneficiencia y si tienen sensibilidad social deben incentivarse. Como efectos esperados de la concertación de acuerdos entre la banca comercial y los organismos no gubernamentales de desarrollo pueden suponerse:

1. Es un medio neutralizante de la política paterna lista de la dédiva mal entendida.
2. Refuerza y amplía la factibilidad de recuperación del financiamiento social. La imagen y experiencias positivas de los bancos comerciales en este sentido es una aprovechable oportunidad de mantener la efectividad y vigencia de los Fondos Rotātivos de préstamos.
3. Se obtiene una reducción de gastos, imputables a

economía en costos administrativos. Esto a su vez, aligera la función burocrática permitiéndonos concentrarnos en otras áreas críticas tales como la promoción, la capacitación y la asesoría técnica.

4. Posibilita la apertura de nuevas fuentes de recursos al involucrar al sector financiero formal en esta área sensible y no tradicional.
5. Supone un paso significativo en la superación de la usura y la institucionalización de un servicio de tanta incidencia en el desarrollo nacional.
6. Propicia la vía de superación de la dependencia de las poblaciones netas y las agencias de promoción.

En el próximo tema profundizaremos sobre una modalidad de Fondo de Garantía que hace un año, más o menos, se vienen aplicando en República Dominicana bajo la orientación del Banco Central, la ayuda económica de la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID/USA) - la participación de la banca comercial y el fortalecimiento o creación de lo que se ha dado en llamar los Centros de Asistencia Técnica, equivalentes estos últimos a una institución de servicios sin fines de lucro. Este interesante tema lo desarrollará mi compatriota Ing. - Francisco Vásquez, encargado del Centro de Asistencia a la Pequeña Empresa, CAPE, en su calidad de funcionario del Banco Central de la República Dominicana.

- 5.2.2 COLOMBIA - EXPERIENCIA DE SERVIDIENDA EN EL USO DEL SISTEMA DE CREDITOS ROTATIVOS POR EL LICENCIADO IGNACIO - CAVIEDES HOYOS

**Contribución al SEMINARIO SOBRE EL CREDITO
CON FONDOS DE GARANTIA DE MORA -CFGM- Y OTROS SISTEMAS
DE CREDITO PARA FINANCIAR PROYECTOS DE DESARROLLO.**

Antecedentes

La Fundación SERVIVIENDA, entidad sin ánimo lucrativo, se constituyó como una obra de la Compañía de Jesús en Colombia para contribuir a dar solución al enorme problema de la falta de vivienda y servicios básicos para las familias pobres que se presenta en Colombia desde hace muchos años.

La Fundación empezó actividades en el año de 1972 y en sus 12 años de experiencia ha participado en la solución del problema mencionado con 5 tipos diferentes de vivienda prefabricada, el último de los cuales es la vivienda de placas de concreto no reforzado.

El interés de la Fundación es no solo el su ministrar viviendas adecuadas a las familias y el hacer lo en buenas condiciones técnicas y financieras; es, más bien provocar, mediante el trabajo social, la integración familiar y comunitaria y, consecuentemente y, en última instancia, el cambio social.

Así, SERVIVIENDA está desarrollando su acción de tres maneras diferentes que, a la vez, son sus programas de trabajo. Estos programas son:

1. El Programa del Usuario Disperso

En este programa el usuario, o sea la familia, -demostrando el derecho de uso a un lote y con el soporte de un fiador, obtiene la vivienda que me mejor se ajusta tanto a sus necesidades como a sus

posibilidades, de una manera completamente particular: el, o los cabezas de la familia escogen, de entre unos 40 modelos, el tipo de vivienda que necesitan.

La vivienda de SERVIVIENDA es incompleta en este programa de usuarios dispersos. Esto quiere decir que no incluye instalaciones ni servicios de ningún tipo (eléctricas, sanitarias, etc.).

Es principalmente en este programa en el que SERVIVIENDA trabaja con los fondos rotativos de financiación.

2. El Programa de Urbanizaciones

Este programa está encaminado a solucionar el problema de vivienda a aquellas familias que no disponen de lotes y que habitan en los grandes centros urbanos de Colombia. En este caso se suministra tanto el lote como la vivienda, pero ésta con servicios y obras de infraestructura y urbanismo.

3. El Programa de Fábricas Móviles

Con este programa SERVIVIENDA desarrolla su acción en las áreas rurales del país. En él SERVIVIENDA aporta su tecnología y asistencia técnica, social y financiera, como también entrenamiento a grupos organizados de personas para que construyan sus viviendas.

Se hace trabajo social en los tres programas, si bien es bastante más reducido en el de usuarios dispersos, el que, sin embargo y por necesidad es el de mayor envergadura en SERVIVIENDA.

El Contexto Económico y Social en el que Trabaja SERVIVIENDA

Con el fin de que el participante conozca, aunque sea a groso modo, el ambiente en el que "se mueve" SERVIVIENDA y también, en busca de la mayor brevedad posible para esta contribución al Seminario, se exponen a continuación algunos hechos y cifras que se espera facilitarán la comprensión del tema.

El déficit habitacional en Colombia parece estar entre 700,000 y 1.200,000 viviendas. El país tiene unos 27 millones de habitantes. No ha sido posible encontrar estadísticas referentes a la distribución del ingreso, pero para efectos de esta contribución estos hechos serán dicentes:

El salario mínimo legal es de 11.298.00 pesos colombianos por mes (unos US\$ 105.00 a 108 pesos - por dólar).

El desempleo se estima entre el 12% y el 18% de la "población económicamente activa", lo que equivaldría a entre 2.400,000 y 3.600,000 personas desempleadas.

La tasa de inflación se estima en la actualidad entre el 15% y el 20% anual.

La devaluación contra el dólar en un 20% anual. En el mercado financiero existen estas alternativas (rendimiento anual al frente).

1. Para ahorro y/o inversión:
 - a. Libretas de ahorro en bancos comerciales: 21%

- b. Libretas de ahorro en CAV's (*): 26.5%
- c. Certificados de depósitos a término: 29 % a 32 %
- d. Papeles del Gobierno y organismos oficiales: 26 % a 29 %
- e. Acciones de Sociedades Anónimas: 14 % a 31 %

2. Para obtención de créditos (costo anual al frente):

- a. Cajas de Ahorros: 24 % a 27 %
- b. Cooperativas: 24 % a 29 %
- c. Préstamos en bancos comerciales: 26 % a 42 %
- d. Créditos comerciales: 30 % a 80 %
- e. Préstamos en C.A.V.'s 27 % a 31.5 %

NOTA: Las corporaciones de ahorro y vivienda son entidades financieras que captan recursos del público solo para financiar compra de viviendas. Sus costos y rendimientos se basan en tasas de inflación y en el índice de precios al consumidor.

El precio mínimo de la vivienda (construida con materiales "tradicionales" es de unos 400 mil pesos (US\$ 3,704.00): el equivalente a 35.4 salarios mínimos legales. La cuota inicial para una vivienda así sería de 40 (80) mil pesos; la financiación puede ser para pagar hasta en 15 años, con un costo anual del 27% en una C.A.V. Esa vivienda se entregaría comprador "en obra negra".

(*) Corporación de Ahorro y Vivienda.

Finalmente, por razones de la deuda externa (unos US\$ 10 mil millones), las altas tasas de desempleo, inflación y devaluación y las consecuencias de una acción gubernamental crónicamente ineficaz, las perspectivas económicas y sociales para 1985 y los años siguientes son francamente desalentadoras.

LA RESPUESTA DE SERVIVIENDA

Desde mediados de 1976 SERVIVIENDA está fabricando y entregando viviendas hechas con placas de concreto, parales metálicos y techo de asbesto-cemento. El objetivo era y es el poder conseguir vivienda para aquellas familias que no tienen acceso ni siquiera a una vivienda de costo mínimo construida con materiales tradicionales. Los principales problemas que se afrontan para lograr el objetivo mencionado son:

1. Poder ofrecer una vivienda que pueda reemplazar satisfactoriamente a un tugurio o habitación alquilada (inquilinato) a un costo que sea verdaderamente el mínimo posible.
2. Dados los bajísimos ingresos de las familias a las que se quiere ofrecer esa vivienda, ofrecer condiciones de financiación con las cuales no se impongan cargas financieras adicionales a las ya existentes para esas familias.
3. Limitar los trámites de adquisición de la vivienda a los mínimos posibles.
4. Entregar las viviendas a las familias en el menor tiempo posible.

Las respuestas de SERVIVIENDA a estos problemas se puede resumir de esta manera:

1. En la actualidad, el costo de la vivienda que ofrece, incompleta en los términos ya mencionados, es de 88.100 pesos (US\$ 816.00), el equivalente a 7.8 salarios mínimos. Este precio corresponde al modelo más solicitado (de 30 metros cuadrados). - Como ya se dijo, se ofrecen alrededor de 40 modelos estandarizados y se hacen, además, diseños especiales a solicitud.
2. La familia paga (típicamente) la vivienda, así:

20% (17,600 pesos) de cuota inicial y 36 cuotas mensuales de 2,823 pesos cada una por el saldo. - Estas cuotas corresponden al 25% de los ingresos mensuales de la familia y no son mayores que el alquiler que anteriormente pagaba la familia por una pieza de "inquilinato" ("Inquilinato" significa el pago mensual de entre 4,000 y 10,000 pesos de arriendo por una habitación de la vivienda de otra familia, por lo general sin contrato de arrendamiento). El tipo de interés que conllevan estas cuotas es equivalente al 25.5% anual.
3. En un máximo de 3 días la familia tiene aprobada su solicitud.
4. La vivienda -de 30 metros cuadrados- se arma en 6 horas y la familia participa en su armada. Por razones de preparación de terreno y base, el tiempo de entrega depende realmente de la familia. El tiempo promedio actual es de unos 30 días.

LOS CUPOS DE CREDITOS ROTATIVOS

SERVIVIENDA ha entregado más de 20 mil viviendas desde que comenzó a operar y en la actualidad entrega entre 15 y 20 cada día, unas 4,000 viviendas por

año, en un país a cuyas condiciones económicas y sociales ya se hizo referencia.

Logró conseguir, en sus principios, algunas donaciones de organizaciones internacionales con las cuales se financiaron las viviendas a los usuarios iniciales. Pero era claro que esos fondos se agotarían rápidamente, como en efecto sucedió. Ello dio pie a que se efectuaran difíciles gestiones exploratorias en el mercado financiero nacional. Resultado de esas gestiones fue un acuerdo logrado con una entidad financiera, la Caja Social de Ahorros (CSA). El acuerdo conseguido se concretó en estos términos:

La CSA "abrió" a SERVIVIENDA un "cupo" de fondos para que ésta aprobara solicitudes de crédito a los usuarios (compradores) de sus viviendas. Este cupo fue inicialmente de un millón de pesos (unos 31,250 dólares, en 1974); se ha venido ampliando y actualmente es de 120 millones de pesos (USR 1.111,000.00).

Para obtener ese cupo, SERVIVIENDA tuvo que depositar en una cuenta de ahorros, de la CSA cien mil pesos, es decir, la décima parte del cupo (sigue siendo la décima parte hoy).

Al aprobar SERVIVIENDA un crédito, la familia firma un pagaré por el monto del crédito, a favor de la CSA y SERVIVIENDA presenta ese pagaré a la Caja. Al recibirlo ésta, la entrega el dinero a SERVIVIENDA y SERVIVIENDA garantiza el pago del crédito así: si el comprador deja de pagar una cuota, la CSA se la cobra automáticamente a SERVIVIENDA; es decir, la Caja nunca tiene cartera morosa (cuotas atrasadas). SERVIVIENDA tiene a su cargo el control de la cartera; para ejercer esa función se implementó un programa de computador, mediante el cual se hace el seguimiento a unos

3,000 deudores actualmente.

Cada vez que SERVIVIENDA aprueba un crédito para que una familia adquiera su vivienda se efectúa el mismo proceso: el solicitante firma el pagaré, SERVIVIENDA lo presenta a la Caja, la Caja entrega el dinero a SERVIVIENDA, el solicitante paga su cuota mensual a la Caja. En vista del volumen de operaciones, la presentación de pagarés a la Caja y la entrega del dinero a SERVIVIENDA se hacen mensualmente.

Siendo la CSA una entidad financiera, ha puesto sus condiciones tanto al solicitante del crédito como a SERVIVIENDA. Estas condiciones son:

Al Solicitante:

Debe abrir una cuenta de ahorros en la Caja y mantener (por el término del crédito) un depósito mínimo en ella. (Este es de un mil pesos actualmente).

Un codeudor o fiador debe firmar el pagaré conjuntamente con él.

A SERVIVIENDA:

Tener el equivalente al 10% del total de créditos otorgados vigentes depositado en una cuenta de ahorros de la Caja.

Garantizar con sus recursos el pago de todas las cuotas de todos los créditos. También debe garantizar el no pago definitivo de los créditos.

Tanto las cuentas de ahorros de los solicitantes como la de SERVIVIENDA obtienen los intereses de cualquier ahorrador (ahora el 21% anual).

Beneficios del Sistema

1. Para el solicitante (comprador):
 - a. Es la única posibilidad que tiene de adquirir vivienda.
 - b. Dispone de un crédito muy ágil para su vivienda, a un costo relativamente moderado.
 - c. En 36 meses -término medio- es completamente dueño de su vivienda.
 - d. No tiene que hipotecar su vivienda.
2. Para la Caja Social de Ahorros:
 - a. Tiene garantía permanente para sus créditos otorgados en este sistema con el pago automático que de las cuotas atrasadas le hace SERVIVIENDA.
 - b. Acumula un potencial de futuros ahorradores.
3. Para SERVIVIENDA:

Utiliza 9 veces más recursos de los que ella sola dispone para capital de trabajo (multiplica sus recursos por diez), es decir, para producir más viviendas para más familias.

Con el cupo realmente obtiene un crédito permanente, a un interés moderado. La obtención de recursos financieros de otra forma la resulta tan to más onerosa como más difícil.

A través de este sistema SERVIVIENDA ha a-

probado créditos por un total de 316.056,132 pesos en 10 años de operaciones con la Caja Social de Ahorros. - Aprovechando esta experiencia, consiguió hace algunos meses, empezar a aplicarla con la Unión Nacional de Cooperativas -UCONAL- con resultados positivos hasta el momento. (Las variaciones con respecto al acuerdo con la CSA consisten en que el depósito que SERVIVIENDA debe hacer es no la décima parte sino la tercera parte del monto de créditos y, además, el tipo de interés para los créditos equivale al 27% anual).

SERVIVIENDA, por otra parte, también contribuye con fondos propios a financiar las viviendas de sus usuarios y, además, auna los esfuerzos de éstos en lo que se denomina "grupos solidarios". En esta modalidad, un grupo de hasta 5 usuarios, relacionados por amistad, parentesco, vecindad o trabajo común, acuerda entre ellos el que cada uno sea codeudor de los demás y así a todos se les facilita la consecución del crédito. Los "grupos solidarios" son, que se sepa, un sistema de uso particular en Colombia y su funcionamiento es fruto del trabajo pionero que, en crédito educativo, desarrolló la Cooperativa Multiactiva de Desarrollo -CIDES- en Bogotá.

Alcances:

Qué alcances puede tener el sistema de cupos de créditos rotativos, depende, claro está, de los factores que lo constituyen:

El monto total del cupo.

Los términos de cada crédito otorgado: plazo, tipo de interés y capital prestado.

El cumplimiento -o incumplimiento- en los pagos -de los recipientes de créditos.

La cantidad de créditos otorgados por perfodo.

La capacidad instalada para producir las viviendas.

En condiciones normales, el sistema es muy efectivo para multiplicar los recursos financieros y solucionar problemas de vivienda. En condiciones inflacionarias, sin embargo, se demerita la efectividad del sistema, ya que, al subir los costos de las viviendas, se hace necesario que los créditos se otorguen cada vez por mayor valor, con lo que se reduce la cuantía (el número) de los créditos otorgados. Esta es la principal limitación del sistema. La forma como SERVIVIENDA ha enfrentado el problema ha sido consiguiendo ampliaciones al cupo original: ésta ha pasado de 1.000,000.00 en 1974 a 120.000,000.00 en la actualidad, con la CSA.

Perspectivas:

Por los magníficos resultados que ha obtenido con el sistema de cupos de créditos, SERVIVIENDA ha decidido no solo continuar los acuerdos ya existentes (CSA y UCONAL) sino buscar nuevos acuerdos similares con otras entidades y, aunque todavía no se tiene una respuesta definitiva, sí hay una acogida favorable, en primera instancia, con el Banco Central Hipotecario, que es la entidad financiera de planes de vivienda de más experiencia en Colombia.

Las perspectivas de éxitos en futuros acuerdos puede ponerse de esta manera: es difícil convencer a las entidades financieras de las bondades del sistema, pero una vez logrado el convencimiento -y el acuerdo- el sistema empieza a marchar con bastante agilidad y aceptación completa por parte de todos los interesados.

Para terminar, vale decir que, en el caso de SERVIVIENDA, los beneficios que se han obtenido para - las muchas familias que han conseguido obtener vivienda gracias al sistema de cupos de créditos, o más bien, - gracias a las personas que buscaron, encontraron e hicieron funcionar este sistema, han más que compensado - los trabajos, problemas y limitaciones a que SERVIVIENDA ha tenido que hacer frente para conseguir esos beneficios.

5.3 EXPERIENCIA CON FONDOS DE GARANTIA EN GUATEMALA

EL FONDO DE GARANTIA DE MORA (FGM) EN EL BANCO DE LOS TRABAJADORES POR EL LICENCIADO LEHOVIGILDO GARCIA RANDICH.

El Fondo de Garantía en Mora (FGM) en el Banco de los Trabajadores:

Los bancos de desarrollo deben dar mayor énfasis a otorgar créditos de tipo promocional, contribuyendo al desarrollo de proyectos que impliquen un mayor beneficio social. El banco debe velar porque tales proyectos se manejen de la forma más eficiente, desde el punto de vista técnico, económico y financiero, pues - busca dar al prestatario una mayor capacidad de pago y no perdiendo su control, lógicamente mejora su calidad la cartera crediticia.

En Guatemala, a través del Banco de los Trabajadores y Hogar y Desarrollo -HODE- se puede actualmente contar con un mecanismo financiero sumamente atractivo como lo es el Fondo de Garantía de mora (FGM) tal estrategia financiera funciona de la siguiente forma:

El Banco de los Trabajadores y Hogar y Desarrollo -HODE- celebraron un contrato en el cual se establece el mecanismo operativo de la concesión de los créditos utilizando recursos de ahorro corriente.

El fondo de garantía de mora está constituido por un depósito en una cuenta de ahorro por una cifra mínima fijada, es inamovible durante el plazo del contrato celebrado entre HODE y el Banco de los Trabajadores, el plazo es indefinido; como su nombre lo indica la cuenta servirá para cubrir la mora o el incumplimiento total que pueda darse de parte de los compradores de las viviendas a HODE financiados a través de créditos que el Banco les otorga.

