

# ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y ECONÓMICAS**

**ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL ESPECIALIZACIÓN  
FINANZAS**

**Presentación del Tema:**

**“Creación de un Fondo de Garantías como mecanismo  
facilitador de acceso al crédito para las Pequeñas y Medianas  
empresas del sector productivo de la Provincia del Guayas”**

**Propuesta de Proyecto de Grado presentada al Consejo Directivo**

**Previa a la obtención del Título de Economista con mención en Gestión  
Empresarial, especialización Finanzas**

**Presentado por:**

**Angelina Esmeralda Burbano Erazo**

**Lady Lucia Vera Jervis**

**Guayaquil – Ecuador**

**2006**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por acompañarme todos los días de mi vida.

A mis padres, César y Délida, por su apoyo y su guía en la consecución de una de mis metas.

A mí querido hermano César, por haber hecho posible que culmine mi carrera Profesional brindándome su gran apoyo y cariño.

A mi hermano Angelo, por su valiosa colaboración en la realización de este trabajo y por su cariño y comprensión.

A mi familia quienes de una u otra forma me brindaron su apoyo y su cariño durante esta etapa de mi vida.

A mi querida amiga Chiquitina, por su comprensión, sus conocimientos y su apoyo, por los sueños que hemos compartido, y sobre todo por su valiosa amistad... Somos un buen equipo!!.

A nuestra Directora de tesis, Econ. María Elena Romero, por aceptar gentilmente dirigir el presente trabajo, por su colaboración y paciencia.

A mis amigos, por enriquecer mi vida con su cariño y su alegría, por haber compartido conmigo el camino para alcanzar esta meta sin caer en el intento, cada momento compartido lo llevare siempre en mi corazón.

A todas las personas quienes contribuyeron a dar forma a este trabajo.

*A.E.B.E.*

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por iluminar el camino hacia mis metas.

A mis Padres por su apoyo incondicional en todo momento.

A nuestra Directora de Tesis por su paciencia y por enfocar nuestras ideas.

*L.L.V.J.*

## **DEDICATORIA**

A mi querido hermano César:

Gracias por darme la oportunidad de hacer realidad este sueño.

Detrás de este logro estas tu, tu apoyo, confianza y cariño.

Te quiero con todo mi corazón.

*A.E.B.E*

## **DEDICATORIA**

A Dios, a mis padres y hermanos por ser mi motivación.

*L.L.V.J*

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

La responsabilidad del contenido de este proyecto nos corresponde exclusivamente y el patrimonio intelectual del mismo a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

---

Angelina Esmeralda Burbano Erazo

---

Lady Lucía Vera Jervis

## TRIBUNAL DE GRADO

---

Ing. Oscar Mendoza.

Director del ICHE

---

Econ. María Elena Romero

Directora de Tesis

---

Ing. Ivonne Moreno

Vocal Principal

---

Dr. Hugo Arias Palacios

Vocal Principal

## ÍNDICE GENERAL

Agradecimiento	II
Dedicatoria	IV
Tribunal de Grado	VI
Declaración Expresa	VII
Índice de Anexos	XIII
Índice de Cuadros	XV
Índice de Gráficos	XVII
Abreviaturas	XIX
Resumen	XX

Introducción	21
--------------	----

### **1. CAPÍTULO I: Fondos de Garantías**

1.1 Definición y aspectos generales de los Fondos de Garantía	24
1.1.1 Definición de Fondos de Garantías	24
1.1.2 Modelos de Fondos de Garantías	25
1.1.2.1 Modelos Individual	26
1.1.2.2 Modelo de Cartera	27
1.1.2.3 Modelo Intermediario	28
1.2 Gobernabilidad	29
1.2.1 Propiedad	29
1.2.2 Regulación	29
1.2.3 Administración	30
1.3 Sostenibilidad	30
1.3.1 Viabilidad Financiera	31
1.3.2 Cuotas y Condiciones	31



1.4 Participación del Riesgo	32
1.5 Costos	35
1.6 Estructura de Capital y Financiamiento	37
1.7 Mecanismos de Respuesta	38
1.8 Análisis de Crédito	38
1.9 Experiencias de Fondos de Garantías en otros países	39
1.9.1 Fondo Nacional de Garantías de Colombia	41
1.9.2 FUNDES	46
1.9.3 Fondo de Garantías de Perú	49

## **2. CAPÍTULO II: Análisis del entorno de las PYMES de la provincia del Guayas**

2.1 Generalidades	55
2.1.1 Definición de PYMES	55
2.1.2 Características	56
2.1.3 Marco Institucional	58
2.1.4 Marco Legal	59
2.1.5 Organismos que apoyan el desarrollo de las PYMES	60
2.2 Análisis de las condiciones crediticias existentes	61
2.2.1 Programas crediticios dirigidos a las PYMES	62
2.2.2 Alcance del acceso al crédito	68
2.3 Conclusiones de la situación crediticia de las PYMES	77

### **3. CAPÍTULO III: Estimación del Nivel de Aceptación y de la Demanda del Fondo de Garantías para las PYMES de la provincia del Guayas**

3.1 Antecedentes	80
3.2 Objetivos	81
3.3 Determinación del tamaño de la muestra	82
3.4 Análisis del resultado de la encuesta	84
3.5 Estimación de la Demanda Esperada del FGs	95
3.6 Tamaño del FGs	98

### **4. CAPÍTULO IV: Fondo de Garantías para las PYMES de la provincia del Guayas: Propuesta**

4.1 Justificación	101
4.2 Generalidades	102
4.2.1 Misión	103
4.2.2 Visión	103
4.2.3 Objetivos	103
4.2.4 Slogan y Logotipo	104
4.2.5 Análisis FODA	104
4.3 Estructura Organizacional	106
4.3.1 Administración	106
4.3.2 Supervisión	106
4.3.3 Organigrama	107
4.4 Marco Legal necesario para el establecimiento del Fondo	107
4.5 Estructura Operativa	108
4.5.1 Funciones operativas del FGG	110
4.5.2 Funciones de los oficiales de garantías	111

4.5.3	Requisitos para acceder a los servicios del FGG	111
4.5.4	Procedimiento para obtener la garantía del FGG	112
4.5.5	Procedimiento de evaluación de la reputación crediticia	112
4.5.6	Comisiones	113
4.5.7	Garantías	113
4.5.8	Política de Distribución del riesgo	114
4.5.9	Políticas para el pago de las garantías	115
4.5.9.1	Condiciones para el pago de garantías	115
4.5.9.2	Procedimientos para el pago y recuperación de la garantía	116
4.6	Fuentes potenciales de financiamiento	116
4.7	Análisis Financiero	117
4.7.1	Inversión Fija	117
4.7.2	Inversiones Diferidas	118
4.7.3	Inversión	120
4.7.4	Gastos Administrativos	120
4.7.5	Depreciaciones y Amortizaciones	122
4.7.6	Supuestos para la Operación del FGG	122
4.7.7	Presupuestos de Ingresos	124
4.7.8	Presupuestos de Egresos	125
4.7.9	Flujo de Caja Proyectado	126
4.7.10	Estado de Resultados Proyectado	128
4.7.11	Evaluación Económica y Financiera	128
4.7.11.1	Rentabilidad sobre la Inversión Total	128
4.7.11.2	Rentabilidad sobre los Ingresos	129
4.7.11.3	Valor actual Neto (VAN)	129
4.7.11.4	Tasa Interna de Retorno (TIR)	130
4.7.12	Evaluación Social del Proyecto	131
4.8	Impacto social en las PYMES	132

<b>CONCLUSIONES</b>	133
<b>RECOMENDACIONES</b>	135
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	136
<b>ANEXOS</b>	139

## ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo No 1** Otras Modalidades de Fondos de Garantías.
- Anexo No 2** Características de las PYMES de la provincia del Guayas afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.
- Anexo No 3** Organismos que apoyan el desarrollo de las PYMES.
- Anexo No 4** Encuesta Piloto para la creación de un Fondo de Garantías como mecanismo facilitador del acceso al crédito para las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas.
- Anexo No 5** Encuesta para la creación de un Fondo de Garantías como mecanismo facilitador del acceso al crédito para las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas.
- Anexo No 6** Tablas de Resultado de la Encuesta.
- Anexo No 7** Cálculo para la Estimación de la Media, Mediana y Desviación Estándar de la demanda de recursos de las PYMES del Guayas.
- Anexo No 8** Carta de Aceptación de la Garantía del Fondo de Garantías del Guayas.
- Anexo No 9** Gastos Administrativos (Mensuales) Año 3-5.
- Anexo No 10** Tablas de Depreciación y Amortización.
- Anexo No 11** Intereses Financieros.
- Anexo No 12** Presupuestos de Ingresos y Egresos para el año 1.
- Anexo No 13** Presupuestos de Ingresos y Egresos para el año 2.
- Anexo No 14** Presupuestos de Ingresos y Egresos para el año 3.
- Anexo No 15** Presupuestos de Ingresos y Egresos para el año 4.
- Anexo No 16** Presupuestos de Ingresos y Egresos para el año 5.
- Anexo No 17** Flujo de Caja Proyectado.
- Anexo No 18** Estado de Resultados Proyectado.
- Anexo No 19** Inversiones a Precios Sociales.
- Anexo No 20** Gastos Administrativos (Mensuales) a Precios Sociales año 1-5.

**Anexo No 21** Tabla de Depreciación y Amortización a Precios Sociales.

**Anexo No 22** Intereses Financieros Sociales.

**Anexo No 23** Flujo de Caja Social.

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro No 1</b>	Objetivo de Sistemas de Garantías de Crédito.	25
<b>Cuadro No 2</b>	Modelo Individual.	26
<b>Cuadro No 3</b>	Modelo de Cartera.	27
<b>Cuadro No 4</b>	Modelo Intermediario.	28
<b>Cuadro No 5</b>	Sistemas de Garantías de Créditos (SDG) en diferentes regiones del mundo.	40
<b>Cuadro No 6</b>	Fondo Nacional de Garantías de Colombia.	42
<b>Cuadro No 7</b>	Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria Perú.	50
<b>Cuadro No 8</b>	Total de operaciones en dólares.	52
<b>Cuadro No 9</b>	Número de Operaciones Garantizadas.	53
<b>Cuadro No 10</b>	Organismos que apoyan el desarrollo de las PYMES.	61
<b>Cuadro No 11</b>	Principales causas que dificultan el acceso de las PYMES al crédito en los mercados financieros.	69
<b>Cuadro No 12</b>	Estadísticos de la demanda de créditos de las PYMES del Guayas.	95
<b>Cuadro No 13</b>	Modelo operativo para el FGG.	109
<b>Cuadro No 14</b>	Inversiones Fijas.	118
<b>Cuadro No 15</b>	Inversiones Diferidas.	119
<b>Cuadro No 16</b>	Gastos de Puesta en Marcha.	119
<b>Cuadro No 17</b>	Gastos de Constitución.	119
<b>Cuadro No 18</b>	Inversiones Fijas y Diferidas.	120
<b>Cuadro No 19</b>	Gastos Administrativos.	121
<b>Cuadro No 20</b>	Supuestos para la Operación del FGG.	123
<b>Cuadro No 21</b>	Ingresos del FGG.	125
<b>Cuadro No 22</b>	Egresos del FGG.	125
<b>Cuadro No 23</b>	Flujo de Caja Proyectado.	127