El FGM funciona al final para comprarle al Banco los inmuebles que éste remate y se le adjudiquen en tal acto procesal.

Como puede observarse para la institución bancaria este mecanismo es atractivo, toda vez que prácticamente tiene asegurada la recuperación del préstamo, sus intereses, los gastos y costas procesales, pues existe la obligación del FGM de adquirir el inmueble por el saldo del crédito más los demás rubros.

Los préstamos con el Sistema de Fondo de Garantía de Mora (FGM)

Requisitos:

Para optar a ser sujeto de crédito, para adquisición de una vivienda financiada por el Banco deberá llenar los requisitos que todo usuario debe cumplir y que son los siguientes:

- Ser accionista del Banco;

- Justificación registral de la existencia del inmueble que ofrece en garantía;
- Constancia del destino del crédito;
- Certificación de ingresos;
- Autorización para efectuar avalúo en el inmueble que servirá de garantía;
- Ser cuentahabiente del Banco. En el caso de los usuarios de HODE se dispensa este requisito;
- Identificación por los medios legales;
- Constancia de ser afiliado al IGSS con lo cual el solicitante demuestra su calidad de trabajador - salvo que trabaje por su propia cuenta; y
- Demostrar que el inmueble está solvente en los pagos de impuesto territorial y renta inmobiliaria, en su caso.

HODE verifica la documentación respectiva y la traslada al Banco, quien a través de su Departamento de Créditos y Cartera establece que la información proporcionada por el usuario ha sido debidamente verificada, luego la Sección de Análisis de Crédito, procede a realizar las diligencias pertinentes en un término que no debe exceder de cinco días.

Análisis de Crédito:

Si bien es cierto, el financiamiento de viviendas de HODE es la realización de un proyecto de beneficio social; también lo es que lleva consigo el cumplimiento de los requisitos que la ley impone en cuanto a la concesión de créditos a manera de cerciorarse razonablemente que el deudor está en capacidad de cumplir con la obligación a contraer, dentro del plazo que se estipule.

El análisis de un crédito requiere de un esfuerzo muy importante por parte del Banco, para tal efecto cuenta con personal debidamente calificado; los

préstamos deberán estar adecuadamente respaldados con garantía suficiente para asegurar y evitar que el deudor incumpla con su obligación. Por medio de esta labor el Banco logra mantener una buena calidad de su cartera, porque verifica y asegura la recuperación en tiempo, pondera todas las vicisitudes que puedan darse en el transcurso del plazo del crédito, haciendo una proyección de la situación económica del usuario lo que trae como consecuencia la seguridad para el adquirente de mantener su vivienda y para el Banco que la inversión sea revolvente.

Por medio del análisis el Banco establece el valor del crédito, el plazo, la cuota mensual, la tasa de interés que devengará la obligación, la garantía a constituirse, la forma de entrega de los fondos y, otras condiciones inherentes al préstamo.

El valor del préstamo debe ser congruente con el de la construcción a realizar menos el enganche aportado con fondos propios del usuario del préstamo.

El avalúo de la garantía es realizado por un experto nombrado por el Banco para el efecto y debe realizarse paralelamente al análisis. El plazo para la recuperación de la obligación se establece con base en los ingresos mensuales del deudor; y la forma de pago es a través de una cuota nivelada mensual que incluye la amortización a capital y el pago a intereses sobre saldos, calculados éstos últimos, a una tasa del 12% anual.

De acuerdo con la Ley de Bancos, el valor del inmueble establecido por el avalúo puede cubrir hasta el 50% del monto del crédito a concederse, en los préstamos para compra de vivienda HOPE, cuando este valor no cubre el monto solicitado, se puede complemen

tar con garantía fiduciaria que se establece con los ingresos del solicitante, otorgando así un préstamo con garantía mixta: hipotecaria-fiduciaria.

El Departamento de Créditos y Cartera eleva a la Gerencia memorándum de crédito para que se autorice el préstamo mediante una resolución la que es entregada a Hogar y Desarrollo dentro de los cinco días siguientes a su emisión y HODE se obliga a formalizarla por medio de escritura pública en el menor tiempo posible.

HODE entregará al Banco de los Trabajadores el primer testimonio, debidamente registrado, de la escritura que contiene el préstamo otorgado y certificación de la inscripción realizada, expedidos ambos documentos por el Registro General de la Propiedad.

Entrega de Fondos:

Después de formalizado el préstamo, el Banco debe entregar dentro de los próximos cinco días los fondos a Hogar y Desarrollo para que ésta inicie la construcción de la vivienda en un plazo no mayor de 10 días; durante el período de la realización de la obra, el usuario paga al Banco únicamente intereses mensuales sobre el saldo a capital de la obligación. Al momento de finalizarse la vivienda, HODE facciona un acta en la que consta que la misma se ha concluido y ha sido recibida de conformidad por el propietario debiendo notificar al Banco para garantizar la buena calidad de la construcción el Banco puede efectuar una supervisión técnica de la misma por medio de un profesional experto.

Morosidad, su Tratamiento y Forma de Ejercitar la Acción ejecutiva de Cobro

Si en dado caso alguno de los compradores - de vivienda de Hogar y Desarrollo favorecido con un crédito incurre en mora provocará que el Banco inicie la gestión de cobro administrativo. Si ésta no es atendida, dará lugar a que el Banco ejerza la acción judicial correspondiente a través de un juicio ejecutivo, en este momento entrará a funcionar el FGM pues con él Hogar y Desarrollo se obliga a adquirir el inmueble - por el saldo que el préstamo tenga de capital, intereses y gastos y costas procesales, tal adquisición la puede realizar HODE en las oportunidades procesales siguientes:

- a) En el acto de remate, asistiendo como postor, a tal efecto existe la obligación del Banco de notificarle día y hora en que se verificará la audiencia de remate y demás información necesaria para el caso; y
- b) Si HODE decide no participar como postor, tiene obligación de adquirir el inmueble que haya sido fincado a favor del Banco en el remate; HODE cuenta con un plazo que no exceda de 60 días contados a partir de la fecha en que el Banco notifique que tal inmueble ha sido fincado en él y, antes que se haya otorgado la escritura traslativa de dominio, a manera que la adjudicación del inmueble se haga directamente a Hogar y Desarrollo, formalizándose en el mismo acto la cesión de derechos y subrogación correspondiente.

Unicamente en el momento en que HODE sea debidamente notificado y manifieste por escrito su conformidad, se formalizará la cesión a que antes se hizo referencia será entonces que el Banco podrá hacerse pago con el Fondo de Garantía de Mora -FGM-.

Conclusiones

1. El Banco de los Trabajadores, como institución - Bancaria de desarrollo, está obligada a contribuir al financiamiento de proyectos que representen un interés público colectivo y así lograr la participación de los trabajadores en el desarrollo económico y social del país.
2. Uno de los problemas que Guatemala debe afrontar y tratar de resolver con ahínco es el déficit habitacional existente, por lo que el sistema que - patrocina Hogar y Desarrollo constituye un adecuado mecanismo financiero que coadyuva a la solución de dicho problema.
3. Con el sistema de crédito de Fondo de Garantía de Mora, se ha encontrado una línea de operación rentable y segura para los Bancos por lo que cabe esperar mayor participación de las entidades financieras del país, puesto que además de ser un sistema de crédito, opera como un instrumento de desarrollo para la vivienda.
4. Para que se obtengan mejores resultados en cuanto a la participación de las entidades financieras - para la solución habitacional del país, es deseable que el mecanismo de crédito con fondo de garantía de mora se promueva con mayor amplitud.

PRESTAMOS CON SISTEMA DE FONDO DE GARANTIA EN MORA

DESCRIPCION	SUJETOS DE CREDITO (SOLICITANTES)	HOGAR Y DESARROLLO	DEPTO. DE CREDITOS Y CARTERA	GERENCIA
①. A solicitud del interesado proporciona información y documentación correspondiente.		①		
②. Entrega la documentación respectiva a HODE.	②			
③. Verifica la documentación respectiva		③		
③.1 Si está completa la envía al Banco.				
③.2 Si no está completa le informa al solicitante cuáles son los documentos que le hacen falta.		③.2		
④. Traslada la documentación al Depto. de Créditos y Cartera del Banco.		④		

DESCRIPCION	SUJETOS DE CREDITO (SOLICITANTES)	HOGAR Y DESARROLLO	DEPTO. DE CREDITOS Y CARTERA	GERENCIA
⑤ Recibe la documentación presentada por HODE.			⑤	
⑥ Analiza el crédito.			⑥	
⑦ Evalúa la garantía			⑦	
⑧ Elabora el memorandum de crédito.			⑧	
⑨ Envía al Gerente el memorandum de crédito (informe de análisis)			⑨	
⑩ Analiza el memorandum de crédito y lo autoriza por medio de una resolución.				⑩
⑪ Envía la resolución a HODE.				⑪

DESCRIPCION	SUJETOS DE CREDITO (SO LICITANTES)	HOGAR Y DESARROLLO	DEPTO. DE CREDITOS Y CARTERA	GERENCIA
12 Recibe la resolución del Gerente.		12		
13 Envía el primer testimonio de la escritura que contiene el préstamo otorgado y la certificación de la inscripción realizada.		13		
14 Recibe el testimonio de la escritura y la certificación de inscripción para formalizar el préstamo.			14	
15 Envía los fondos a HODE.			15	
16 Recibe los fondos.		16		
17 Inicia la construcción de la vivienda.		17		

DESCRIPCION	SUJETOS DE CREDITO (SOLICITANTES)	HOGAR Y DESARROLLO	DEPTO. DE CREDITOS Y CARTERA	GERENCIA
<p>18 Envía a un profesional experto a supervisar la vivienda.</p>				<p>18</p>
<p>19 En base al informe del profesional, entrega la vivienda al solicitante.</p>		<p>19</p>		
<p>20 Elabora un acta en la que consta que la misma se ha concluido y ha sido recibida de conformidad por el propietario.</p>		<p>20</p>		

MOROSIDAD Y SU TRATAMIENTO

DESCRIPCION	BANCO	HOGAR Y DESARROLLO
① Realiza las gestiones de cobro administrativo, para los compradores morosos.	①	
② Envía nota al comprador de la vivienda que ha incurrido en mora.	②	
②.1 Si la nota no es atendida ejercerá la acción judicial correspondiente.	②.1	
③ Adquiere el inmueble por el saldo que el préstamo tenga de capital, intereses y gastos procesales.		③
④ Se hace pago con el fondo de garantía de mora.	④	

5.4 OTROS MECANISMOS DE UTILIZACIÓN DE RECURSOS

5.4.1 OTRAS MODALIDADES PARA CAPTACION DE RECURSOS DESTINADOS A FINANCIAR PROGRAMAS DE DESARROLLO POR EL LICENCIADO RAYMUNDO RODRIGUEZ

Hemos escuchado y nos hemos enterado ya

de la operatoria del crédito con fondo de garantía de -
mora para el financiamiento de programas de desarrollo.
Sabemos que a través de este mecanismo debidamente ajus-
tado a nuestras características y condiciones propias,
podemos coadyuvar de manera determinante a resolver pro-
blemas derivados de las necesidades primarias que afron-
ta el sector de la población que normalmente no es suje-
to de crédito.

Ya de años anteriores existen antecedentes -
que han propendido a la solución de la problemática de
la vivienda que ha sido y sigue siendo una de las necesi-
dades más evidentes que han acusado déficit en su satis-
facción, no identificada ésta únicamente como unidad
habitacional o espacio físicamente cerrado, sino enfoca-
do dentro de un sistema de relaciones y funciones indi-
viduales y colectivas, tanto de asentamiento como de -
servicios y transporte que forman el ambiente básico -
del vecindario y la ciudad que influyen determinada
región del país.

Estos antecedentes han estado representados
por la legislación de apoyo y la creación de institucio-
nes que han considerado sus propios mecanismos de finan-
ciamiento para llevarlos a la realidad. Sin embargo, -
algunas con mayor y otras con menor éxito, han estado -
representadas por esfuerzos que datan de los años 1917/
18, cuando el Estado otorga predios para el asentamien-
to de campamentos como consecuencia del terremoto de --
Santa Marta. Luego por el año 1935 se construyen 128
casas en la Colonia 25 de Junio, financiadas por el Cré-
dito Hipotecario Nacional, destinadas con prioridad a
la clase trabajadora, con precios que oscilan entre ---
Q.1,400 y Q.2,700.

En el año 1946 ya se le da importancia insti-
tucional al problema de la vivienda y en 1948 el Congre-

so de la República aprueba la Ley de Bancos de Ahorro y Préstamo. En este mismo año se crea el INFOP con un departamento de vivienda popular.

Llegamos al año 1956 y se crea el ICIV, entidad que tuvo a su cargo la construcción de viviendas para personas de escasos recursos, bajo el sistema "esfuerzo propio y ayuda mutua". Esta institución desarrolló sus programas encaminados al beneficio social y la demanda de vivienda que obligó a ampliar sus funciones dando paso al INVI, que se creó por Decreto-Ley del 13 de mayo de 1965. El INVI desarrolló sus programas con sus propios fondos y con recursos provenientes del BID y del Gobierno de la República.

La culminación de este proceso en cuanto a la creación de estas instituciones patrocinadas por el Estado, es la creación del BANVI, mediante Decreto 2-73 del 24 de enero de 1973, sustituyendo al INVI en la tarea de planear y ejecutar proyectos habitacionales de interés social. Es decir, el BANVI es creado para cumplir funciones de carácter económico y social orientadas primordialmente a facilitar la adquisición de vivienda para sectores mayoritarios o sea de menores recursos. En él descansa el Estado como órgano financiero para la realización de los programas congruentes con sus objetivos.

Entonces, el BANVI delinea estrategias con el fin de elaborar los planes y usar adecuadamente los mecanismos que posibilitan su ejecución a través de:

- a) Sistema financiero de vivienda y desarrollo urbano; y
- b) Sistema nacional financiero de ahorro y préstamo.

Paralelamente el Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas se crea con la emisión del Decreto - Legislativo 1448 en junio de 1961, con el fin de atraer financiamiento para la construcción de casas primordialmente para la clase media guatemalteca que no está cubierta por las entidades públicas o estatales que invierten directamente en la construcción de viviendas. - Básicamente el Sistema FHA consiste en un complejo operacional y financiero cuyo objetivo principal es atraer capitales para el financiamiento de construcción de viviendas, partiendo del criterio de que estos fluyen más hacia estas inversiones, en la medida que se den plenas seguridades de recuperar su inversión al inversionista o acreedor.

Para el comprador o adquirente, el financiamiento que le proporciona el Sistema F.H.A. tiene la ventaja que constituye alrededor del 95% del valor de la garantía mientras un banco le otorga financiamiento por el 50% del valor de la garantía de un crédito hipotecario corriente.

Este mecanismo, lógicamente no ha logrado una solución real, sino únicamente un alivio al problema.

FONAVI (Fondo Nacional para la Vivienda): esta es una institución cuya creación está en proyecto y ha sido propuesta por el BANVI, previendo la demanda futura de vivienda. Entre otros los objetivos básicos que se atribuyen al FONAVI son:

- a) Operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores de baja capacidad económica y crediticia obtener créditos suficientes y en condiciones favorables para la adquisición de viviendas unifamiliares o en régimen de propiedad horizontal ó condominio.

- b) Velar porque sus actividades se realicen integradas a una política ordenada de vivienda y desarrollo urbano, así como participar en la promoción, establecimiento, organización y ampliación de empresas industriales del ramo de la construcción, ya sea mediante asistencia crediticia o por aportación de capital a las mismas.
- c) Financiar, en coordinación con otras entidades - de desarrollo económico-social, programas de asentamientos humanos que propicien al desarrollo de las comunidades rurales y el arraigo de sus miembros en las mismas.

El problema habitacional requiere sin embargo, de soluciones que sean de un alto grado de alcance en cuanto a cobertura en número de familias. Para ello se requiere contar con mecanismos de financiamiento que respondan a estos requerimientos. En el sistema bancario nacional, dentro de los sistemas de financiamiento corrientes no se pueden obtener los recursos financieros necesarios para emprender el desarrollo - más o menos intensivo para el sector vivienda.

Cabe entonces, pensar en mecanismos específicos que puedan ser adoptados y administrados por bancos locales y que encajen dentro de sus objetivos y políticas, como la constitución de fideicomisos que permitan al necesitado ser considerado como sujeto de crédito, y de acuerdo con sus posibilidades cubrir los costos que implica el financiamiento que dicho mecanismo impone, dentro del cual se tenga como punto de vista prioritario orientar la política crediticia no tanto hacia la garantía como hacia el desarrollo.

De acuerdo a estos lineamientos y el impacto económico y social característico de los programas

de desarrollo, independientemente de los tipos de financiamiento tradicionales, es importante señalar los programas instituidos para la reconstrucción de vivienda afectada por el terremoto del 4 de febrero de 1976, ya que esto significó la creación:

- 1) De un fideicomiso formalizado por el Gobierno Central, por un monto de Q.153.6 millones para que por medio de cinco unidades ejecutoras atendieran la demanda de financiamiento para este fin. Estas fueron: BANVI, Crédito Hipotecario Nacional, CORFINA, BANDESA y Banco Inmobiliario.
- 2) El sistema especial de crédito para la vivienda con fondo de garantía estatal (Decreto 29-76 del Congreso de la República), el cual da participación al sistema bancario en general para que colaboren con recursos propios al financiamiento para reconstrucción de vivienda. El Estado otorga garantía de reintegro de pérdidas en caso de incumplimiento por el usuario.

La importancia económica y social de estos mecanismos se refleja en la información que se presenta a continuación:

PRESTAMOS CONCEDIDOS PARA LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA

1975/1983

(En Miles de Quetzales)*

1975	10,422.0
1976	56,276.1
1977	50,848.2
1978	52,086.6
1979	47,202.1
1980	50,881.3
1981	52,670.0
1982	49,870.8
1983	53,602.8

* Incluyen préstamos concedidos por BANDESA a través de sus fideicomisos y fideicomiso de reconstrucción.

FUENTE: Boletín Estadístico, Banco de Guatemala.