<b>Cuadro No 24</b>	Rentabilidad sobre la Inversión Total.	128
<b>Cuadro No 25</b>	Rentabilidad sobre los Ingresos.	129
<b>Cuadro No 26</b>	Flujo Neto de Efectivo.	129
<b>Cuadro No 27</b>	Relaciones Precios Cuenta de la Economía Ecuatoriana.	131
<b>Cuadro No 28</b>	Flujo Neto de Efectivo Social.	131



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b>	Porcentaje de Garantía Promedio.	43
<b>Gráfico 2</b>	Movilización del Crédito.	44
<b>Gráfico 3</b>	Ingresos vs. Egresos.	45
<b>Gráfico 4</b>	Siniestralidad Neta.	45
<b>Gráfico 5</b>	Total de Garantías Emitidas.	51
<b>Gráfico 6</b>	Colocaciones por Región Geográfica.	70
<b>Gráfico 7</b>	Evolución de Créditos por Provincias.	72
<b>Gráfico 8</b>	Evolución del Crédito en la Provincia del Guayas.	73
<b>Gráfico 9</b>	Porcentaje de Morosidad en Provincia del Guayas.	74
<b>Gráfico 10</b>	Evolución de la Tasa de Interés Activa Referencial y la Tasa de Interés Activa para “Otras operaciones activas”.	76
<b>Gráfico 11</b>	Dificultades de los empresarios de PYMES para acceder al crédito.	84
<b>Gráfico 12</b>	Obstáculos que se les presentan a los pequeños y medianos empresarios al momento de solicitar financiamiento.	85
<b>Gráfico 13</b>	Interés de los empresarios de PYMES en obtener financiamiento.	86
<b>Gráfico 14</b>	Destino del crédito requerido por los empresarios de las PYMES.	87
<b>Gráfico 15</b>	Distribución de los montos demandados por los pequeños y medianos empresarios.	88
<b>Gráfico 16</b>	Conocimiento sobre los Fondos de Garantías.	89
<b>Gráfico 17</b>	Nivel de aceptación de un mecanismo como el FGs por parte de los pequeños y medianos empresarios.	90
<b>Gráfico 18</b>	Percepción de los pequeños y medianos empresarios sobre la entidad que debería administrar el FGs.	91
<b>Gráfico 19</b>	Necesidad de contar con un representante de las PYMES en la directiva del FGs.	92

<b>Gráfico 20</b>	Opinión de los empresarios PYMES del porcentaje de préstamo a garantizar por el FGs.	93
<b>Gráfico 21</b>	Principales problemas que los empresarios de las PYMES perciben en la operación del FGs.	94

## **ABREVIATURAS**

**BCE:** Banco Central del Ecuador.

**BID:** Banco Interamericano de Desarrollo.

**BNF:** Banco Nacional de Fomento.

**BRE:** Bureau Rapprochement Enterprises.

**CAF:** Corporación Andina de Fomento.

**CAPIG:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**CFN:** Corporación Financiera Nacional.

**CONDEPYMES:** Consejo Superior de Desarrollo de las PYMES.

**FELABAN:** Federación Latinoamericana de Bancos.

**FENAPI:** Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria.

**FGG:** Fondo de Garantías del Guayas.

**FGs:** Fondos de Garantías.

**FNG:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

**FOGAPI:** Fondo de Garantías para Préstamos a la Pequeña Industria.

**FRG'S:** Fondos Regionales de Garantías.

**IFs:** Instituciones Financieras.

**IMF:** Institución Microfinanciera.

**MICIP:** Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

**Mipymes:** Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

**ONG:** Organización No Gubernamental.

**PYMES:** Pequeñas y Medianas empresas.

**TIR:** Tasa Interna de Retorno.

**VAN:** Valor Actual Neto.

## RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo diseñar un **Fondo de Garantías** para las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas, ya que este mecanismo facilita el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas que no cuentan con las garantías suficientes a criterio de las instituciones financieras, promoviendo su competitividad y fortaleciendo su desarrollo empresarial.

El trabajo ha sido desarrollado en cuatro capítulos; el primero presenta las características, modelos, costos y análisis de las experiencias de los Fondos de Garantías; el segundo da una visión general del entorno de las PYMES de la provincia del Guayas como potenciales beneficiarias del desarrollo del Fondo de Garantías, en el tercero se recopila la información necesaria para determinar el nivel de aceptación y demanda del Fondo de Garantías para las PYMES de la provincia del Guayas, a través de una encuesta realizada a las PYMES afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

Finalmente, el cuarto capítulo describe los objetivos, características y lineamientos que guiarán el esquema del Fondo de Garantías que se pretende impulsar como una herramienta válida que mejore el acceso al crédito de las PYMES de la provincia del Guayas, para este efecto se toma como base la experiencia internacional, las características de las PYMES del Guayas y los resultados de la encuesta realizada. Además contiene la evaluación financiera privada y social de la implementación del Fondo de Garantías del Guayas.

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones a las cuales se han llegado después de la evaluación general del trabajo; reportándose resultados favorables tanto económicos como sociales.

## INTRODUCCIÓN

El sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es considerado un sector empresarial dinámico y poseedor de un gran potencial de desarrollo productivo, por generar empleo, promover avances en el entorno local y por su flexibilidad para convertirse en un importante complemento del trabajo de la gran empresa.

Sin embargo, este importante sector no puede concretar con facilidad oportunidades de inversión para su mejoramiento y desarrollo, debido al escaso acceso al crédito por el alto costo financiero que este representa y por no estar en capacidad de cubrir las garantías exigidas por las Instituciones Financieras del 140% del monto requerido en préstamo, restringiendo de esta manera su crecimiento a sus utilidades retenidas y al capital que puedan obtener de los inversionistas.