-En Miles de Quetzales-

DISTRIBUCION DE LOS PRESTAMOS OTORGADOS POR LOS BANCOS PARA LA CONSTRUCCION*

	VIAS DE COMUNIC.	EDIFICIOS	VIVIENDA	OFICINAS Y BODEGAS	OTROS	TOTAL
1975		3,543.4	10,422.0	327.4	140.5	14,433.3
1976	974.6	4,457.9	56,276.1	927.1	266.6	62,902.3
1977	158.5	11,229.8	50,848.2	2,440.9	153.2	64,830.6
1978	303.4	9,244.3	52,086.6	3,348.6	1,242.8	66,225.7
1979	894.0	16,276.6	47,202.1	1,828.8	1,169.9	67,371.4
1980	3,634.7	11,630.2	50,881.3	2,045.5	1,727.8	69,919.5
1981	3,002.2	9,811.4	52,670.0	1,733.9	2,032.9	69,250.4
1982	1,313.2	2,326.9	49,870.8	1,181.1	8,637.3	63,329.3
1983	3,520.2	1,562.6	53,602.8	2,523.9	1,711.2	62,920.7
SUMA	13,800.8	70,083.1	423,859.9	16,357.2	17,082.2	541,183.2

%	2.6	12.9	78.3	3.0	3.2	100.0
---	-----	------	------	-----	-----	-------

* Incluye préstamos concedidos por BANDESA a través de sus fideicomisos y fideicomiso de reconstrucción.

FUENTE: Boletín Estadístico del Banco de Guatemala, enero/marzo 1984.

RELACION DE PRESTAMOS PARA LA VIVIENDA CON LOS
PRESTAMOS TOTALES OTORGADOS

-En Miles de Quetzales-

	VIVIENDA	TOTALES	% VIVIENDA DEL TOTAL
1975	10,422.0	380,433.5	2.7
1976	56,276.1	433,392.9	13.0
1977	50,848.2	506,983.2	10.0
1978	52,086.6	579,437.3	9.0
1979	47,202.1	663,471.8	7.1
1980	50,881.3	777,224.6	6.5
1981	52,670.0	810,654.9	6.5
1982	49,870.8	828,702.5	6.0
1983	53,602.8	977,363.7	5.5
	<u>423,859.9</u>	<u>5,957,664.4</u>	<u>7.1</u>
	=====	=====	=====

FUENTE: Boletín Estadístico del Banco de Guatemala,
enero/marzo 1984.

5.4.2 OTROS MECANISMOS DE UTILIZACION DE RECURSOS POR EL LICENCIADO OSCAR MAURICIO GONZALEZ

Entre los diversos métodos de captación de recursos que son necesarios para el desarrollo económico empresarial, existen algunos mecanismos que en nuestro medio no ha sido posible establecer por diversas causas.

Estos métodos, aunque han sido legislados y en ocasiones puestos en práctica, no han dado resultados positivos para el sector de personas o grupos a los que está dirigido este seminario.

Hemos escuchado como en otros países, el Fondo de Garantía ha sido tan eficientemente utilizado, indudablemente porque hay personas o entidades que se han preocupado por hacerlos efectivos.

Siguiendo este orden de ideas, de cómo utilizar eficientemente los recursos y que su "producto-efecto" sea traducido en servicios a las personas de menores recursos, consideramos prudente plantear los medios de que nuestras organizaciones se pueden valer, para lograr realizar lo que ha sido usufructuado solo por unos pocos que han tenido el talento y los recursos para hacerlo.

En primer lugar es necesario reconocer que aún en períodos de contracción económica, las personas ahorran por previsión, por atesoramiento o por seguridad; en esas condiciones hemos elaborado un estudio de las características de las familias guatemaltecas, que de una muestra de 51,516 resulta que el 13.75% puede ahorrar Q.85,128.00 al mes con un ingreso de Q.225.00. que el 11.7% con ingreso de Q.250.00, puede ahorrar Q.

108,270.00 al mes y así sucesivamente llegamos a la conclusión de que si lográramos que las 51,516 familias, - con un objetivo común unieran sus ahorros podrían contar con recursos de Q.1.812,285.00 al mes provenientes de un ahorro previo.

Ahora bien, si partiendo de esta parte, que es la más difícil por cierto, se desprende que existen organizaciones no gubernamentales, entre ellas las cooperativas, federaciones de cooperativas o uniones de - cooperativas que sirvan de elemento catalizador de los programas y se convierten en verdaderos promotores del desarrollo; también pueden formarse la figura de fidei comiso uniendo los recursos ya captados del ahorro previo, con los que la entidad promotora pueda aportar y los que además pueda obtener de otras fuentes tanto como aporte al fideicomiso, como donación o simplemente - como fondo permanente para que los beneficios se incorporen al fideicomiso.

Nuestro Código Civil y el Código de Comercio establecen, el primero como "INSTITUCION" por medio de la cual un banco o establecimiento de crédito legalmente autorizado adquiere la propiedad de determinados bienes para destinarlos a un fin lícito, o entregarlos al cumplirse la condición impuesta por el instituyente. El segundo lo contempla entre las operaciones de crédito - documentario, estableciendo que el fiduciario los recibe con la limitación de carácter obligatorio, de realizar solo aquellos actos exigidos para cumplir los fines del fideicomiso: y en la parte formal indica que sólo puede establecerse por contrato o testamento.

En base a lo anterior podemos deducir que cada fideicomiso que se establezca, puede ser materia de administración o financiamiento en cualquier proyecto; sea éste de vivienda, empresarial industrial, agrícola o artesanal.

Lo anterior nos lleva a complementar el esquema, en cuyo caso hay dos áreas bien definidas.

- a) Que sea para vivienda, o
- b) Que sea para cualquier otro proyecto productivo.

En el caso de un programa de vivienda, visualizamos como fácilmente se empalma el fideicomiso ya en funcionamiento y desarrollo de un programa; con la posible emisión de cédulas hipotecarias, que también están consideradas en el Código Civil como derechos reales de garantía y que pueden ser emitidas hasta por el 100% del valor del avalúo que le asigne el banco.

Por otra parte son TITULOS DE CREDITO, conforme al Código de Comercio y pueden ser colocados como deuda pública de una empresa o institución; en todo caso permite la generación de fondos iguales o los que se hayan invertido en tierras, urbanización y mejoras para un programa de vivienda.

Por otra parte y si lo analizamos para algún otro proyecto en que se requiera recursos monetarios - que no están disponibles nos atrevemos a plantear, siempre que haya alguna garantía prendaria (maquinaria) y algún recurso monetario que conforme la ejecución de un proyecto, también pueda ser materia de un fideicomiso - que a su vez permita la emisión de otro tipo de cédulas que podrían ser "cédulas prendarias", que sirven para - financiar la operación en su conjunto; Su base legal - está en que el Registro de la Propiedad Inmueble registre estos bienes a nombre de la entidad fiduciaria y a la vez en virtud del contrato, hará la anotación de la emisión cedularia, por la cual el banco otorgará el - préstamo correspondiente.

Este tipo de planteamiento más bien está dirigido a las empresas comunitarias resultantes de la unión de cooperativas y a las federaciones de cooperativas que generalmente son las que conducen programas coparticipativos en los que se requiere inversión para bienes de capital.

Financieramente puede ser de utilidad para proyectos en marcha o proyectos nuevos, pero la tendencia es hacer viable el recurso interno sin perder de vista que hay una entidad promotora que hace las veces de "segundo piso" para garantizar que los programas resulten eficientes.

Solamente con fines de ilustración, a continuación se presenta un ejemplo de los cambios que pueden resultar de una aplicación como la propuesta.

En este tipo de operaciones que los requisitos de seguridad se flexibilizan en mayor o menor grado, en relación al rendimiento que se ofrezca al inversionista, tal como quedó expuesto cuando se mencionó - la posibilidad de obtener capital adicional de fuentes internas. El ejemplo que se presenta a continuación, trata de demostrar cómo afecta el estado de situación una operación como la planteada.

Suponemos que una empresa determinada posee equipo cuyo valor depreciado según libros, es de Q.---288,000.00 y sobre la cual se adeuda la cantidad de Q. 225,000.00. El equipo es pignorado por Q.288,000.00 - en la forma antes expuesta y la propiedad del mismo pasa transitoriamente al acreedor, quien la deja en poder de los empresarios para su uso y explotación, en forma de arrendamiento, por el cual cobra una mensualidad de Q.6,000.00 que incluye intereses del 5% sobre el valor original, a cinco años plazo. Realizada esta operación

los estados financieros antes y después de hacer los ajustes correspondientes serán como sigue:

EMPRESA XX
BALANCE GENERAL
AL 30 DE..... DE 19..

<u>ACTIVO</u>				
	ANTES DE LA NEGOCIACION	%	POSTERIOR A LA NEGOCIACION	%
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Banco	Q.49,500.00	5.6	Q112,500.00	17.1
Docts. a cobrar	3,600.00	0.4	3,600.00	0.5
Cuentas a cobrar	109,800.00	12.4	109,800.00	16.7
Inventario	<u>369,000.00</u>	41.7	<u>369,000.00</u>	55.9
TOTAL	<u>Q531,900.00</u>		<u>Q594,900.00</u>	
ACTIVO FIJO				
Tierras y Edif.	Q 45,000.00	5.1	Q 45,000.00	6.8
Maquinaria y Eq.	288,000.00	32.6		
Inversiones	9,000.00	1.0	9,000.00	1.4
Obligaciones a cobrar largo plazo	<u>10,800.00</u>	1.2	<u>10,800.00</u>	1.6
TOTAL	<u>Q352,800.00</u>		<u>Q 64,800.00</u>	
TOTAL ACTIVO	<u>Q884,700.00</u>	100.0	<u>Q659,700.00</u>	100.0
	=====	=====	=====	=====
<u>PASIVO Y CAPITAL</u>				
PASIVO CORRIENTE				
Docts. a pagar (1 año plazo)	Q225,000.00	25.4		
Cuentas a pagar	6,300.00	0.7	Q 6,300.00	0.9
Contribuc., etc.	<u>34,200.00</u>	3.9	<u>34,200.00</u>	5.2
TOTAL	<u>Q265,500.00</u>		<u>Q 40,500.00</u>	

	ANTES DE LA NEGOCIACION	%	POSTERIOR A LA NEGOCIACION	%
CAPITAL Y SUPERAVIT				
Capital emitido y en circulación	Q162,000.00	18.3	Q162,000.00	24.6
Superávit acumul.	<u>457,200.00</u>	51.7	<u>457,200.00</u>	69.3
TOTAL	<u>Q619,200.00</u>		<u>Q619,000.00</u>	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u>Q884,700.00</u>	100.0	<u>Q659,700.00</u>	100.0
	=====	=====	=====	=====

COMPARACION

PROPORCIONES (RATIOS)	ANTES DE LA OPERACION	POSTERIOR A LA OPERACION
Activo corriente a Pasivo corriente	2	14.7%
Activo Fijo a Superávit y Capital	54%	7.3%
Inventario a Capital de - Trabajo Neto	138%	66 %
Deuda corriente a Inven- tario	72%	11 %
Deuda Total a Superávit y Capital	43%	6.5%

5.4.3 FIDEICOMISO DE CEDULAS HIPOTECARIAS - POR EL LICENCIADO RUBEN ENRIQUE MOLINA BARRERA

Tema presentado por el Licenciado Rubén Enrique Molina Barrera, Asesor Jurídico del Banco de la Construcción, S. A., quien indicó que el fideicomiso se aplica a programas de desarrollo de vivienda familiar y tiene por objeto generar financiamiento a los contratistas de la construcción y por otra parte otorgar facilidades para adquirir vivienda popular sin llenar los trámites que exige el F.H.A. como son principalmente el de tener cierta capacidad económica para poder calificar - como tal. Para desarrollar el tema el Licenciado Molina Barrera en primer lugar, indicó qué es un fideicomiso, señalando que es una figura legal que está contemplada en el Código de Comercio en los artículos 766 al 793. La ley establece y define el fideicomiso de la siguiente manera: el fideicomitente transmite ciertos bienes y derechos al fiduciario aceptándolos a fines de terminados y el fiduciario los recibe con la limitación de carácter obligatorio de realizar sólo aquellos actos exigidos para cumplir con los fines del fideicomiso. De acuerdo con esta definición tenemos 3 personas: una es el fideicomitente, otra es el fiduciario y la otra es el fideicomisario.

Estas son las 3 personas que participan en un fideicomiso. El fideicomitente es la persona que crea fideicomiso, esta persona puede ser cualquier persona individual o jurídica que tenga libre capacidad para enajenar sus bienes; es decir, que tenga libre disposición de sus bienes.

El fiduciario de conformidad con la ley, únicamente puede ser un banco o cualquier otra institución financiera autorizada. Dentro de los fideicomisos que

nemos podemos clasificarlos en fideicomisos de garantía, fideicomisos de administración, fideicomisos de inversión y fideicomisos mixtos, los que a nosotros nos interesan son los fideicomisos de administración e inversión que son los que se aplican en este tipo de fideicomisos de cédulas hipotecarias.

Por el fideicomiso de administración, el fideicomitente o sea la persona que crea el fideicomiso culta al fiduciario, es decir al banco, a efectuar en los bienes o derechos fideicometidos, o sea los bienes que se transmiten al fideicomiso, que afectan al fideicomiso, operaciones que se establecen en la propia estructura del fideicomiso, por ejemplo: pago de impuestos, pago de productos que generen, todo en beneficio del fideicomisario.

El fideicomitente y el fideicomisario pueden ser la misma persona, ahora por fideicomiso de inversión el fideicomitente traslada al fiduciario valores o bienes para que éste los destine al otorgamiento de créditos o los invierta para sacar una mayor rentabilidad. Entonces tenemos un fideicomiso mixto de inversión y administración; donde el fiduciario administra los bienes que se han fideicometido y a la vez los invierte para que generen más rentabilidad.

En términos generales el banco como fiduciario debe cumplir con todo lo ordenado por el fideicomitente; para constituir el fideicomiso es necesario que se constituya a través de escritura pública, en la cual se pactan las bases en las que se va a desarrollar el mismo.

Dentro de las bases, es decir las cláusulas generales de un fideicomiso están las principales que son:

- Establecer quién es el fideicomitente.
- Que el fiduciario acepte el cargo como tal.
- Se puede designar al fideicomisario en ese momento o no designarlo, salvo en forma que se pueda a signar en un futuro.
- También se fija qué objeto y cuáles son los fines de ese fideicomiso y el plazo por el cual se constituye.

El fideicomiso dentro de sus ventajas tiene que su constitución, está exonerada de impuestos fiscales, o sea que no está afecta al impuesto del timbre, - por otra parte, otra de sus ventajas es que los bienes fideicometidos o sea el patrimonio fideicometido es inembargable.

Entonces siendo esa la figura del fideicomiso, en la cual las partes de común acuerdo fiduciario, fideicomisario y fideicomitente pactan las bases en escritura pública, éste se comienza a desarrollar.

Esto es en términos generales lo que es un fideicomiso. Es una figura en la cual se puede pactar cualquier cosa que sea legal, que su fin sea lícito, y esa es la gran ventaja del fideicomiso.

En cuanto a lo que son las cédulas hipotecarias, éstas se encuentran reguladas en el Código Civil de los Artículos 860 al 879 y en el Código de Comercio en los Artículos 605 y 606.

Las cédulas hipotecarias son títulos de crédito representativos de una hipoteca en forma total o parcial, de esto depende que sea una cédula única o cédula base. El mecanismo para emplear o para emitir cédulas hipotecarias, es el siguiente: la ley establece que previo a emitir las cédulas hipotecarias se haga un

lúo del cliente, avalúo que debe de estar autorizado por el Ministerio de Finanzas Públicas. Este avalúo se ha hecho con el objeto de proteger los intereses de las personas que van a adquirir esa cédula. Por ejemplo, se cuida que el valor de la propiedad que es garantizando la cédula, no sea menor al de la emisión cedularia.

Hecho el avalúo la persona que tiene libre disposición del bien por declaración de voluntad, debe hacerlo constar en escritura pública y crea las cédulas hipotecarias, o sea que crea un crédito hipotecario a su cargo sobre el mismo inmueble. En estas cédulas hipotecarias no es necesario que sean nominativas, pueden ser cédulas hipotecarias al portador o a favor del mismo propietario. En la escritura establece el valor de la emisión cedularia, o sea el valor del terreno son Q.10,000.00 y, en eso fue usado, se emiten cédulas hasta por el 75%, es decir, 7,500.00 porque la ley cuando se emiten cédulas en particular, establece que sólo se pueden emitir hasta el valor del 75% del inmueble no hasta el 100%, salvo en los casos en que intervenga un banco.

Cuando interviene un banco en la emisión cedularia como agente financiero se hace en base al avalúo bancario practicado, en este caso si el banco avalúa en Q.10,000.00 la propiedad, se pueden emitir cédulas hipotecarias hasta ese valor.

Para emitir las cédulas hipotecarias y como protección para el inversionista es necesario que el inmueble que garantiza la emisión cedularia esté libre de todo gravamen o sea que no tenga hipoteca, o sea no tenga anotación de demanda o cualquier otra litigación.

En la escritura se llenan los requisitos siguientes:

Se establece el monto del crédito que se presenta en la cédula.

El valor y número de la cédula.

El tipo de interés, tiempo y lugar de pago.

Identificación de la finca o fincas que están garantizando esa emisión cedularia.

El valor del avalúo.

Designación de la institución que actúa como agente financiero, en este caso un banco; y

Nombre de las personas a cuyo favor se hace la emisión, en caso no fuera al portador.

Al hacerse la escritura de emisión cedularia ésta se registra y ya registrada y anotada la finca que está soportando una emisión cedularia se emite la cédula hipotecaria que se convierte en un título de crédito, de la forma como lo regula el Código de Comercio o sea el título de crédito viene a ser una letra de cambio o un pagaré que es transferible simplemente por el endoso, o sea que cualquier persona puede adquirir cédulas hipotecarias, sin necesidad de mayor trámite. Ahora que ya se explicó qué es un fideicomiso y cómo se emite una cédula hipotecaria, se puede entrar a analizar el fideicomiso mixto de inversión y administración de emisión cedularia.