A pesar de la existencia de programas crediticios públicos y privados dirigidos a las PYMES, no se ha podido aminorar este problema, debido a su limitado alcance por las dificultades vinculadas a asimetrías de información y al reducido poder de negociación de las PYMES de mejores condiciones crediticias.

Frente a esta problemática de acceso al financiamiento que también enfrentan las PYMES de la provincia del Guayas con vocación de crecimiento, en el presente trabajo se propone como mecanismo facilitador de acceso al crédito la **“Creación de un Fondo de Garantías”**, debido a que los **Fondos de Garantías** constituyen una de las herramientas más utilizadas en el ámbito mundial y latinoamericano en acceso a crédito de los sectores que, debido a su escasez o carencia de garantías reales solicitadas por las instituciones financieras, enfrentan serias restricciones para acceder a ellos.

Por lo tanto, el aporte de este trabajo será proponer las pautas para el diseño operativo de un Fondo de Garantías para las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Productivo de la provincia del Guayas, de acuerdo a la experiencia internacional, las características de las PYMES del Guayas y los resultados de la encuesta realizada a los afiliados de la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, considerados beneficiarios iniciales del Fondo, a fin de estimular a este sector empresarial a convertirse en un motor de la economía ecuatoriana.

## **CAPÍTULO I**

### **FONDOS DE GARANTÍAS**

El capítulo tiene la finalidad de presentar las características, modelos, costos y análisis de las experiencias de los Fondos de Garantías. Para lograr el objetivo, en la elaboración del capítulo se utilizó información de los siguientes documentos: “Sistemas de Garantías de Crédito: Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe”, documentos presentados en la Mesa Redonda de Fondos de Garantías, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996 por Juan José Llisterri, Coordinador de Desarrollo Empresarial en la División de Infraestructura y Mercados Financieros del Banco Interamericano de Desarrollo; BISA Agente de Bolsa, “Financiamiento a Largo Plazo para la MiPyME”, La Paz, 2001 y del Proyecto de Desarrollo del Sistema Financiero (DFS) del FONDESIF/GTZ elaborado por el Econ. Álvaro Ruiz Navajas, Consultor del FONDESIF de Bolivia.

## **1.1 Definición y aspectos generales de los Fondos de Garantías<sup>1</sup>**

### **1.1.1 Definición de Fondos de Garantías**

Fondos de Garantías (FGs), son programas que aseguran el repago de un préstamo, entero o en parte, para motivar a instituciones financieras a facilitar el acceso al crédito a los sectores que debido a su escasez o carencia de garantías reales enfrentan restricciones para obtener financiamiento en condiciones normales.

Entre las razones por las que estos sectores son rechazados por las instituciones financieras, están las siguientes:

- El cliente no tiene historial crediticio.
- El prestatario pertenece a un grupo considerado como riesgoso por las instituciones financieras (IFs). Estos grupos comprenden a pequeños agricultores, pequeñas y medianas empresas, mujeres y personas de bajos recursos, entre otros.
- Por altos costos de seguimiento y evaluación para la institución financiera.
- Escasez de garantías reales de los prestatarios.

Aunque los objetivos, características, clases, tamaño, marco institucional, mecanismos operativos, e inclusive el tipo de clientes reflejan el cambiante entorno económico y político del país donde se establece el Fondo de Garantías su objetivo general es el mismo: Facilitar el acceso al crédito.

---

<sup>1</sup> Tomado del Proyecto de Desarrollo del Sistema Financiero (DFS) del FONDESIF/GTZ elaborado por el Econ. Álvaro Ruiz Navajas, Consultor del FONDESIF de Bolivia.



En el siguiente cuadro se presentan los objetivos de cuatro diferentes Sistemas de Garantías de una investigación realizada por Alan Riding.<sup>2</sup>

**Cuadro No 1**  
**Objetivo de Sistemas de Garantías de Crédito**

PAÍS	OBJETIVO
<b>Canadá</b>	“...estimular a los prestadores del sector privado para que aumenten la disponibilidad de préstamos con la finalidad de crear, modernizar y mejorar la pequeña empresa.” (SBLA, 1992, Pág.2)
<b>Japón</b>	“...facilitar créditos de las instituciones financieras a las empresas pequeñas para cubrir las necesidades de sus actividades comerciales a través de cobertura de seguro, garantizando sus obligaciones.”
<b>Reino Unido</b>	“...proporcionar las garantías respaldadas por el gobierno para apoyar propuestas factibles de los dueños de las pequeñas empresas que tienen recursos escasos (debido a la falta de garantías o trayectoria) para obtener préstamos tradicionales.” (LGS, 1992, Pág. 6)
<b>Estados Unidos</b>	“...intentar aumentar el acceso de la pequeña y mediana empresa al crédito, estimulando así el crecimiento de ese sector.” (Rhyne, 1988, Pág. 11)

**Fuente:** Banco Interamericano de Desarrollo.

**Elaborado por:** Alan Riding.

### 1.1.2 Modelos de Fondos de Garantías

Los modelos de programas de garantías detallados a continuación, reflejan diferentes modalidades de abordar los problemas de incentivos y distribución de riesgos, también se refieren a las diversas maneras de operar de los FGs; describiendo la relación entre el Fondo y la IF, la forma en que un crédito es garantizado y el fondeo del sistema. Los modelos presentados no son mutuamente excluyentes, debido a que encaran distintos aspectos y relaciones del Fondo de Garantías con su entorno.