En este fideicomiso como se puede ver en la fotocopia adjunta, que se llama "esquema de la estructuración de fideicomiso de inversión y administración con emisión cedularia en F.H.A.", el constructor o propietario del terreno vende la vivienda al comprador, vivienda que ha sido previamente evaluada por el Banco, el comprador emite en pagos cédulas hipotecarias, o sea no paga en efectivo, emite cédulas hipotecarias y con es-

cédulas hipotecarias cancela al constructor. El constructor fideicomete estas cédulas al fideicomiso - previamente ha constituido, donde el mismo puede - fideicomisario. El patrimonio fideicometido se - sustituye con las cédulas hipotecarias, con las que - comprador pagó al constructor, el fideicomiso bajo órdenes o según las bases que se hayan pactado con fideicomitente coloca las cédulas hipotecarias con inversionistas, los inversionistas al adquirir las cédulas le pagan al fideicomiso el valor de las mismas, el fideicomiso recibe el dinero y él traslada el valor que se le pagó sobre estas cédulas al constructor, o que el constructor recibe financiamiento en ese momento y el comprador evita pasar por los trámites del F.H.A., o sea que, el constructor se capitaliza para - trabajar u obtiene de una sola vez sus beneficios, el comprador en tanto queda obligado a pagarle los inversionistas el valor de la emisión cedularia, ejemplo en una vivienda del valor de Q.8,500.00 el comprador da un enganche de Q.1,800.00, quedándole un saldo de Q.6,700.00 emite cédulas hipotecarias, por valor de Q.6,700.00 o sea emite 67 títulos por valor de Q.100.00 cada uno, las cédulas hipotecarias se emiten en valores de Q.100.00. El comprador que se convierte en emisor de cédulas se obliga a pagar totalmente - las en un plazo de 15 años, pagando un interés que - ha sido del 11% o del 9%, según se establezca y amortiza el capital o redime las cédulas semestralmente. De acuerdo con la tabla que se ha practicado, paga en concepto de capital e intereses de administración, una cuota mensual de Q.76.63, entonces esto da la idea de que se vuelve de práctico, como a través de una cédula hipotecaria y como a través de un fideicomiso se - puede bajar el costo de adquisición de vivienda sin seguir el trámite del F.H.A. o sin seguir un financiamiento bancario que es más caro en un plazo más corto, o es en síntesis como funciona el fideicomiso de cé-

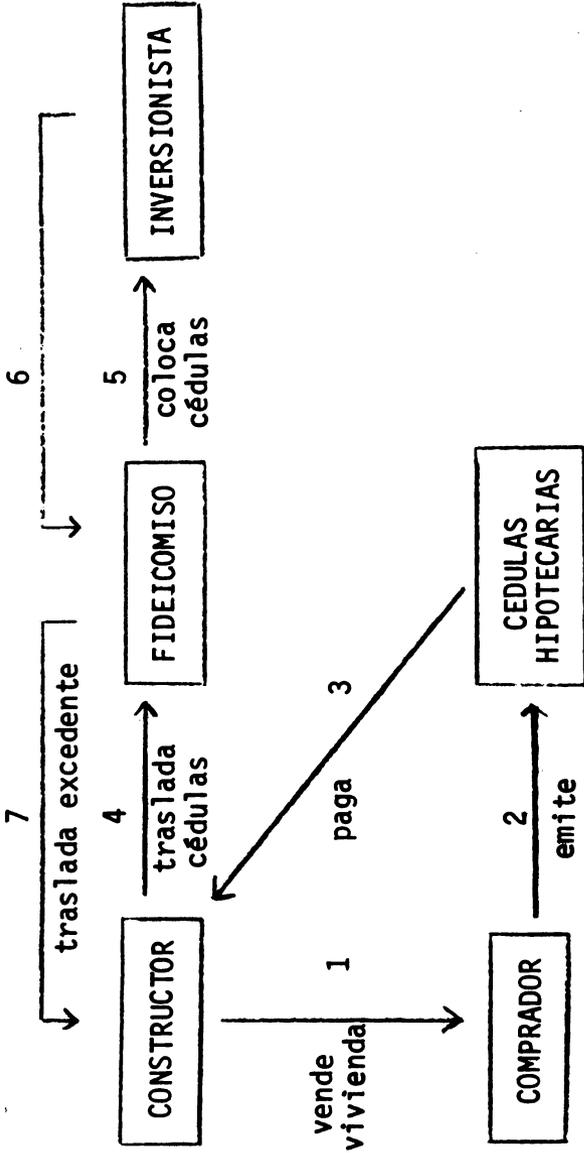
dulas hipotecarias; ahora este tipo de fideicomisos para que el inversionista tenga un aliciente para invertir el banco ha estudiado y ha llevado a cabo la posibilidad que cuando él invierte en cédulas hipotecarias, éstas puedan ser recompradas por el fideicomiso en forma inmediata, o sea que, si el inversionista adquiere cédulas hipotecarias, pero dentro de tres días necesita capital para cualquier emergencia, entonces el fideicomiso le recompra esas cédulas o sea que, al inversionista sí le es atractivo este tipo de inversiones, no sólo por la recompra inmediata sino porque le produce un interés mayor a cualquier cuenta de ahorro. Ahora para llevar a cabo esta recompra el fideicomiso crea una reserva, que se crea, mediante que, al fideicomitente en vez de devolverle el 100% del valor que se pagó por las cédulas emitidas, se le devuelve un 75%, quedando un 25% de fondo de reserva para la recompra inmediata. Esta reserva según vaya aumentando el patrimonio fideicometido del fideicomiso podrá ir bajando y entregarse a los contratistas según las necesidades. Por otra parte, dentro de las otras ventajas de este procedimiento, está que, (se hace la comparación con el F.H.A.) en una vivienda por el valor de Q.8,000.00 por F.H.A. el fondo de los gastos asciende a la suma de Q.671.61 en cambio a través de la emisión cedularia este costo baja casi el 50%, o sea el cierre del negocio baja en un 50%, lo que es aplicable a una vivienda de tipo familiar porque los ingresos de estas personas son mínimos y por lo tanto su costo no debe exceder en demasía, es por eso que al hacerlo a través de este tipo de fideicomisos se trata no sólo de reducir el costo sino que genere más producción en habitación, por otra parte, la inversión de este tipo de cédulas, tal vez se desarrollaría más si estuvieran exentas de impuestos, como están actualmente las cédulas del F.H.A., porque las cédulas hipotecarias están sujetas al impuesto del timbre no así las del FHA

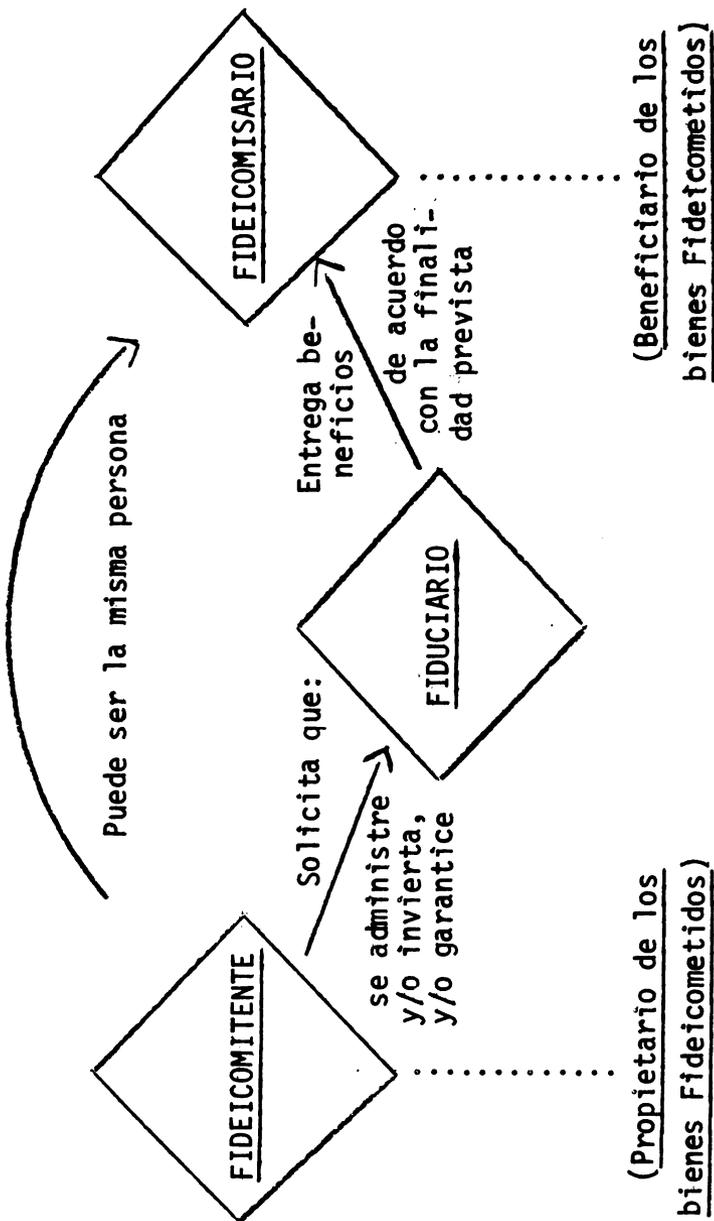
Entonces si se diera este tipo de aliciente las cédulas hipotecarias utilizadas para desarrollar programas de vivienda familiar estuvieran exoneradas de cualquier impuesto, se atraería mayor inversión en este tipo de operaciones, cosa que a la fecha no sucede. La inversión es bastante, si hay bastante gente que invierte en este tipo de cédulas.

La experiencia del Banco, es que, hay más demanda de cédulas que cédulas emitidas, o sea que el mercado si las acepta, pero si estuvieran exoneradas de impuestos, sería beneficioso para todos y sobre todo para desarrollar este tipo de vivienda popular.

En síntesis, eso es lo que es el fideicomiso de cédulas hipotecarias para aplicación en la vivienda popular.

ESQUEMA DE LA ESTRUCTURACION DEL FIDEICOMISO DE INVERSION Y ADMINISTRACION CON EMISION CEDULAR, SIN F.H.A.





EPILOGO

El epílogo del Seminario CFGM, organizado por HOGAR Y DESARROLLO, se escribe después de intensos y fructíferos días de trabajo sobre fondos de garantía que pudo comprobarse el ingenio de los financistas reunidos y su dedicación al proyectar medios que parecen ser exclusivos de la banca hacia la promoción de los sectores más necesitados, para que cada ser, sin condiciones sociales, goce de más oportunidades en su vida.

Los 3 días de trabajo culminaron en un ambiente esperanzador, con un número de participantes mayor que el esperado. La riqueza de los materiales producidos reflejan la vasta experiencia de los participantes en su conjunto, las que fueron analizadas críticamente y reflejadas a través de recomendaciones, conclusiones y propuestas que fueron entregadas a las autoridades monetarias y a la Junta Directiva de la Asamblea Nacional Constituyente -ANC- del país.

El seminario posteriormente encontró eco en la Asamblea General de ASINDES (1), celebrada el 28 de noviembre de 1984, la cual dio su aprobación a lo acordado, apoyando y haciendo suyas las propuestas del mismo ante la Asamblea Nacional Constituyente -ANC- y además dio mandato a su Junta Directiva para que imputara un status legal más apropiado a los objetivos y acciones de las ONG'S y que éste sea plasmado en la nueva Constitución.

) ASINDES: Asociación de Instituciones de Desarrollo, es la Federación de los Organismos no Gubernamentales que funcionan en el país.

En la primera Asamblea del año 85 ASINDES ratificó el mandato e instó a su Directiva a publicar la obra que las ONG'S vienen realizando por el desarrollo de Guatemala a fin de influir en la Asamblea Nacional Constituyente.

El día 28 de marzo de 1984 HOGAR Y DESARROLLO fue invitada por la "Comisión de los 30", de la Asamblea Nacional Constituyente -ANC-, encargada de redactar el proyecto de la nueva Carta Magna. En esa oportunidad, se expuso la filosofía y proyectos de desarrollo que las ONG'S promueven en el país y se solicitó un reconocimiento de su institucionalización, así como la creación de un Fondo Nacional de Garantía, para el desarrollo como contraparte local a los recursos que tanto las ONG'S como las cooperativas consiguen para financiar proyectos de desarrollo.

Finalmente, el 7 de mayo de 1985 en la sesión número 72, la Asamblea Nacional Constituyente aprobó el artículo 242 que crea el Fondo de Garantía para el Desarrollo, el cual fue aprobado así:

"ARTICULO 242. FONDO DE GARANTIA. Con el fin de financiar programas de desarrollo económico social que realizan las organizaciones no lucrativas del sector privado de desarrollo reconocidos legalmente en el país, el Estado constituirá un fondo específico de garantía de sus propios fondos, de entidades autónomas o descentralizadas; de aportes privados y fondos de origen internacional. Una ley regulará esta materia."

Por otra parte el movimiento cooperativo dio seguimiento ante la ANC, a sus propuestas presentadas en el Seminario y logró los siguientes avances en la nueva legislación:

ARTICULO 67: "Protección a las tierras y Cooperativas Agrícolas Indígenas y reconocimiento patrimonio familiar".

ARTICULO 62: "Protección del arte, folklo- y artesanías tradicionales para preservar su auten-
idad".

SON OBLIGACIONES DEL ESTADO

ARTICULO 119, Inciso e.

"Son obligaciones del Estado".

"Fomentar y proteger la creación y funciona-
miento de las Cooperativas y proporcionarles la ayuda
técnica y financiera necesaria".

ARTICULO 119, Inciso g.

"Fomentar con prioridad la vivienda popular
y sistemas de financiamiento adecuado".

ARTICULO 119, Inciso j.

"Dar ayuda técnica y económica al campesino
y al artesano".

Con todo lo anterior se alcanzó el objetivo
principal del seminario.

La primera experiencia de crédito con fondo
garantía de mora que HOGAR Y DESARROLLO inició con
Banco de los Trabajadores y que tiene el efecto mul-
tiplicador de 2 a 1, ha sido un éxito, puesto que se
colocó el 90% de la línea de crédito de Q.
0,000.00 para adquirientes de casas de bajo costo -

que la Institución produce en tanto que el fondo de garantía situado por HOGAR Y DESARROLLO (Q.50,000.00) permanece inalterable lo cual revela que la cartera generada es sana. Sobre esta base el Banco de los Trabajadores amplió la línea de crédito de HOGAR Y DESARROLLO a Q.200,000.00 con el mismo fondo de garantía, con lo cual el efecto multiplicador se eleva a 4 x 1, que viene a ser un positivo avance en materia financiera. Asimismo el Banco de la Construcción y el Crédito Hipotecario Nacional sostienen negociaciones con HOGAR Y DESARROLLO para crear nuevos fondos de garantía para financiar proyectos de micro-empresas, empresas asociativas y vivienda popular.

HOGAR Y DESARROLLO considera haber hecho un significativo aporte al movimiento del tercer sector - del país -ONG'S y cooperativas- al iniciar el sistema privado de crédito con fondo de garantía para financiar proyectos de desarrollo popular y haber organizado el primer seminario sobre dichos sistemas.

El Consejo Directivo y el personal de HOGAR Y DESARROLLO presenta sus reconocimientos a las colaboraciones servidas por los expertos extranjeros y nacionales y por instituciones de desarrollo nacionales e internacionales que hicieron posible la realización del evento.

Merece nuestro especial reconocimiento el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), por su decidida voluntad de patrocinar la publicación de este volumen.

En la situación de crisis que atraviesa nuestro país realza más el trabajo realizado bajo el lema: EN MEDIO DE UN MUNDO QUE DESTRUYE, UNA INSTITUCION QUE ANHELA CONSTRUIR: "HOGAR Y DESARROLLO"

APENDICE

EVALUACION DEL SEMINARIO

UESTA a los Participantes

¿La invitación para el Seminario fue recibida a tiempo?

86% participantes positivo.
14% participantes negativo

¿Recibió información suficiente acerca de los ob
jetivos del evento?

61% participantes positivamente.
36% participantes negativamente.
3% abstenciones.

¿Cree que debería haber venido otra persona de su organización en vez de usted?

14% participantes positivamente
83% participantes negativamente
3% abstenciones

¿Cómo califica el contenido temático en conjunto desarrollado?

Excelente 11% participantes
Buena 86% participantes
Insatisfactorio 3%.

De 1 a 5 califique la contribución de las siguien
tes tareas para el objetivo final:

5.1 Diagnóstico

5.2 Elaboración marco teórico y operativo

5.3 Acuerdos preliminares

Se tabuló un promedio de calificación de 3.8 puntos.

6. En qué grado contribuyeron o afectaron los resultados del Seminario los factores siguientes:

6.1 Ponencias: El 100% de participantes respondieron que ésta contribuyó.

6.2 Comentaristas: El 100% de participantes respondieron que ésta contribuyó.

6.3 Metodología: El 86% de participantes respondieron que ésta contribuyó y el 14% respondió que afectó.

6.4 Relatoría: El 97% de participantes respondieron que ésta contribuyó y el 3% no respondió.

6.5 Trabajos en Grupos: El 100% de participantes respondieron que esto contribuyó.

6.6 Técnica de Rejas: El 75% de participantes respondieron que contribuyó, el 7% que afectó y el 18% no respondió.

6.7 Cumplimiento de horarios: El 50% de participantes respondieron que contribuyó y el otro 50% que afectó.

6.8 Trabajo de Coordinadores: El 97% de participantes respondieron que contribuyó y el 3% no respondió.

6.9 Trabajo de Secretaría: El 97% de participantes respondieron que contribuyó y el 3% que afectó.

6.10 Facilidades físicas (local): El 97% de participantes respondieron que contribuyó y el 3% que afectó.

7. ¿El Seminario correspondió a lo por ustedes esperado?

79% participantes positivamente.

21% participantes negativamente.

8. ¿Cómo califica su propio aprovechamiento práctico del Seminario?

Excelente 11%

Bueno 89%

9. ¿Cómo califica la preparación del Seminario?

Excelente 25%

Buena 75%

10. ¿Cómo califica la dirección y la moderación del Seminario?

Excelente 25%

Buena 75%

11. ¿En cuanto a la utilidad, cómo considera el Seminario?

Para las actividades de su organización:

Muy útil 36%

Util 57%

Poco útil 7%

Para su beneficio personal:

Muy útil 54%

Util 40%

Poco útil 3%

Sin respuesta 3%

12. ¿Cuál debería ser el próximo paso para no perder el producto/seguimiento del evento?

Que se mantenga un canal de comunicación, entre las instituciones participantes al Seminario para: conocer más a fondo "Créditos con fondo de Garantía de Mora".

Conocer el avance del producto del Seminario; resolución de la Asamblea Nacional - Constituyente.

Crear un mecanismo organizativo entre los participantes al Seminario (instituciones) para aunar esfuerzos y llegar a una aplicación efectiva del C. F. G. M. en beneficio

del desarrollo del país, es decir, operativizando las recomendaciones del Seminario taller, y

Realizar otro seminario u otro tipo de evento que permita tratar el tema principal con mayor profundidad; involucrar más instituciones de desarrollo del Sector Público; dar a conocer y evaluar los resultados que pueden obtenerse.