---

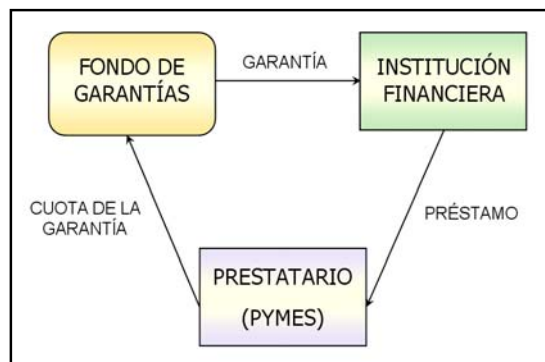
<sup>2</sup> Profesor de Finanzas en la Escuela de Negocios de *Carleton University* en Ottawa, Canadá. “Costos y Beneficios de los Sistemas de Garantías de Crédito”.

### 1.1.2.1 Modelo Individual

En el Modelo Individual, prestatarios individuales, en este caso pequeñas y medianas empresas (PYMES), son aprobadas por el Fondo de Garantías y son directamente contactados por una institución financiera participante. Los prestatarios tienen que cumplir con otros requerimientos de la IF. Si el préstamo es aprobado, los prestatarios tienen que pagar una cuota al Fondo de Garantías.

La cuota depende del monto otorgado en préstamo o del monto garantizado. Es posible también que la institución financiera recolecte la cuota y le pague al FGs. Ver Cuadro No 2.

**Cuadro No 2**  
**Modelo Individual**



**Fuente:** Proyecto de Desarrollo del Sistema Financiero (DFS) del FONDESIF/GTZ.

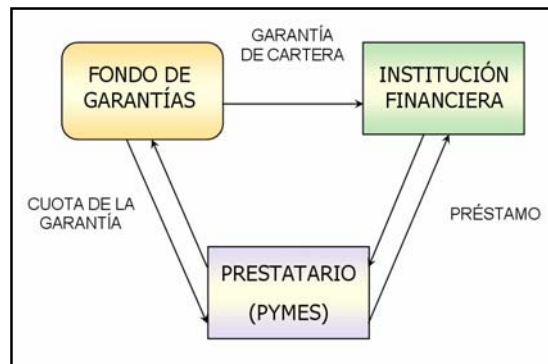
**Elaborado por:** Econ. Álvaro Ruiz Navajas, Consultor del FONDESIF de Bolivia.

### 1.1.2.2 Modelo de Cartera

En este modelo el Fondo de Garantías no aprueba créditos individuales sino que negocia con una institución financiera los criterios para garantizar una determinada cartera. Los criterios pueden variar dependiendo del grupo meta.<sup>3</sup> Todos los préstamos que coincidan con los criterios serán automáticamente garantizados por el FGs.

Una ventaja para las IFs participantes es que la máxima pérdida posible es conocida en avance. Esta pérdida puede determinarse de tal manera que caiga dentro de niveles razonables. Sin embargo, el fondo tiene que ser establecido de manera tal que la institución financiera participante considere la viabilidad financiera de utilizar los servicios del FGs y no sólo el aspecto de seguridad. Ver Cuadro No 3.

**Cuadro No 3**  
**Modelo de Cartera**



**Fuente:** Proyecto de Desarrollo del Sistema Financiero (DFS) del FONDESIF/GTZ.

**Elaborado por:** Econ. Álvaro Ruiz Navajas, Consultor del FONDESIF de Bolivia.

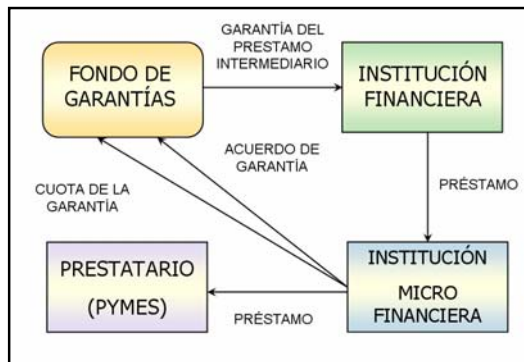
<sup>3</sup> En este caso el grupo meta son las pequeñas y medianas empresas. Los criterios para garantizar estos préstamos podrían ser el nivel de activos, el monto del préstamo, etc.

### 1.1.2.3 Modelo Intermediario

Es el modelo más usado en las microfinanzas. En este modelo, el FGs concede una garantía intermediaria que cubre un préstamo de una IF tradicional, por lo general un banco, a una institución microfinanciera (IMF). Luego, la IMF usa los fondos de este préstamo para financiar una línea de crédito, generalmente para micro, pequeños o medianos empresarios, usando tecnologías adecuadas para calificar, monitorear y efectuar seguimiento a éste grupo meta específico.

Para el punto de vista del banco, este arreglo es más deseable que el préstamo directo a la micro, pequeña o mediana empresa, porque las fuentes de repago de la IMF (las provisiones, los retornos de la cartera y la garantía) son más confiables que aquellas de la micro, pequeña o mediana empresa. Ver Cuadro No 4.

**Cuadro No 4**  
**Modelo Intermediario**



**Fuente:** Proyecto de Desarrollo del Sistema Financiero (DFS) del FONDESIF/GTZ.

**Elaborado por:** Econ. Álvaro Ruiz Navajas, Consultor del FONDESIF de Bolivia.

Para mayor información sobre otras modalidades de FGs consultar el Anexo No 1.

## **1.2 Gobernabilidad**

### **1.2.1 Propiedad**

La propiedad de un Fondo de Garantías tendrá fuertes consecuencias en la confiabilidad del mismo. ¿Creen en él los prestamistas? Es la pregunta que todos los FGs deben realizarse para así poder medir en parte su credibilidad institucional.