2 ESTRUCTURA DEL SEMINARIO

2.1 LISTA DE PARTICIPANTES

residente Honorario

Nombre: Ibarra Rodríguez, Valerio
 Profesión: Abogado y Notario
 Institución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
 Dirección: Vía 1, 1-72, zona 4, Ed. Vecesa, III nivel
 Tels. 65395 - 313779
 Dirección personal: 14 av. 3-43, zona 14
 Tel. 372102

residente Ejecutivo

Nombre: Martínez Ferraté, Rodolfo
 Profesión: Ingeniero Agrónomo
 Institución a que pertenece: IICA

Dirección: Apto. 55, Coronado 2200,
Costa Rica
Tel. 29022

Dirección
Personal: Apto. 42, Coronado 2200,
Costa Rica
Tel. 290612

Coordinador General

Nombre: Cumes Samayoa, Hildebran
do
Profesión: Sociólogo
Institución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
Dirección: Vía 1, 1-72, zona 4,
Edificio Veces, III nivel
Tels. 65395 - 313779
Dirección
Personal: Arco 3, No. 6, zona 5
Jardines de la Asunción
Tel. 500745

ositores Extranjeros

- bre:** Von Stockhausen, Joachim
fesión: Economista
titución a que pertenece: Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional -DSE-
ección: 3510 Hann, Munden, Hueslenbergweg 38, Alemania Occidental
 Tel. 05541171955
ección Personal: 3510 Hann, Munden, Hueslenbergweg 38, Alemania Occidental
 Tel. 05541171955
- bre:** Caviades Hoyos, Ignacio
fesión: Economista
titución a que pertenece: SERVIVIENDA
ección: Calle 48 No. 14-61, Apto. Aéreo 51681, Bogotá, Col.
 Tel. 2451659 - 2850973
ección Personal: Calle 64, No. 4-65, Apto. Aéreo 302, Bogotá, Colombia
- bre:** Abreu, Rafael
fesión: Licenciado en Ciencias Sociales
titución a que pertenece: Fundación Dominicana de Desarrollo -FDD-
ección: Calle Mercedes No. 4, Sto. Domingo
 Tel. 688-8101
ección Personal: Benigno F. de Rojas, 310, Apto. 302, Ciudad Universitaria, Santo Domingo, República Dominicana
 Tel. 533-2059

Nombre: Vásquez Jiménez, Francisco
Profesión: Ingeniero Industrial
Institución a que pertenece: Fondo de Inversiones para el Desarrollo Económico -FIDE-, Banco Central
Dirección: Banco Central de la República Dominicana, Calle Pedro H. Ureña
 Tel. 689-7121
Dirección Personal: Kilómetro 9, Av. Independencia, Urb. Marfa Josefina No. 49, Tel. 532-4329

Nombre: Breuer, Bernd
Profesión: Economista
Institución a que pertenece: Fundación Alemana para el Desarrollo Industrial -DSE-
Dirección: Reihewerder D-100, Berlin 27 República Federal de Alemania
 Tel. (030) 4307-1
Dirección Personal: Strasse 30 No. 9 D-100, Berlin 28, Tel. (030) 402 8804

Expositores Nacionales

Nombre: García Randich, Lehovigildo
Profesión: Administrador de Empresas
Institución a que pertenece: Banco de los Trabajadores
Dirección: 8a. avenida 9-41, zona 1
 Tel. 24341
Dirección Personal: Arco 5-6, No. 18, zona 5, Jardines de la Asunción
 Tel. 500809

Nombre: González Juárez, Oscar Mauricio
Profesión: Auditor y Contador Público
Institución a que pertenece: Hogar y Desarrollo

Acción: Vfa 1, 1-72, zona 4, Edif.
 Vecesa, III Nivel
 Tels. 65395 - 313779
Acción Personal: 6a. av. 13-23, zona 11
 Tel. 480679

ator

Nombre: García, William
Profesión: Contador Público y Auditor
Institución a que pertenece: Superintendencia de Bancos
Acción: 7a. avenida 22-01, zona 1
 Tel. 534243
Acción Personal: 14 Av. "B" 4-18, zona 7
 Nueva Monserrat, Tel. 923715

ipo Técnico

Nombre: Puerta, Ricardo
Profesión: Sociólogo
Institución a que pertenece: Consultor independiente
Acción: Apto. 1286, Tegucigalpa, Hon-
 duras, Tel. 325497
Acción Personal: Calle Falso Pimiento No. 5,
 Lomas del Guijamo, Tegucigal-
 pa, Honduras
 Tel. 321706

Nombre: Aldana, José Luis
Profesión: Trabajador Social
Institución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
Acción: Vfa 1, 1-72, zona 4, Edif.
 Vecesa, III Nivel
 Tels. 65395 - 313779
Acción Personal: 9a. avenida 3-49, zona 4

Nombre: Rodas Oliva, Gustavo Adolfo

Profesión: Perito Contador
 Institución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
 Dirección: Vfa 1, 1-72, zona 4, Edif.
 Vecessa, III Nivel
 Tels. 65395 - 313779
 Dirección Personal: 12 calle 5-12, zona 19, San
 Francisco II
 Tel. 922746

Nombre: Lucas Paniagua, Max Eduardo
 Profesión: Lic. en Ciencias de la Co-
 municación Humana y Ciencias
 Sociales
 Institución a que pertenece: Asindes
 Dirección: 12 calle 2-04, zona 9, Edif.
 Plaza del Sol, Of. 317
 Tel. 313247
 Dirección Personal: Apartado Postal 105 A

Nombre: Gálvez Sandoval, Lesbia
 Profesión: Trabajadora Social
 Institución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
 Dirección: Vfa 1, 1-72, zona 4, Edif.
 Vecesa, III Nivel
 Tels. 65395 - 313779
 Dirección Personal: 31 avenida 29-33, zona 5
 Tel. 313071

Nombre: Herrera Muñoz, Juan Francisco
 Profesión: Maestro y Ciencias Jurídicas
 Institución a que pertenece: Central de Estudios Cooperativos
 Dirección: Apto. Postal 58, Chimaltenango
 Tels. 0-391343 - 0391254
 Dirección Personal: 31 av. "B", 14-53, zona 7
 Ciudad de Plata II
 Tel. 914579

retarfa

- bre:** Yax Morales, Josefa Albertina
ofesión: Secretaria Bilingüe
stitución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
rección: Vfa 1, 1-72, zona 4, Edif. Vecesa, III Nivel
 Tels. 65395 - 313779
rección Personal: 14 calle 9-65, zona 7, Colonia Castillo Lara
 Tel. 718879
- bre:** Ramirez Monroy, Rosa América
ofesión: Secretaria Comercial
stitución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
rección: Vfa 1, 1-72, zona 4, Edif. Vecesa, III Nivel
 Tels. 65395 - 313779
rección Personal: 33 avenida 11-82-0, zona 21
 Col. Justo Rufino Barrios
- bre:** Leiva Catalán, Silvia (de)
ofesión: Secretaria Bilingüe
stitución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
rección: Vfa 1, 1-72, zona 4, Edif. Vecesa, III Nivel
 Tels. 65395 - 313779
rección Personal: 10 av. "B", 4-15, zona 7
 Nueva Monserrat, Tel. 925543
- bre:** Pérez Gregorio, Sandra A.
ofesión: Secretaria Bilingüe
stitución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
rección: Vfa 1, 1-72, zona 4, Edif. Vecesa, III Nivel
 Tels. 65395 - 313779

Dirección Personal: Sector 4, Manzana "B", Lote No. 3, Colonia Berlín, zona 1 de Mixco

Equipo de Apoyo

Nombre: Herrera Arriola, Francisco Roderico
Profesión: Promotor Social
Institución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
Dirección: Vía 1, 1-72, zona 4, Edif. Vecesa, III Nivel
Tel. 65395 - 313779
Dirección Personal: 13 avenida 16-47, zona 12
Tel. 481763

Nombre: Lainfiesta Batres, Guillermo
Profesión: Administrador
Institución a que pertenece: Hogar y Desarrollo
Dirección: Vía 1, 1-72, zona 4, Edif. Vecesa, III Nivel
Tel. 65395 - 313779
Dirección Personal: 11 avenida 28-59, zona 5
Tel. 315611

ALIANZA PARA EL DESARROLLO
3a. calle 7-28, zona 10, Guatemala
Teléfono: 67775

Nombre: Azpurú Coronado, Dinora del Rosario
Profesión: Licenciada en Ciencias Políticas
Dirección: 20 avenida 3-10, zona 10, Tel. 63407

BANCO DE GUATEMALA
7a. avenida 22-01, zona 1, Guatemala
Teléfono: 534053

bre: Roque Cruz, Víctor Manuel
 fesión: Economista
 ección: 17 avenida "A" 6-63, zona 1, Tel. 690140

CO DE LOS TRABAJADORES
 avenida 9-41, zona 1, Guatemala
 s. 24341 ó 514748

bre: Prera Ventura, Carolina (de)
 fesión: Contadora Pública y Auditora
 ección: 47 calle 1-44, zona 12, Monte María I

bre: Marinelly Colom, Dante
 fesión: Abogado y Notario
 ección: 12 calle "A" 3-69, zona 1, Tels. 299888-
 531870

TRAL DISTRIBUIDORA
 avenida Norte Final, Finca El Zapote, zona 2, Gua-
 ala
 éfonos: 86532-86813

bre: Samayoa García, Víctor Manuel
 fesión: Vendedor
 ección: 17 avenida "C" 10-15, Apto. 7, zona 21, Co-
 lonia Venezuela, Tel. 755426

PERATIVA ASOCENDIST
 TRAL DISTRIBUIDORA
 avenida Norte Final, Finca El Zapote, zona 2, Gua-
 ala
 éfonos: 86532 - 86813

bre: Villatoro Tang, Hugo Alberto
 fesión: Supervisor VTR
 ección: 3a. calle 7-63, zona 2, Tel. 83414

COOPERATIVA CCNE-BANTRAB

13 calle 4-27, Amatitlán, Colonia Villa Fernanda

Nombre: Becerra, José Rodolfo
 Profesión: Perito Contador
 Dirección: 8a. calle 12-55, zona 11, Roosevelt
 Teléfono 713266

Nombre: Figueroa Guerra, Edgar Alfredo
 Profesión: Bachiller - Cooperativista
 Dirección: 13 calle 4-27, Amatitlán
 Villa Fernanda

COOPERATIVA GUAYACAN, R. L.

Guastatoya, El Progreso

Teléfonos: 34138 - 341592

Nombre: Recinos Chigbela, Mario René
 Profesión: Perito Contador
 Dirección: Barrio La Democracia, Guastatoya, El Progreso

COOPERATIVA "1° DE SEPTIEMBRE, R. L."

Mazatenango, Suchitepéquez

Teléfono: 720 204

Nombre: Castellanos González, Roberto
 Profesión: Profesor de Enseñanza Media
 Dirección: 10a. calle 3-31, Colonia San Andrés, Maza-
 tenango, Suchitepéquez
 Teléfono: 720 704

COOPERATIVA LA INMACULADA CONCEPCION, R. L.

Ciudad de Huehuetenango

Teléfono: 064-1317

Nombre: Aguilar Burgos, José Humberto
 Profesión: Maestro de Educación Primaria
 Dirección: 2a. avenida 1-14, zona 3, Huehuetenango

OPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "LUZ Y FUERZA"

Empresa Eléctrica de Guatemala, S. A.

1. avenida 8-14, zona 1, Guatemala

Teléfono: 81271

Nombre: Arévalo Roca, Gustavo Adolfo

Profesión: Programador de Computadoras

Dirección: 8a. calle 7-44, Apto. 2, Edificio Ivone, zona 1. Teléfono: 26366

CREDITO HIPOTECARIO NACIONAL

1. avenida 22-77, zona 1, Guatemala

Teléfonos: 82041-9

Nombre: Mazariegos Rodas, Angel Herlindo

Profesión: Contador Público y Auditor

Dirección: 8a. calle "A" 8-54, zona 2

Nombre: Morales Morales, Rubén Antonio

Profesión: Contador Público y Auditor

Dirección: 13 avenida "A" 10-82, zona 18, Residenciales Atlántida II

Teléfono: 561584

ESAFIO MISIONERO LATINOAMERICANO

Avd. Liberación 4-77, zona 9, Guatemala

Teléfono: 62521

Nombre: Sandoval Pinto, Martha Elena

Profesión: Contadora

Dirección: 23 calle 15-54, zona 13

Teléfono: 66144

ECONOMERQ

2a. calle 1-07, zona 2, Chimaltenango

Apto. Postal 22

Nombre: Sajvin Cojti, Custodio
 Profesión: Agricultor
 Dirección: Aldea Xejavi, Tecpán, Guatemala

FEDECOCAGUA

2a. avenida 31-59, zona 5, Guatemala
 Teléfonos: 312539 - 312002

Nombre: Ceballos Mogollón, Rosa del Carmen (de)
 Profesión: Técnico en Administración de Empresas, Cooperativas y Perito Contador
 Dirección: 4a. calle 8-22, Amatitlán

Nombre: Pacay, Rubén Darío
 Profesión: Perito Contador
 Dirección: 2a. calle "B" 11-15, zona 1, Cobán, Alta Verapaz

Nombre: Pellecer Robles, José Carlos
 Profesión: Agrónomo
 Dirección: 31 calle 13-39, zona 12, Guatemala
 Teléfono: 760475

Nombre: López Díaz, Juan
 Profesión: Agricultor
 Dirección: 6a. calle 5-40, zona 7, Nueva Monserrat

FENACOAC

5a. calle 0-55, zona 9, Guatemala
 Teléfonos: 61520 y 64 946

Nombre: Cifuentes Cifuentes, Síncrito Natanael
 Profesión: Licenciado en Administración de Empresas
 Dirección: 10a. avenida "A" 7-60, zona 7, Colonia Nueva Monserrat
 Teléfono: 925 862

Nombre: Ronquillo, Víctor Antonio
 Profesión: Técnico en Administración de Empresas
 Dirección: 5a. calle 0-55, zona 9

NDACED

. avenida "A" 7-75, zona 10, Guatemala
 teléfonos: 314631 - 62173

Nombre: Nitsch Enríquez, Jacobo Alfredo
 Profesión: Licenciado en Desarrollo Rural
 Dirección: Avenida Simeón Cañas, 8-25, zona 2
 Teléfono: 24039

DECOVERA, R. L.

Finca Nacional "Chimax", Cobán, Alta Verapaz
 Teléfono: 0511-035

Nombre: Ramírez Ortiz, Gustavo Adolfo
 Profesión: Perito Agrónomo
 Dirección: Barrio "El Paraíso", Teculután, Zacapa

STER PARENTS PLAN

calle 1-23, zona 9, Guatemala
 Teléfono: 63663

Nombre: Castillo Ventura, María del Rosario
 Profesión: Economista infieri
 Dirección: 8a. avenida 7-77, zona 7, Colonia Nueva
 Monserrat
 Teléfono: 923530

Nombre: Haro Argueta, Julián
 Profesión: Jefe de Programas

Nombre: Imery Ovando, César Eduardo
 Profesión: Profesor
 Dirección: Bo. El Porvenir, Guastatoya, El Progreso
 Tel. 0341273

HOGAR Y DESARROLLO

Vfa 1, 1-72, zona 4

Edificio Vecesa, III Nivel, Guatemala

Teléfonos: 65395 - 313779

Nombre: Celada Corzo, Enrique

Profesión: Contador

Dirección: 13 avenida "A" 2-49, zona 2

Teléfono: 51323

Nombre: García Alonso, Jorge Mario

Profesión: Bachiller

Dirección: 21 avenida 13-24, zona 7

Teléfono: 717136

Nombre: Hernández Ibarra, Ricardo Augusto

Profesión: Contador

Dirección: 27 avenida 9-46, zona 7, Kaminal Juyú I

Teléfono: 41590

INACOP

13 calle 5-16, zona 1, Guatemala

Teléfono: 537511

Nombre: García, José Francisco

Profesión: Maestro de Educación Primaria Urbana

Dirección: 3a. avenida Norte No. 4-08, San Lucas
Sacatepéquez

Nombre: Sosa Salguero, Byron Enrique

Profesión: Bachiller en Ciencias y Letras

Dirección: 10a. avenida 1-22, zona 1

Teléfono: 26421

INSTITUTO CENTROAMERICANO DE INVESTIGACION Y TECNOLOGIA INDUSTRIAL -ICAITI-

Avenida Reforma 4-47, zona 10, Tel. 310631

ore: Rosales Amado, Byron Alberto
 fesión: Ingeniero Mecánico Industrial
 ección: 5a. calle 32-58, zona 11, Utatlán II

ITUTO DE FOMENTO DE HIPOTECAS ASEGURADAS -F.H.A.-
 avenida 0-60, zona 4, Torre Profesional II, Guat.
 éfono: 516555

ore: Sierra Conedera, Carlos Humberto
 fesión: Economista
 ección: 21 calle 12-42, zona 11
 éfono: 480721

ICIPACION PERSONAL

ore: Novales Aguirre, Alfonso
 fesión: Abogado y Notario
 ección: 5a. avenida 10-66, zona 1, Oficina 201
 éfonos: 23013 y 535642
 aja en: 5a. avenida 10-66, zona 1, Oficina 201
 éfonos: 23013 y 535642

JOSE LA VICTORIA, S. A.
 calle 6-38, zona 9, Guatemala
 éfono: 61633

ore: García Rivera, Víctor Manuel
 fesión: Auditor inferi
 ección: 18 calle 2-01, zona 19, San Francisco I
 éfono: 913682

ERINTENDENCIA DE BANCOS
 calle, zona 1, Edificio Banco de Guatemala
 éfonos: 534243-534285

ore: Carin Pérez, José Antonio
 fesión: Contador Público y Auditor
 ección: 29 calle 5-41, zona 3, Tel. 716111

Nombre: Figuero Villate, Ricardo Petronio
Profesión: Licenciado en Administración de Empresas
Dirección: 18 calle 5-58, zona 11, Colonia Mariscal
Teléfono: 480073

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA -USAC-
Ciudad Universitaria, zona 12, Guatemala
Teléfonos: 760790 al 760794

Nombre: Soto Echeverría, María Elena
Profesión: Trabajadora Social
Teléfono: 690552

UNION PROGRESISTA AMATITLANECA
2a. avenida 3-71, Amatitlán, Guatemala
Teléfono: 033-0473

Nombre: Godoy Díaz, Felipe de Jesús
Profesión: Perito Contador
Dirección: 2a. calle, lote 188, Lotificación Lupita
Amatitlán

VISION MUNDIAL
7a. avenida 7-73, zona 9, Guatemala
Teléfono: 320188

Nombre: Mayorga Cruz, Francisco Javier
Profesión: Ingeniero Civil
Dirección: 6a. avenida "A" 40-87, zona 8, Apto. 2
Teléfono: 714608

2 ESTRUCTURA

Presidente Honorario

Dr. Valerio Ibarra Rodríguez

Presidente Ejecutivo

Dr. Rodolfo Martínez Ferraté

Coordinador General

Dr. Hildebrando Cumes Samayoa

Expositores Extranjeros

Dr. Joachim Von Stochhausen
Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional

Dr. Ignacio Caviades Hoyos
Fundación Servivienda de Colombia

Dr. Rafael Abreu
Fundación Dominicana de Desarrollo

Dr. Francisco Vásquez
Banco Central FIDE, República Dominicana

Expositores Nacionales

Dr. Lehovigildo García Randich
Presidente del Banco de los Trabajadores

Dr. Oscar Mauricio González
Vice-presidente de HODE

Lic. Rubén Enrique Molina
Banco de la Construcción

Lic. Guillermo Castillo
Superintendencia de Bancos

Lic. Julio Castellanos
Crédito Hipotecario Nacional

Lic. Rodolfo Orozco
Confederación de Federaciones Cooperativas

Lic. Raymundo Rodríguez
Miembro Honorario de HODE

Comentaristas

Lic. René de León Escribano
Banco del Quetzal, S. A.

Lic. Angel Mazariegos Rodas
Crédito Hipotecario Nacional

Lic. Carlos Sierra Conedera
F. H. A.

Lic. Enrique Celada Corzo
Asesor Financiero de HODE

Relator

Lic. William García
Superintendencia de Bancos

Colaboradores

Sr. Max Lucas - ASINDES

r. Francisco Herrera - CENDEC

eriodista Telma Alvarado de Muralles
 uplemento Diseño y Construcción, Diario El Gráfico

eriodista Juan Iriarte
 uplemento Diseño y Construcción, Diario El Gráfico

eriodista Jorge López Selva
 iario El Gráfico

eriodista Oscar Clemente Marroquín
 iario La Hora

eriodista Gonzalo Asturias
 ele Prensa

eriodista Alberto Flores
 ele Prensa

r. Luis Rolando Torres
 undación de Niños Cristianos

r. José Luis Monzón
 irabación Video Tape

anco de los Trabajadores

ICA de Costa Rica

diario de Centro América

rensa Libre

patrocinadores

undación Alemana para el Desarrollo Internacional -DSE-

Private Agencies Collaboration Together -PACT-

Hogar y Desarrollo -HODE-

Copatrocinadores

Asociación de Instituciones de Desarrollo -ASINDES-

Instituto Nacional de Cooperativas -INACOP-

Confederación de Federaciones Cooperativas -CONFECOOP-

Equipo Técnico

Lesvia Gálvez - HODE

Ricardo Puerta

José Luis Aldana - HODE

Gustavo Rodas - HODE

Secretaría

Josefa Albertina Yax Morales - HODE

Rosa América Ramírez - HODE

Silvia de Catalán - HODE

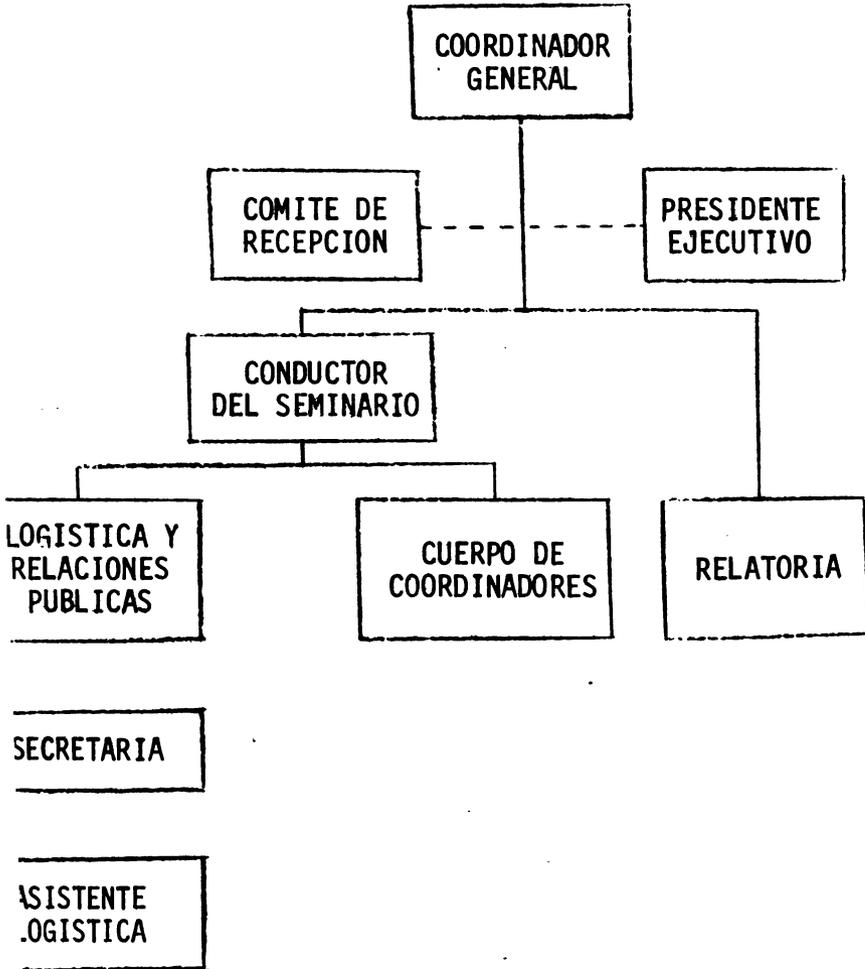
Angélica Pérez - HODE

Equipo de Apoyo

Guillermo Lainfiesta - HODE

Francisco Herrera - HODE

3 ORGANIGRAMA Y FUNCIONES DE EQUIPO

ORGANIGRAMA

Funciones

1. Coordinador General

Traza la política y lineamientos generales para el desarrollo del Seminario.

Coordina con el equipo técnico todas las acciones técnicas previas al evento. Forma parte del Comité de Recepción. Informador oficial de la prensa; coordina con el Relator-Redactor General.

2. Conductor del Seminario

Elaboración de la planificación previa, responsable de la metodología y mecánica aplicada en el Seminario, conductor de la dinámica del mismo, responsable directo de la orientación del equipo técnico.

3. Presidente Ejecutivo

Coordinar con el equipo técnico y Coordinador General los diferentes pasos del desarrollo del Seminario; organizar y presidir el acto inaugural, presentar a los diferentes conferencistas previo a sus intervenciones, asesorar la elaboración y planteamientos a los participantes en los círculos de trabajo. Organizar y presidir la Asamblea Plenaria Final. Coordinar con el Relator General.

4. Presidente Honorario

Forma parte del Comité de Recepción para atender conferencistas extranjeros, invitados especiales al acto protocolario de inauguración y a la Asamblea Plenaria Final.

Responsable de Apoyo Logístico

Coordinar con el Director General los lineamientos políticos y técnicos para el desarrollo del Seminario.

Promover los recursos necesarios para que el Seminario alcance sus objetivos.

Supervisar al Cuerpo de Secretaría y Asistencia Logística. Coordinar con el resto del equipo humano.

Recursos: humanos, técnicos, institucionales, - equipo y papelería, materiales y económicos. Responsable de las relaciones públicas.

Coordinadores

Coordinar los grupos de trabajo; recoger el trabajo producido por el mismo; guía y atención del grupo de los aspectos metodológicos; reuniones de equipo para evaluar, chequear y llevar control de los grupos; coordinar todas las acciones con el conductor del Seminario.

Relator - Redactor

Responsable de recopilar toda la documentación del Seminario, tanto de exposiciones como de grupos de trabajo y comentaristas, ponencias y conclusiones finales. Redactar el documento final para su impresión. Coordinar con el Coordinador General y Equipo Técnico.

8. Cuerpo de Secretaria

Inscripción de participantes, preparación y reparto de materiales, mecanografiar todo el trabajo producido en el Seminario, información telefónica, coordinar con el responsable de apoyo logístico. Control de café, refacciones y almuerzos. Atención y orientación a extranjeros, cambios, pasajes, etc.

9. Asistente Logístico

Reproducción de materiales producidos en el Seminario, apoyo de secretaria en control y archivo de materiales, atención de repuestos para mantenimiento de equipos y asistir en tareas necesarias al Coordinador de Logística.

2.4 PROGRAMA DE ACTIVIDADES GENERALES

	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES
Mañana 8:00 - 10:00 Receso 10-10:30 10:30- 13:00 Almuerzo/ Descanso	Inscripción Inauguración Mecanismos del Fondo de Garantía Evaluación crítica del funcionamiento	Análisis de casos Colombia República Domi- Guatemala.	Trabajo en grupos Elaboración de con- clusiones. Principios Recomendaciones a la Constituyen- te
Tarde 14:00 - 16:00 Receso 16:00 - 16:30 16:30 - 18:30	Trabajos en grupos sobre diagnósticos para establecer FG	Trabajos en grupos Elaboración de mar- co teórico y opera- tivo de .F.G.	Asamblea Plenaria: Discusión y aproba- ción de conclusio- nes Evaluación Entrega del docu- mento al Presiden- te de la Constitu- yente.

7.2.4 PROGRAMA DE ACTIVIDADES GENERALES

cont....

DEL 6 AL 8 DE NOVIEMBRE

	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES
<p>Noche 20:00</p>	<p>Grupos de interés <ul style="list-style-type: none"> • ONG'S • Cooperativa </p>	<p>Grupos de interés <ul style="list-style-type: none"> • ONG'S • Cooperativa <p>Comisión realimentadora sobre documento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Declaración de principios • Recomendaciones a la Constituyente. </p>	<p>C L A U S U R A</p>

Programa del Martes 6 de noviembre de 1984

8:30 a 9:00	Inscripción
9:00 a 10:00	Inauguración
10:00 a 10:30	Café
10:30 a 11:00	Mecánica del evento
	Auto presentación
11:00 a 11:30	Lectura documento
11:30 a 12:30	a. Ponente 1 b. Comentarista c. Ponente 2 d. Comentarista
12:30 a 13:00	Preguntas / Respuestas
13:00 a 14:00	Almuerzo
14:30 a 18:00	Trabajos grupos
0.45	Diagnóstico Básico
1.00	Rotación informativa
0.40	Realimentación / Ajuste
0.20	Diagnóstico
0.15	Café

* Entrega documento al Relator General.

Programa del Miércoles 7 de noviembre de 1984

8:00 a 10:00 - Experiencias con Fondos de Garantía Fuera de Guatemala

<u>Caso</u>	<u>Comentarista</u>
República Dominicana	Enrique Celada
1. Programa para el desarrollo y fomento de la Pequeña Industria Francisco Vásquez	
2. Apuntes sobre la Constitución de Garantías en Programas de Desarrollo Rafael Abreu	Rodolfo Martínez Ferraté
3. Colombia Servivienda Ignacio Caviedes Hoyos	Mauricio González

10:00 a 10:30 - Receso - refrigerio

Experiencia Fondo de Garantía - Guatemala

Lehovigildo García Rán dich	Expositor
Carlos Sierra y Angel Mazariegos	Comentaristas

1:30 - Almuerzo

"Elaboración de un Marco Teórico y Operativo sobre Fondos de Garantía"

2:30 a 4:30 - Trabajo en grupos

4:30 a 4:45 - Receso

4:45 a 7:00 - Trabajo en grupo

Programa del Jueves 11 de noviembre de 1984

8:00 a 10:30 - Panel "Otros Mecanismos de Utilización de Recursos"

Raymundo Rodríguez	
Oscar Mauricio González	
Rubén Enrique Molina	Panel
Guillermo Castillo	Comentarista

0:30 a 12:00 - Trabajo de grupos

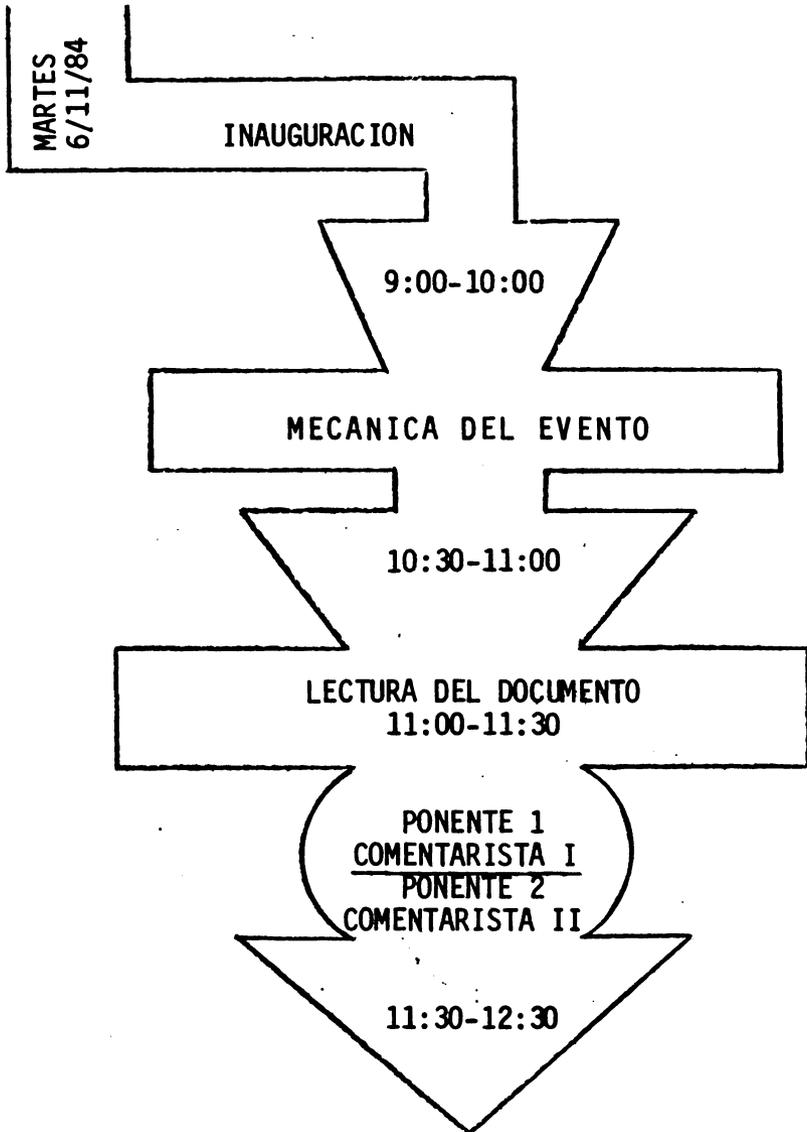
10:30 - Café

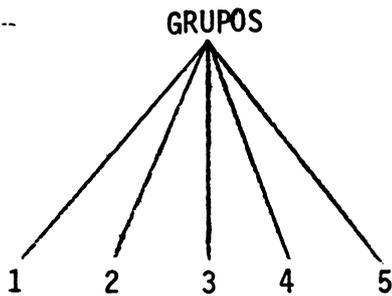
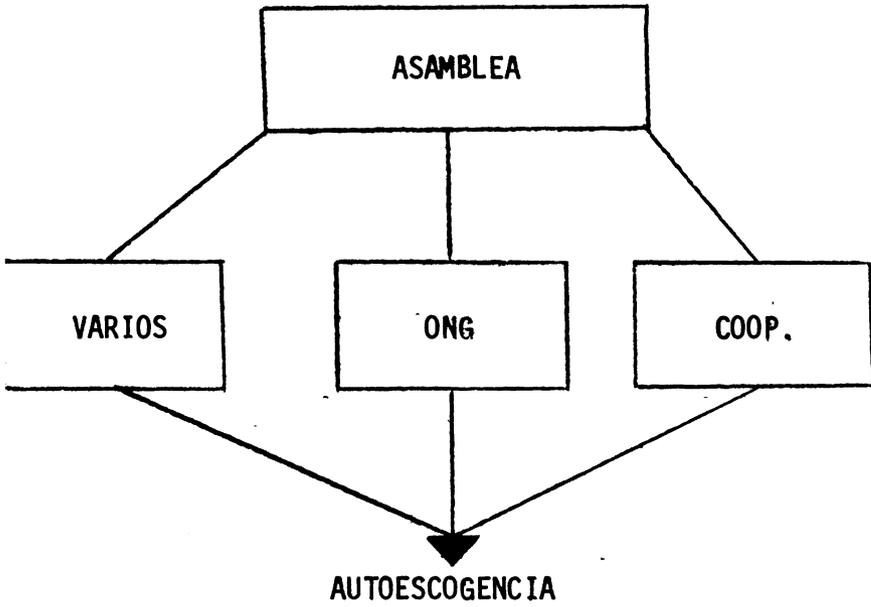
2:00 a 14:00 - Asamblea General Deliberativa

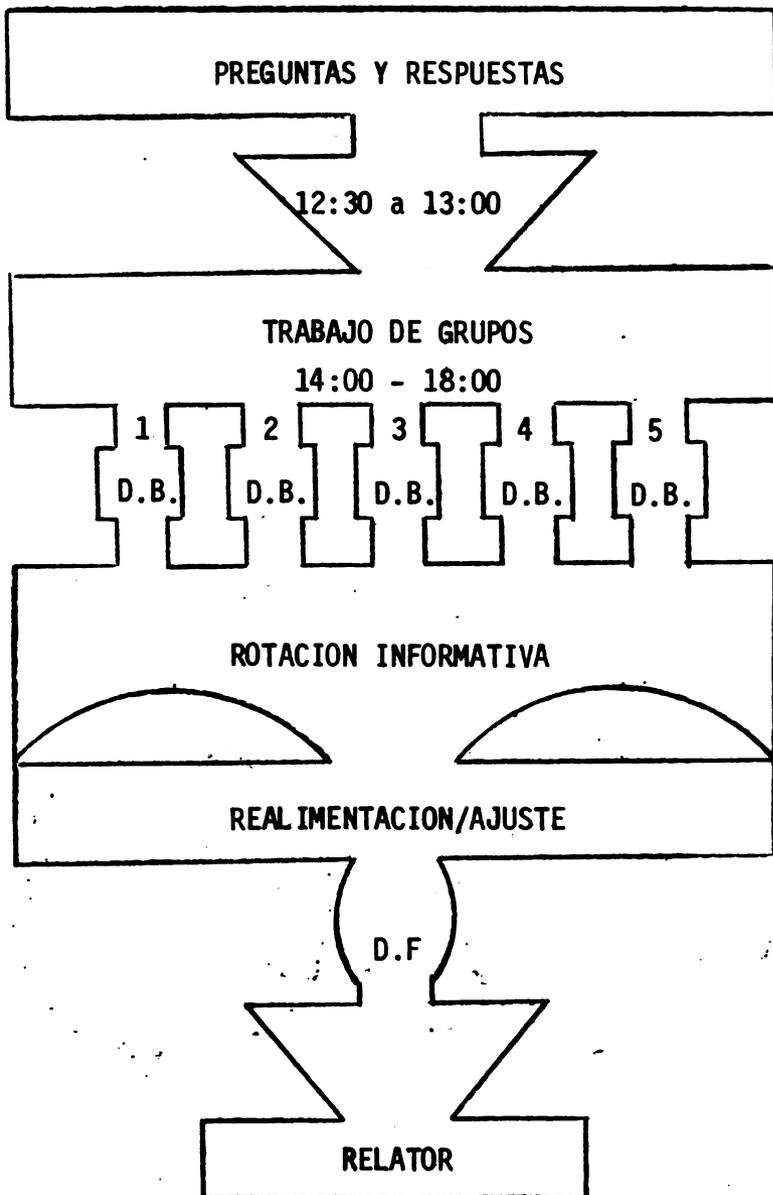
4:00 a 15:00 - Almuerzo

16:30 - Clausura.