La estructura de propiedad de un FGs puede ser pública o privada. Los fondos de propiedad pública son sin fines de lucro, mientras que los fondos privados pueden ser con o sin fines de lucro.

Si un fondo es estatal podría ser considerado como un instrumento político y por ende las IFs no estarían dispuestas a hacer negocios con él, porque dudarían de la motivación del fondo para cumplir con sus obligaciones. Para evitar estos problemas, la propiedad y control del FGs deberían ser compartidos (así como lo es en países desarrollados) entre el Gobierno nacional o local, las IFs participantes y los prestatarios, cuyos intereses pueden ser expresados a través de asociaciones o cámaras de comercio.

### **1.2.2 Regulación**

La regulación para los Fondos de Garantías es de gran importancia, ya que la existencia de regulación les provee de seriedad adicional y hace que las IFs puedan percibir a los fondos como instituciones más confiables para estar dispuestos a hacer negocios con ellos.

Por el contrario, si un FGs no regulado tiene fuerte apoyo institucional, como ser del Banco Central o de una institución de renombre, la regulación puede no proveer credibilidad adicional.

### **1.2.3 Administración**

La administración de un FGs debe establecer al fondo entre las instituciones financieras como una institución eficaz, confiable y consistente.

Como es probable que el FGs tenga que trabajar con la misma clientela que la mayoría de las instituciones financieras, la administración del Fondo debería tener experiencia tanto en banca comercial como en microfinanzas, para así consolidarse con ambas clases de instituciones.

El reporte oportuno y público de los resultados del Fondo es importante para la formación de credibilidad entre las IFs. Los resultados pueden estar confirmados por una auditoría externa, para crear comunicación y conocimiento de cómo el fondo está funcionando.

### **1.3 Sostenibilidad**

Un Fondo de Garantías tiene que ser sostenible para ser efectivo. La sostenibilidad se logra cuando la institución es capaz de proveer sus servicios de manera permanente, asegurando que el grupo meta mantenga acceso continuo a servicios financieros formales.

Como condición indispensable para que los agentes tanto privados como públicos reconozcan el valor del FGs y se genere la confianza necesaria de los mismos el fondo debe ser sustentable financieramente.

La sostenibilidad del Fondo de Garantías depende de la viabilidad financiera y de las cuotas.

### **1.3.1 Viabilidad Financiera**

La viabilidad financiera se concentra en la autosuficiencia financiera. Por tanto, para ser financieramente viable, los Fondos de Garantías deben mantener su valor real de activos. Para lograr esto, los fondos deben tener bajas tasas de mora, asegurar la recuperación de sus costos y conectarse con préstamos eficientes y productivos. Muchos fracasos de FGs se han generado en distintas experiencias internacionales por la imposibilidad de mantener el valor real de sus activos por diferentes razones. Asimismo, el mismo FGs debe ser eficiente y capaz de cubrir sus costos administrativos.

### **1.3.2 Cuotas**

Las cuotas son parte del proceso de alcanzar la sostenibilidad y lograr adicionalidad<sup>4</sup>, por ello, deben ser lo suficientemente altas para cubrir los costos administrativos y operacionales, así como la garantía y repago de la deuda en caso de que el préstamo entre en mora, para prevenir el uso innecesario del fondo y también para contribuir en la viabilidad financiera a largo plazo; pueden estar determinadas como un porcentaje del préstamo o la garantía o como un monto fijo para todos los clientes.

---

<sup>4</sup> **Adicionalidad:** Cantidad adicional de préstamos en el grupo meta que no hubiera ocurrido sin el Fondo de Garantías.

Las cuotas pueden ser de apertura o de estudio, que se paga de una sola vez, y de mantenimiento, que se paga cada año y es proporcional al riesgo no amortizado.

Algunos fondos varían sus cuotas de acuerdo al riesgo que el cliente representa. En otros casos, las cuotas están basadas en el saldo del crédito no garantizado o incluyen una cuota inicial diseñada para cubrir los costos del análisis crediticio. La cuota también depende del nivel hasta el cual el FGs es responsable de monitorear y aprobar las aplicaciones y el punto hasta el cual deseen recuperar los reclamos.

#### **1.4 Participación del Riesgo**

El éxito del Fondo de Garantías depende en gran medida de la distribución de los riesgos y las recompensas entre las partes. Por ello, el diseño del fondo debe permitir maximizar los incentivos de las partes involucradas (IFs, beneficiarios y el propio FGs) sobre la base de una justa distribución de los riesgos.

Un FGs debe compartir su riesgo con los prestatarios y las instituciones financieras de una manera efectiva, ya que, las IFs que no están expuestas a algún tipo de riesgo no asesorarían con el mismo grado de due dilligence<sup>5</sup> que usarían en un crédito normal.

Las garantías facilitan el acceso al crédito y modifican la conducta tanto de prestatarios como de prestamistas. Si los bancos no prestan porque los riesgos son muy altos, cualquier garante estaría asumiendo el riesgo que los bancos no están dispuestos a tomar, entonces lo que la garantía hace es trasladar el riesgo de los prestamistas (IFs), a los garantes.

---

<sup>5</sup> **Due dilligence:** Grado de rigurosidad y prudencia que debería ejercerse al momento de evaluar un crédito siguiendo las normas legalmente pertinentes.



Los estudios realizados sobre el éxito de los programas de garantías han revelado que el monto garantizado del préstamo debe estar entre el 70% y el 80%. Cuando se ha garantizado más del 80%, los bancos han prestado indiscriminadamente, mientras que si han garantizado menos del 70%, los bancos perciben riesgos muy altos. Cuando se garantiza un porcentaje del préstamo el problema de cómo dividir la prima por concepto de riesgo es bastante importante. Además, las instituciones financieras analizarán al prestatario cuidadosamente solamente si tienen algo en juego.