7.2.5 INSTRUCTIVOS - DIAGRAMAS PARA LOS GRUPOS DE TRABAJO







2.6 PROGRAMA DEL ACTO DE INAUGURACION
DISCURSOS

SEMINARIO CREDITOS CON FONDO DE GARANTIA DE -
ORA Y OTROS SISTEMAS DE CREDITO PARA FINAN-
CIAR PROYECTOS DE DESARROLLO PARA EL SECTOR
INFORMAL.

DE NOVIEMBRE DE 1984

HIMNO NACIONAL

SALUDO: LIC. HILDEBRANDO CUMES S.
COORDINADOR GENERAL DEL SEMINARIO

DISCURSO: LIC. VALERIO IBARRA
PRESIDENTE DE HOGAR Y DESARROLLO

INAUGURACION DEL SEMINARIO: DR. PETER BENSCH
EXCELENTISIMO EMBAJADOR DE ALEMANIA

PRESENTACION DEL PRESIDENTE EJECUTIVO DEL
SEMINARIO: ING. RODOLFO MARTINEZ FERRATE

Palabras de Apertura del Sr. Coordinador General (Lic. Hildebrando Cumes S.)

Saludo y Nominación

Señoras y Señores:

Sean bienvenidos esta mañana al acto de inauguración del Seminario "CREDITO CON FONDO DE GARANTIA - CON MORA Y OTROS SISTEMAS PARA FINANCIAR PROYECTOS DE DESARROLLO" organizado por HOGAR Y DESARROLLO como un servicio y contribución al tesonero trabajo de las cooperativas y organismos privados que sin ánimo de lucro promueven el desarrollo social, económico y cultural de la población menos favorecida, llamada el sector informal.

El Seminario está patrocinado por la Fundación Alemana para Desarrollo Internacional, el Consorcio de Agencias Privadas de Ayuda Mutua -PACT- de Estados Unidos, Hogar y Desarrollo; copatrocinado por la Asociación de Instituciones de Desarrollo -ASINDES-, ONG'S de Guatemala, el Instituto Nacional de Cooperativas, CONFECOOP.

Participan en las exposiciones distinguidos visitantes expertos y practicantes del sistema "Fondo de Garantía" de la Fundación Dominicana de Desarrollo, del Banco Central Dominicano, de la Fundación SERVIVIENDA de Colombia, del Consejo de Fundaciones Americanas de Desarrollo -Solidarios- y de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional.

Participan como panelistas y comentaristas - connotados profesionales de la banca y empresas privadas locales de la Cámara de Finanzas, del Crédito Hipotecario Nacional y la Superintendencia de Bancos.

Presiden este solemne acto:

- El Presidente Honorario del Seminario, Lic. Valerio Ibarra Rodríguez, Presidente de HODE.
- El Excelentísimo Señor Embajador de la R. F. A., Doctor Peter Bensch.
- El Presidente Ejecutivo del Seminario, Ing. Rodolfo Martínez Ferraté, Socio Fundador de HODE.
- La Presidenta de la Asociación de Instituciones de Desarrollo, Señora Marfa Mercedes de Rossi.
- El Director del Instituto Nacional de Cooperativas, Lic. Edgar Barrios.
- El Presidente de la Junta Directiva del Banco de los Trabajadores, Lic. Lehovigildo García Randich.
- El Presidente de la Confederación de Cooperativas, Señor Efraín Ambrocio Sólís.

El Programa se va a desarrollar con el discurso del Presidente Honorario del Seminario, Lic. Valerio Ibarra Rodríguez, y a la inauguración por el Excelentísimo Señor Embajador de la R. F. A., Doctor Pete Bensch.

Discurso del Lic. Valerio Ibarra

HOGAR Y DESARROLLO ha hecho el esfuerzo de llevar a cabo este Seminario con la gran colaboración del Gobierno Alemán, del Consorcio de Agencias Privadas en colaboración mutua de U.S.A. PACT, quien ha contribuido firmemente, al igual que el Banco de los Trabajadores y con la coparticipación de ASINDES, de INACOP y de la Confederación de Cooperativas. HOGAR Y DESARRO-

LLO, es una institución como ustedes saben sin fines de lucro que fue formada por muy pocos hombres de buena voluntad que creímos en una idea y encontramos un hombre que hoy por hoy anda en el mundo entregándose a la obra social, cuyo nombre es el Padre Josse Van Der Rest, quien viniendo de la nobleza, viviendo en castillos fastuosos se despoje de esa riqueza y la ha entregado a los pobres por medio de instituciones como la nuestra, que ha sabido responderle con la honestidad y pureza, como se manejan las operaciones en un país como el nuestro, que sin importar cuáles son los problemas entre gobiernos; hemos tratado de solucionarle problemas al pueblo, y eso señores, es una labor paraestatal que contribuye al bienestar social de la gente, a la que de una u otra manera nos debemos.

Ese hombre no sabe la distinción entre campesinos, obreros, empresarios, clase alta, media y baja para él no existen las diferencias de clases y sólo ha querido ayudar a Guatemala y nosotros nos preguntamos - por qué Guatemala no puede ayudarse a sí misma; esa es la razón por la que estamos aquí señores, estamos deseosos de llevarles consuelo y alegría a aquellas personas que por su precaria posición económica y social no tienen acceso a instituciones financieras a centros educativos, y obtener un trabajo digno y decoroso; en fin queremos contribuir a dar soluciones a los enormes problemas que aquejan a nuestro país.

Los que integramos HOGAR Y DESARROLLO sin ánimo de percibir un emolumento, sacrificando días de descanso, privándose de estar con nuestras familias, hemos trabajado con el ánimo de servir a aquellas familias de menores ingresos económicos. Ello no simplemente para proporcionar casa, pues tenemos un concepto de "HOGAR" como la vivienda integral, de un todo generador para la promoción humana y se sustenta en:

Desarrollo físico, desarrollo social, desarrollo comunal, y desarrollo económico.

No nos impulsa un aprovechamiento de tipo político ni tampoco hacer un show publicitario, conocemos la problemática y las necesidades de la mayoría de los guatemaltecos, y es por esas razones que nació "HOGAR DESARROLLO", y por eso estamos presentes pues estamos convencidos que a través de estas instituciones de desarrollo y no de beneficencia, es como más estrechamente colaboramos con las instituciones del Estado y cumplimos en parte a las necesidades de nuestro pueblo, consideramos que debe haber más acercamiento entre las instituciones gubernamentales y los organismos no gubernamentales, pues éstas representan a 27 instituciones de desarrollo tanto en el campo urbano como en el rural y que trabajan con la debida autorización del Gobierno y prestan servicios de asistencia social: salud, agrícola, vivienda, pequeña empresa, mercadeo, financiamiento, y otras formas de función parastatal que contribuye al desarrollo de las familias; además, hemos logrado integrar intereses con el movimiento cooperativo que como grupos organizados también dependen al desarrollo de las familias otorgándoles similares servicios a los ya mencionados.

En este Seminario contamos con la colaboración de expertos extranjeros que han llegado a nuestro país a transmitirnos sus experiencias sobre el Fondo de Garantía, para compartir con nosotros y satisfacer intereses comunes, los connotados expertos, vienen de Alemania, Colombia y Santo Domingo, a quienes debemos agradecer su espléndido deseo de dar a conocer sus experiencias, ya que en nuestro medio si bien es cierto, se han hecho en buena medida; algunos logros, queremos que se pueda justificar el interés, ya que no es un secreto que en otras partes se hace en escalas mu-

cho mayores y ellos con su gran experiencia vienen a ilustrarnos para que nosotros a la vez adoptemos medidas sino iguales, por lo menos que nos orienten y encontremos las coyunturas adecuadas para que podamos lograr nuestros objetivos, los cuales son indudablemente lograr el desarrollo para que tengamos expectativas exclusivas de esperar donaciones y estar diciendo que hay crisis - y que no se pueden resolver los problemas cuando nosotros sabemos que hay una gran capacidad en este pueblo; por otro lado también contamos con expertos nacionales que están representados aquí, por gentil anuencia de sus entidades como son bancos privados y estatales y algunas autoridades bancarias que nos van a permitir hacer permeables las fronteras que hasta ahora han sido difíciles en nuestro medio, plantearlos en algunos de los bancos del Sistema.

Creemos que este es un buen paso que nos permitirá aportar nuestro esfuerzo interno para captar el dinero no registrado en el sistema bancario y poderlo colocar en manos de la gente con la confianza que nuestro pueblo pueda responder aquí representados, estamos seguros que vamos a lograr una coyuntura especial para alcanzar el desarrollo de nuestro propio esfuerzo, pues mientras más grandes tengamos la posibilidad de hacer vivienda popular, mientras más plazo podamos otorgar, mientras más microempresas podamos crear, más sólida será nuestra economía, pues incrementaremos el producto nacional bruto. Por todas estas razones es que hemos hecho el esfuerzo de llevar a cabo este Seminario que esperamos sea todo un éxito ya que contamos con todos los elementos: en primer lugar por el apoyo moral, técnico y financiero del Gobierno Alemán a través de la D. S. E. especialmente del amigo Breuer quien captó nuestra inquietud y la ha sabido transmitir.

En segundo lugar por la ayuda de PACT y del Banco de los Trabajadores con quienes ya hemos tenido algunas experiencias y que han contribuido al desarrollo de este Seminario, el concurso de ASINDES, que es la que reúne a todas las organizaciones no gubernamentales y del INACOP como entidad coordinadora de las Cooperativas del país.

En un aporte que estamos tratando de llevar a nuestro pueblo. Por lo que pido muy respetuosamente al excelentísimo señor Embajador de la República Federal de Alemania se sirva dar por inaugurado el Seminario.

Palabras del Señor Andreas Kuligk

Señoras y Señores:

Es para mí un honor muy especial poder inaugurar hoy y aquí, en nombre del Señor Embajador, el Seminario sobre Asuntos de Financiamiento de Programas de Construcción de Viviendas para las clases de Bajos Ingresos, que la DSE junto con la organización guatemalteca HODE llevarán a cabo desde hoy hasta el jueves 1 de noviembre. Este seminario me parece importante en dos aspectos. Primero, la temática que se tratará aquí es de suma importancia para los países de Latinoamérica, que justamente se ven afectadas por problemas de existencia y escasez de viviendas para los sectores de menos recursos especialmente debido a la mala situación de la economía actual. Considero que es una buena causa, el hecho que expertos en financiamientos e programas de viviendas se reúnan para discutir e intercambiar posibilidades, experiencias y proposiciones, llevadas a cabo en sus países y que contribuyan a solucionar este problema. Justamente la divulgación de las experiencias en los países de Latinoamérica, -

desde el cono sur hasta Centroamérica, me parece muy provechosa, en el sentido que muchas influencias, recomendaciones y estímulos pueden ser llevados a discusión para así ampliar la gama de posibilidades concretas de cómo poder mejorar la situación de viviendas de los habitantes necesitados, ya sea por su propio estímulo o a través de modelos de autoayuda. En el interés de esta variedad de posibilidades me alegro que junto a los expertos del país anfitrión Guatemala y de la República Federal de Alemania también hayan venido participantes en este Seminario de Costa Rica, Honduras, de la República Dominicana y de Colombia.

El segundo aspecto que me parece esencial mencionar es que el Seminario es el fruto de una larga cooperación entre HODE, otras organizaciones latinoamericanas y la DSE, la Fundación Federal de Alemania por la cooperación con los países en vías de desarrollo no sólo con palabras sino con trabajo concreto y resultados a la vista. En este sentido veo en la organización y realización del Seminario por parte de HODE y la DSE, una expresión más de las buenas relaciones que existen entre Guatemala y Latinoamérica en general y la República Federal de Alemania, las que yo espero se siga profundizando.

Les deseo un buen desarrollo del Seminario y espero que lleguen a soluciones concretas y proposiciones de programas en interés de aquellos que se ven obligados a vivir de una manera que todos nosotros consideramos que ya no es más aceptable.

Muchas gracias.

2.7 PROGRAMA DEL ACTO DE CLAUSURA
DISCURSOS

"CLAUSURA" (4:00 p. m.)

HIMNO NACIONAL

INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO

- INFORME DE RELATORIA

PALABRAS DEL PRESIDENTE HONORARIO

- PRESENTACION DE PROPUESTAS DE LAS
ONG'S

- PRESENTACION DE PROPUESTAS DEL MO
VIMIENTO COOPERATIVO

CLAUSURA POR EL PRESIDENTE DE LA ASAM
BLEA NACIONAL CONSTITUYENTE.

Discurso del Presidente Ejecutivo del Seminario Ingeniero Rodolfo Martínez Ferraté.

Señores Miembros de la Mesa Directiva,
Señores Expositores, y Comentaristas,
Señores Asesores de Hogar y Desarrollo,
Señores Patrocinadores del Seminario
Señores Participantes,
Señoras y Señores:

Al terminar este Seminario quiero agradecer a Hogar y Desarrollo haberme designado Presidente Ejecutivo del evento, lo que para mi es muy significativo por que después de estar 10 años fuera del país en estos días me he reintegrado a la realidad nacional.

Este acto adquiere especial relevancia con la presencia del Presidente de la Asamblea Nacional Constituyente Lic. Roberto Carpio Nicolle uno de los socios fundadores de Hogar y Desarrollo; por la presencia de las autoridades monetarias y bancarias é invitados especiales, lo cual permite que expresemos que los trabajos de este seminario son una aportación para crear los parámetros de un nuevo modelo de desarrollo más justo y más humano que puede darse alrededor de la nueva constitución de la República.

Pienso que estamos contribuyendo para salir de la crisis social, política y económica que atravesamos; esfuerzos como este seminario ayudan a construir la democracia social y política que el proceso constitucional y las futuras elecciones formalizarán.

América Central que es tres veces el tamaño de Italia y del Reino Unido donde Guatemala es el país clave para el desarrollo de la región, espera contar con el recurso internacional para lograrlo.

En este seminario nos hemos encontrado con compañeros con quienes trabajamos durante los años 50 en sembrar semillas formando grupos que se convirtieron en el robusto movimiento cooperativo y organizaciones no gubernamentales y no lucrativas que conforman un nuevo sector de economía social, un tercer sector llamado a jugar un papel importante y propio entre la economía tradicional y el sector público para dar oportunidad y bienestar a todos.

Quiero indicarles que si fué posible llegar a los resultados que tenemos, fué gracias a todos los participantes que estuvieron acá, Banqueros, Expertos Monetaristas, Cooperativas y ONG'S que hábilmente saben cómo sacar dinero de papeles; quiero agradecer al cuerpo técnico, logístico y secretarial por su valiosa colaboración.

Quiero dar reconocimientos a nuestros patrocinadores locales e internacionales y me refiero a la Fundación Alemana para el Desarrollo y a su representante Sr. Breuer, que ha financiado tres eventos - como este, como valiosa colaboración para nuestra América Latina.

Voy a entregar las recomendaciones y la - Presidencia a quien me la confió para este Seminario, al Presidente de Hogar y Desarrollo Institución que - hace 12 años solo era un sueño de tres amigos que pusieron la cantidad de Q.300.00 para fundarla, y cuyo activo hoy pasa del millón y medio, gracias a la iniciativa en grupo y de su Director Ejecutivo Hildebrando Cumes y al equipo técnico la Institución existe pujante.

Creo que el novimiento de los Organismos no Gubernamentales de servicio y de Cooperativas merecen un espacio en la nueva Constitución para que - puedan desempeñar mejor el papel que les corresponde.

Muchas Gracias.

Discurso del Lic. Valerio Ibarra (despedida).

Hemos llegado al final del Seminario de Fondo de Garantía de Mora, después de haber escuchado las grandes experiencias que sobre este tema, nos han dejado los señores Expositores extranjeros quienes vinieron de Alemania, Colombia y Santo Domingo, y con un afán de colaborar con instituciones de desarrollo como la nuestra, se entregaron de lleno en este seminario se los agradecemos enormemente, pero más se los van a agradecer aquellas familias beneficiadas cuando el Fondo de Garantía ya ande sobre ruedas en Guatemala. Quiero agradecerles también a los señores Conferencistas y Comentaristas Nacionales, quienes demostraron una calidad académica y humana al comprender el mensaje que HOGAR Y DESARROLLO quiere hacer llegar a todas las comunidades, al Señor Relator General que supo captar las exposiciones de cada uno de los Conferencistas, Comentaristas y las opiniones de los participantes, también al grupo de apoyo logístico que en todo momento estuvo presente, satisfaciendo las necesidades del Seminario con toda eficiencia, al Grupo de Secretarías que demostraron una vez más su capacidad al realizar los trabajos en el tiempo necesario y con la pulcritud que un trabajo se debe presentar. En fin quiero agradecerles a todos por la cooperación prestada y por haber llegado a un feliz término este evento, que no dudo va a contribuir al desarrollo de muchas familias, tal como lo manifesté en mi discurso inaugural, solo queremos -

una oportunidad, no estamos pidiendo nada regalado y es la de servir y como dijera el Lic. Rafael Abreu en su -exposición de ayer sobre el principio chino: "QUE NO LE REGALEMOS EL PESCADO, SINO QUE LE ENSEÑEMOS A PESCAR",- eso es lo que queremos nosotros, contribuir al desarrollo social de Guatemala, sabemos que estamos viviendo -una crisis económica, pero también sabemos que podemos resolver nuestros problemas, porque tenemos confianza -en el pueblo de Guatemala. Y mi reconocimiento muy especial por el patrocinio brindado por el Gobierno de la República Federal de Alemania, a través de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional D.S.E., el Consorcio de Agencias Privadas de Ayuda Mutua de Estados Unidos -PACT-, al copatrocinio del Banco de los Trabajadores, de la Asociación de Instituciones de Desarrollo -ASINDES-, del Instituto Nacional de Cooperativas -INACOP-, y la Confederación de Cooperativas-CONFECOOP-, porque sin esa interpretación jamás hubiera sido posible la realización de este evento que con todo éxito hoy -culmina.

Nosotros en un acto de principal democracia y con el ánimo de que todos tengan una libre expresión, queremos tener la oportunidad y el honor de que el Señor Presidente de la Asamblea Nacional Constituyente sea -quien presida este acto, para cuyo efecto ruego al Señor Presidente Ejecutivo del Seminario, se sirva entregar los informes correspondientes al Lic. Roberto Carpio Nicolle, y posteriormente que los Señores ponentes de las instituciones interesadas, tengan el honor de -hacer sus exposiciones ante el Presidente de esta mesa, que en estos momentos queda instalada.

Muchas Gracias.

Discurso de clausura del Señor Presidente de la Asamblea Nacional Constituyente: Licenciado Roberto Carpio Nicolle.

- Lic. Oscar Valerio Ibarra Rodríguez,
Presidente Honorario del Seminario,
- Ing. Rodolfo Martínez Ferraté,
Presidente Ejecutivo del Seminario,
- Lic. Mauricio González Juárez,
Vice-Presidente de Hogar y Desarrollo.