Si los préstamos se avalan en su totalidad y no se exige a los prestatarios una garantía colateral, entonces las IFs no tendrían ningún incentivo para examinar rigurosamente los préstamos y los prestatarios carecerían de un incentivo para amortizar el préstamo. Por tanto el problema de riesgo moral<sup>6</sup> se haría presente. Sin embargo, existen pocos FGs que cubren un alto porcentaje (90%-100%) y, en todo caso, son ellos quienes deciden si garantizan o no los préstamos.

La mayor parte de los FGs, no obstante, comparten su riesgo con las IFs. Como uno de los objetivos más importantes de los FGs es la creación de adicionalidad, la garantía otorgada debería ser lo más bajo posible para generar movilización de recursos.

Por lo general, aunque una porción importante del préstamo está cubierta por una garantía, las IFs insisten en una prima sustancial por encima de las tasas de interés preferencial. De este modo, la cantidad que el garante puede cobrar a los prestatarios por la garantía debe ser limitada si se quieren evitar los problemas de selección adversa.<sup>7</sup> Si el garante cobrara una gran cantidad además de las IFs, sólo los prestatarios de más riesgo solicitarían créditos.

---

<sup>6</sup> **Riesgo moral:** Probabilidad de que el crédito no sea utilizado para los fines originales y/o que no exista voluntad de pago, ante la falta de castigo. Si los prestatarios tienen a un FGs respaldando sus deudas, no hay incentivos para pagar los préstamos. Como las IFs tienen al crédito asegurado, aprobarán préstamos con alto riesgo de incumplimiento y no tomarán las medidas necesarias para asegurar el repago del crédito.

<sup>7</sup> **Selección adversa:** Es la probabilidad que se otorgue un crédito a quien no debería recibirlo. Si los prestamistas cobran intereses más altos para compensar el riesgo, habría una tendencia a que personas propensas al riesgo predominen entre los prestatarios.

Un nivel de cobertura bajo está generalmente asociado con el modelo de cartera, en el cual el fondo garantiza al prestatario que cumple con los criterios de elegibilidad de tamaño, sector, etc. puestos por el fondo independientemente del riesgo, el status de colateral o el historial crediticio. Por otro lado, un bajo nivel de cobertura implica que la institución financiera deberá asumir una gran parte del riesgo, lo que hace al fondo menos atractivo.

La teoría de los FGs implica que éstos ayudan a la institución financiera a conocer mejor al grupo meta, de manera que las IFs se den cuenta del desempeño satisfactorio de algunos prestatarios, quienes deberían tener acceso a créditos sucesivos con mejores condiciones.

Por ende, el nivel de cobertura debería decrecer a medida que la IF conoce mejor al prestatario y se siente más cómodo efectuando pequeños créditos y a medida que el prestatario es capaz de negociar mejores condiciones.

Respecto al prestatario, el fondo ha de diseñarse de manera que aquellos que quieren obtener la garantía y no pagar el crédito sean apartados.

Luego que se ha definido la participación de riesgo de las partes involucradas en el FGs la respuesta de preguntas como: ¿Cuál es la distribución del riesgo entre las partes del sistema?, ¿Asume el banco riesgos razonables?, ¿Asume el fondo riesgos razonables que permitan desarrollar el sistema?, ¿La cobertura de riesgos del FGs es suficiente? y ¿Los prestatarios asumen riesgos?; debe de ser clara y precisa.

Finalmente, la estructura de las garantías y la fijación de precios de los préstamos y de las garantías tienen que diseñarse cuidadosamente para asegurar que tanto los prestatarios, los prestamistas y el FGs reciban los incentivos apropiados.

## 1.5 Costos

Los programas de garantías pueden diseñarse de diversas formas y los diferentes diseños afectan los costos de distintas maneras. El costo de la garantía varía significativamente de un país a otro. Los costos se pueden agrupar en: costos por morosidad, es decir el costo del riesgo; los costos administrativos y los demás costos asociados con el funcionamiento de la institución.

Los costos administrativos ocurren al monitorear a un cliente, analizar su solicitud de crédito y presentar informes periódicos sobre la cartera al comité de préstamos y demás instancias que se produzcan. Dentro de estos costos también se incluye los costos de todos los salarios, la retribución del capital, los costos de oficinas y sucursales, el costo de obtener fondos y de administrar los pasivos de la institución prestamista.

El costo por morosidad<sup>8</sup> o el costo de riesgo asociado a préstamos pequeños aparece cuando se incumple con el pago del préstamo. Estos costos se compensan en gran medida con los ingresos por comisiones a un fondo común.

Existe también un costo para el prestatario debido a que deberá pagar una prima de aval que será mayor a las pérdidas esperadas, ya que el aval debe generar sus propias ganancias para poder mantenerse en el tiempo. Dicho de otra forma, la tasa de interés del préstamo debe ser lo suficientemente alta como para mantener dos instituciones (el FGs y la IF), aunque antes haya mantenido sólo a una.

Un programa de garantía total evitará que el prestamista realice un análisis de crédito y otras funciones asociadas a la administración del crédito. Por lo tanto este costo puede eliminarse de la cuenta de resultados del prestamista y asignarse a la del garante.

---

<sup>8</sup> El índice histórico de morosidad de los préstamos está entre 4.5% y 5%. Son pocos los préstamos que entran en mora en los dos primeros años; de ahí que sólo la porción garantizada del saldo del principal se reembolse a los prestamistas.