Me siento orgulloso de la invitación a clausurar este Seminario y de dirigirles la palabra porque soy parte del Movimiento Cooperativo y de los Organismos no Gubernamentales de Servicio -ONG'S- cuyas conclusiones y recomendaciones vamos a oír y recibir.

Pienso que Dios me ha colocado en una posición donde podemos impulsar el desarrollo de estos dos movimientos porque con ello desarrollamos a las mayorías de nuestra querida Guatemala.

[Presentación y entrega de las propuestas de las ONG'S del Seminario a la Asamblea Nacional Constituyente.]

[Presentación y entrega de las propuestas de la Confederación de Cooperativas de Guatemala a la Asamblea Nacional Constituyente.]

Agradezco los dos documentos que me han presentado tanto los Organismos No Gubernamentales de Servicio como el Movimiento Cooperativo.

Ambos movimientos merecen la mayor estima, y reconocimiento, creo que tendrán en mi persona y en la Junta Directiva de la Asamblea Nacional Constituyente la mejor acogida, vamos a estudiar ambos documentos

y a tratar de que lo que ustedes proponen quede plasmado en la Constitución; vamos a abrir la ventana y a abrir camino para que los movimientos crezcan, se robustezcan y lograr el desarrollo de nuestra población más necesitada en mayor profundidad y extensión, porque las experiencias y logros que ustedes han adquirido deben masificarse, lo contrario sería perder el tiempo, y los movimientos tienen una experiencia valiosa que yo he vivido en el movimiento cooperativo y en Hogar y Desarrollo. El éxito de este Seminario, distinto de otros, está en que sus conclusiones financieras son presentadas ante las autoridades monetarias y las propuestas políticas - ante la Asamblea Nacional Constituyente.

Con mis felicitaciones a Hogar y Desarrollo organizador del evento, a los participantes y patrocinadores y mis agradecimientos por los aportes entregados declaro Clausurado el Seminario.

Muchas Gracias.

7.2.8 COMENTARIOS DE PRENSA

DIARIO CENTRO AMERICA
NOV. 7 DE 1984

INAUGURAN SEMINARIO SOBRE TEMA DE LA CRISIS ECONOMICA

El señor Andreas Kuligk, Primer Secretario de la Embajada República Federal de Alemania, inauguró el Seminario promovido y organizado por HOGAR Y DESARROLLO (HODE), en representación del Dr. Peter Bensch, Embajador de la República Federal de Alemania.

El seminario tratará sobre crédito con Fondo de Garantía de Mora y otros sistemas para financiar proyectos de desarrollo, buscará soluciones posibles - a la crisis económica que afrontan los sectores cooperativistas y las instituciones privadas de desarrollo.

PRENSA LIBRE
NOV. 8 DE 1984

INAUGURARON SEMINARIO SOBRE CREDITOS CON FONDO DE GARANTIA.

El Seminario Créditos con fondo de Garantía de Mora y otros sistemas de crédito para financiar proyectos de desarrollo para el sector informal, fué inaugurado ayer por el señor Andreas Kilugk, en representación del Embajador de Alemania, durante un acto al que concurrieron miembros del cuerpo diplomático y otras personalidades.

El seminario, según se informó, buscará so-

luciones posibles a la crisis económica que afrontan - los sectores cooperativistas y las instituciones privadas de desarrollo.

El seminario está dirigido al movimiento cooperativo de Guatemala y organismos no gubernamentales de desarrollo ONG'S; el objetivo es financiero, el de instruir sobre el sistema de crédito con Fondo de Garantía y formular propuestas para la Junta Monetaria y banca privada, a fin de implementar el Sistema.

EL GRAFICO
NOV. 17 DE 1984

POR QUE LOS FONDOS DE GARANTIA SON UN INSTRUMENTO AUTOC TONO Y VALIDO PARA EL DESARROLLO DE GUATEMALA.

El seminario realizado por las ONG'S sobre el acceso a créditos bancarios por medio de los fondos de garantía persigue poner a amplios sectores sociales de Guatemala marginado hasta ahora por diferentes condiciones, de las políticas de créditos existentes en el país.

"Dentro de los mecanismos y alternativas discutidas para poner el crédito a disposición de esos sectores e incorporarlos al proceso productivo y de desarrollo, se considera que el FONDO DE GARANTIA Y EL FONDO DE GARANTIA DE MORA constituyen una alternativa viable, que al implementarlas superarán las limitaciones de la política de otorgamiento de crédito establecido por las instituciones bancarias y financieras.

El fondo estaría constituido por recursos -

financieros provenientes de instituciones nacionales, - de organismos internacionales, de personas particulares, de los propios usuarios organizados, mediante fondos de ahorro previo, o de otras fuentes que en medio sean factibles de obtener.

EL GRAFICO
NOV. 17 DE 1984

QUE ES UN FONDO DE GARANTIA?

El Licenciado Hildebrando Cumes, Director - de la Fundación HOGAR Y DESARROLLO (HODE) que promocionó el encuentro nacional de organizaciones no gubernamentales de desarrollo explicó, cuál es el marco teórico que hizo viable el fondo de garantía como un nuevo instrumento financiero.

Un fondo de garantía está constituido por recursos financieros que garantizan a las entidades bancarias el pago de los préstamos que hagan a los particulares.

El fondo de garantía es dinero y bienes que están depositados en el mismo banco que va a otorgar el préstamo, en el caso de incumplimiento en el pago del préstamo, el banco toma la parte correspondiente del Fondo de Garantía. El fondo de garantía explicó el Licenciado Cumes, hace que los integrantes de los sectores informales o no tradicionales, puedan ser considerados como sujetos de crédito por parte de las entidades financieras.

Un fondo se constituye con el capital propio de las organizaciones que quieran constituirlo. Así

mismo el fondo se forma mediante préstamos que se obtengan de otras instituciones para formar éstos fondos en los bancos del sistema.

EL GRAFICO
NOV. 10 DE 1984

EL PRIMER FONDO DE GARANTIA YA FUNCIONA.

El primer fondo de garantía ya existe y fué establecido por la Fundación HOGAR Y DESARROLLO, en el Banco de los Trabajadores. El fondo fué creado por medio de una aportación del BID a esta Fundación por Q.250,000.00 para vivienda.

Al depositar este fondo, informó el Presidente del Banco de los Trabajadores García Randich, - los asociados a la institución reciben préstamos para vivienda, con la garantía hipotecaria para el Banco, - sobre este fondo de garantía.

EL GRAFICO
NOV. 10 DE 1984

NUEVAS SOLUCIONES FINANCIERAS ANTE LA CRISIS ECONOMICA ENFOCA SEMINARIO DE ENTIDADES DE DESARROLLO.

El Seminario organizado por HOGAR Y DESARROLLO sobre "Fondo de Garantía y otros sistemas para financiar proyectos de desarrollo del sector informal", culminó con recomendaciones y propuestas presentadas a la Asamblea Nacional Constituyente y a la Junta Monetaria.

El Presidente de la Asamblea Nacional Constituyente, Lic. Roberto Carpio Nicolle, el Presidente de la Junta Monetaria, Lic. Oscar Alvarez Marroguín y el Superintendente de Bancos, Lic. Carlos Enrique Ponciano, asistieron al plenario del Seminario en el cual el Ingeniero Rodolfo Martínez Ferraté, Presidente Ejecutivo del evento, informó sobre el trabajo realizado en el seminario al que asistieron representantes de cooperativas, federaciones cooperativas y organismos no gubernamentales de servicios -ONG'S- representantes de varios bancos del sector público y privado.

El tema se centró en el conocimiento y aplicación del crédito con fondo de garantía, aplicado para financiar los proyectos de desarrollo de las cooperativas y de las ONG'S con y sin participación del Estado.

EL GRAFICO
ABRIL 27, 1985

DOS PETICIONES CONCRETAS A LA ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE

La sustancia de lo que las Organizaciones de Desarrollo del país piden a la Asamblea Nacional Constituyente se encuentra en dos conceptos:

1.
 2. Creación de los fondos de garantía, como instrumento de desarrollo de la Constitución de la República.
-

PRENSA LIBRE
MAYO 8 DE 1985

CONSTITUCION. FONDO ESPECIFICO PARA PROGRAMAS DE DESARROLLO CREARA EL ESTADO.

Un nuevo artículo en la Constitución, que el Estado constituya un fondo específico de garantía - para financiar programas de desarrollo económico y social que realizan organizaciones no lucrativas privadas, aprobó ayer el pleno de la Asamblea Nacional Constituyente en controversial sesión. Este fondo se constituirá con fondos propios del Estado, de entidades autónomas o descentralizadas, de aportes privados y fondos de origen internacional. Es para entidades reconocidas legalmente en el país, privadas, que realizan labor social.

PRENSA LIBRE
MAYO 31 DE 1985

AGRADECIMIENTO

El Consejo Directivo de HOGAR Y DESARROLLO -HODE-, institución guatemalteca no lucrativa destinada a impulsar programas para vivienda mínima y desarrollo, se reunió con Directivos de la Asamblea Nacional Constituyente para agradecer el haber incluido en la Carta Magna un artículo creando un Fondo de Garantía para el Desarrollo. Entregaron al Presidente Roberto Carpio Nicolle un acuerdo expresando tal reconocimiento, por haber sido el ponente e impulsor del artículo.

Nuevas soluciones financieras ante la crisis económica,
enfoca Seminario de Entidades de Desarrollo.

El Seminario organizado por HOGAR Y DESARROLLO sobre "FONDO DE GARANTÍA Y OTROS SISTEMAS PARA FINANCIAR PROYECTOS DE DESARROLLO DEL SECTOR INFORMAL", - culminó con recomendaciones y propuestas presentadas a la Asamblea Nacional Constituyente y a la Junta Monetaria.

El Presidente de la Asamblea Nacional Constituyente Lic. Roberto Carpio Nicolle, el Presidente de la Junta Monetaria Lic. Oscar Alvarez Marroquín y el Superintendente de Bancos Lic. Carlos Enrique Ponciano, asistieron al plenario del Seminario en el cual el Ingeniero Rodolfo Martínez Ferraté, Presidente Ejecutivo - del evento, informó sobre el trabajo realizado en el Seminario al que asistieron representantes de Cooperativas, Federaciones Cooperativas y Organismos no Gubernamentales de Servicios ONG'S, representantes de varios - bancos del sector público y privado.

El tema se centró en el conocimiento y aplicación del crédito con Fondo de Garantía, aplicado para financiar los proyectos de desarrollo de las Cooperativas y de las ONG'S con y sin participación del Estado.

La bondad del fondo de garantía es que tiene un efecto multiplicador del dinero y su uso permitirá realizar proyectos de desarrollo; el fondo de Garantía no es conocido ni usado por el sector privado en Guatemala. En otros países este sistema ha sido desarrollado por los Organismos Privados de Desarrollo como en Alemania, República Dominicana y Colombia donde la Fundación "SERVIVIENDA" ha llegado a multiplicar 10 veces sus fondos de garantía con lo cual ha proporcionado vivienda de bajo costo a mayor número de pobladores de

menor ingreso. Estas experiencias fueron algunas de las que presentaron en el Seminario los expertos invitados de esos países.

El Seminario fue patrocinado por la Fundación Alemana de Desarrollo, PACT de Estados Unidos y HOGAR Y DESARROLLO; copatrocinado por la Asociación de Instituciones de Desarrollo ASINDES, la Confederación de Cooperativas CONFECOOP, el Instituto Nacional de Cooperativas -INACOP-, y el Banco de los Trabajadores -BANTRAB-.

El Presidente Honorario del Seminario, Lic. Valerio Ibarra Rodríguez, resaltó los logros alcanzados en el evento y agradeció las colaboraciones financieras y técnicas recibidas y pidió al Presidente de la Asamblea Nacional Constituyente que procediera a clausurar el Seminario.

El Lic. Roberto Carpio Nicolle dijo que HOGAR Y DESARROLLO ha prestado un importante servicio a los Organismos no Gubernamentales de servicio y a las cooperativas al haber organizado este Seminario. Finalmente ofreció tomar en cuenta las propuestas recibidas para considerar su incorporación en la nueva Carta Magna.

Guatemala, 8 de Noviembre de 1984



SEMINARIO DE CREDITOS CON FONDO DE GARANTIA DE MORA



CLAUSURA DEL SEMINARIO, aparecen de izquierda a derecha:

Lic. Carlos Vargas, representante del Banco de Guatemala; Industrial Tomás Ayuso Pantoja, tercer secretario de la Asamblea Nacional Constituyente; Profesora Aída Mejía de Rodríguez, sexta secretaria de la Asamblea Nacional Constituyente; Lic. Carlos Enrique Ponciano, Superintendente de Bancos; Lic. Edgar Rolando Barrios, Director del Instituto Nacional de Cooperativas; Lic. Oscar Valerio Ibarra, Presidente Honorario del Seminario; Ing. Rodolfo Martínez Ferraté, Presidente Ejecutivo del Seminario; Lic. Roberto Carpio Nicolle, Presidente de la Junta Directiva de la Asamblea Nacional Constituyente; Lic. Leohovigildo García R., Presidente del Banco de Los Trabajadores; Sr. Bernd Breuer, representante de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional D.S.E.; Lic. Rodolfo Orozco, Secretario Ejecutivo de la Confederación de Federaciones Cooperativas y Lic. Hildebrando Cumes S., Coordinador General del Seminario.

SEMINARIO DE CREDITOS CON FONDO DE GARANTIA DE MORA



ACTO DE CLAUSURA

Momento en que el Licenciado Hildebrando Cumes Samayoa, Coordinador General del Seminario, entrega las propuestas de las ONG'S participantes del Seminario al Licenciado Roberto Carpio Nicolle, con la petición de que las mismas se incorporen en la nueva Constitución.

SEMINARIO DE CREDITOS CON FONDO DE GARANTIA DE MORA



Momento en que el Lic. Valerio Ibarra, Presidente Honorario del Seminario, pronuncia su discurso en el acto de clausura.

SEMINARIO DE CREDITOS CON FONDO DE GARANTIA DE MORA



CONFERENCISTAS Y EQUIPO TECNICO: citados de izquierda a derecha:

Lic. William García, relator del seminario; Doctor Ricardo Puerta, Director Técnico del Seminario; Señor Francisco Herrera, Asistente técnico del seminario; Lic. Rafael Abreu, Conferencista invitado. Gerente de la Fundación Dominicana de Desarrollo; Ing. Francisco Vásquez, Conferencista invitado, encargado del Fondo de Inversiones para el Desarrollo (FIDE-Banco Central de la República Dominicana; Lic. Max Lucas, Asistente Técnico.

FECHA DE DEVOLUCION

26 SEP 1990

15 OCT 1990

IICA
E13
159
Autor

Título Seminario sobre crédito con
Fondo de garantía de mora y
otros sistemas de créditos para
financiar

Nombre del solicitante

Fecha
Devolución

26 SEP 1990

15 OCT 1990

Yorge Obando
Laura Pérez

RIO D...

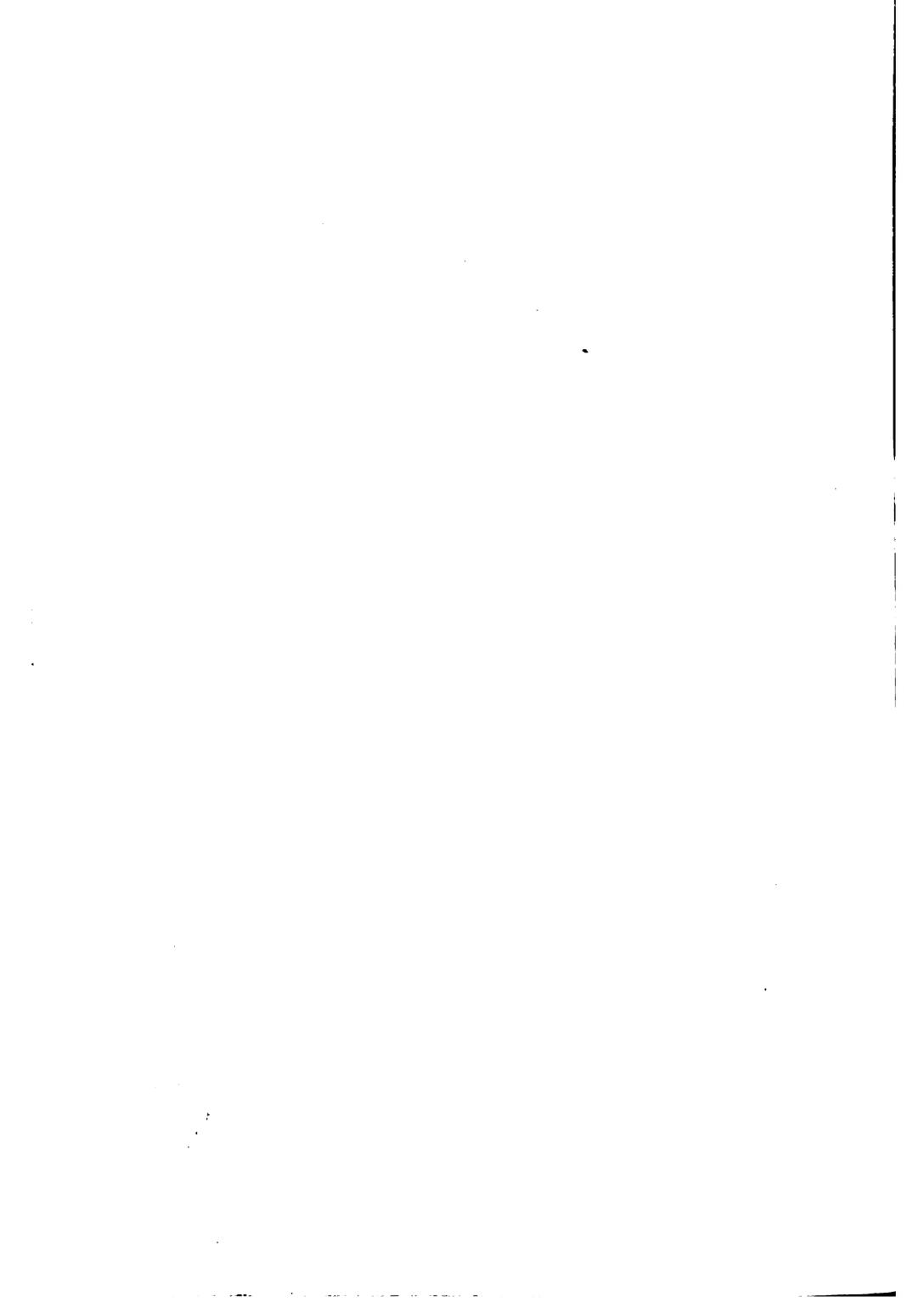
DE

País
es-L

FERENCISTAI

William G...
nico del Serm...
nario; Lic. B...
ón Dominicana
ado, encargado
co Central (I...
ico.

2 AM





2011