Además, divide las funciones de la banca (financiamiento, pago y recolección, marketing, toma y administración de riesgo) separándolas en dos instituciones diferentes. El banco se queda con el financiamiento, pago y funciones de recepción más, posiblemente, la función de marketing. El garante asume las funciones de toma de riesgo y administración, y probablemente marketing. No hay sinergia sino únicamente una división de funciones.

Considere lo que ocurre cuando la garantía cubre sólo el 10% del riesgo. Desde el punto de vista del banco, tener que recurrir a la entidad garante por sólo el 10% del préstamo es casi equivalente a no tener ninguna garantía. El banco deberá realizar todos los trámites habituales de manera que sus costos administrativos se mantengan iguales. Cualquier ahorro asociado con el 10% de cobertura de riesgo es probable que sea consumido por la comisión de garantía.

Los garantes generalmente creen que es importante que los prestamistas arriesguen algo y en este sentido se debe estimular que los prestamistas hagan un esfuerzo para seleccionar los créditos y tomen las acciones que sean necesarias para mantener bajos los niveles de morosidad.

Por último, los costos del sistema deben disminuir el costo de transacción del crédito (o por lo menos no aumentarlo desproporcionadamente) para el prestatario y permitirle un negocio rentable al prestamista.

## 1.6 Estructura de Capital y Financiamiento

La estructura de capital y el financiamiento es un tema clave, ya que demuestra la fortaleza financiera del FGs, estableciendo así su consistencia. Entonces, un Fondo de Garantías público puede estar financiado por el Gobierno, mientras que un FGs orientado a las PYMES puede estar financiado por una combinación de entidades y fuentes, como donaciones, activos y deuda.

En los Fondos de Garantías mutuos el financiamiento proviene de las contribuciones de sus miembros, quienes también son receptores de las garantías otorgadas por el fondo.

El financiamiento es un tema que puede ser enfocado de distintas maneras, como ser cobrando a la institución financiera la cuota de varios años por adelantado. De acuerdo a Jacob Levitsky;<sup>9</sup> esa metodología está diseñada para pasar la mayor parte de los costos al prestatario, pero no debería ser implementada en economías en desarrollo.

A través de activos es otra fuente de financiamiento donde los activos pueden ser otorgados por donantes, gobiernos, empresas grandes y asociaciones de PYMES. Luego se los puede colocar en inversiones que retribuyan intereses. Estos intereses le sirven al FGs como una reserva para créditos perdidos. La ventaja de esta forma de financiamiento es que es confiable y predecible. Los donantes también pueden darle al Fondo de Garantías créditos blandos.<sup>10</sup>

Independientemente de la estructura de financiamiento el fondo necesita una previsión para pérdidas anticipadas (reserva de préstamos perdidos). Para ello el fondo debe implementar una estrategia para aumentar sus reservas lo antes posible.

---

<sup>9</sup> Consultor Independiente del Editor de la revista Desarrollo de la Pequeña Empresa desde 1990, Reino Unido.

<sup>10</sup> **Créditos blandos:** Créditos con una baja tasa de interés y con años de gracia al final del plazo.

## 1.7 Mecanismos de Respuesta

Los mecanismos de respuesta se incorporan en el juego cuando el prestatario entra en mora y el FGs tiene que pagar la garantía. Este es un elemento esencial, ya que las IFs esperarán que el Fondo de Garantías pague su deuda de una forma fácil y oportuna.

El diseño de este mecanismo debe encontrar un balance entre hacer al mecanismo fácil y seguro para las instituciones financieras y dar un incentivo a los prestatarios para que paguen el préstamo y a las IFs para que lo recuperen. Para hacerlo así, las tres partes envueltas deben acordar qué es default.<sup>11</sup>

Aún cuando algunos fondos esperan hasta que varios pagos consecutivos han fallado, el mecanismo de respuesta generalmente se activa luego del transcurso de un período de tiempo fijo después de un solo pago fallado.

Hay mecanismos de respuesta que esperan hasta que todos los procesos legales han concluido, mecanismo que puede ser muy complicado y tardar mucho, o aquellos que necesitan de una ratificación ex-ante, que consiste en una auditoria exhaustiva antes de convertir la garantía.

## 1.8 Análisis del Crédito

El análisis del crédito es un aspecto más operacional y la importancia de este elemento radica en su incidencia directa en los costos y el tiempo de transacción. En este punto debe existir una división de responsabilidades clara entre el Fondo de Garantías y la institución financiera, además de un sistema de información efectivo que evite la duplicación innecesaria de datos.

---

<sup>11</sup> **Default:** Riesgo de incumplimiento de pago del préstamo por problemas de liquidez.

Existen dos posibilidades para los Fondos de Garantías respecto al análisis crediticio: Los FGs pueden confiar en el análisis efectuado por la institución financiera o revisar a los clientes que ya han aplicado para un crédito. El primer caso es típico del modelo de cartera. En este modelo la institución financiera tiene la libertad de aprobar los créditos que cumplen con los criterios de elegibilidad puestos por el Fondo de Garantías. En este caso, la institución financiera sólo debe informar al FGs del monto y número de nuevas garantías en un cronograma acordado.

El otro caso es encontrado en el modelo individual y puede ser de dos maneras. En la primera manera, el prestatario se acerca al Fondo de Garantías y obtiene un certificado que asevera que está siendo garantizado por el fondo. Luego usa este certificado para negociar los términos del préstamo con una institución financiera participante.

En la segunda variante, el prestatario se acerca primero a la institución financiera, quien ha determinado que el prestatario puede ser elegible para una garantía. La institución financiera llena una solicitud con toda la información que el fondo necesita y el prestatario es enlazado con el FGs. En este caso, la información debe ser compilada de manera que cubra las necesidades tanto de la institución financiera como del Fondo de Garantías, para que la información sea registrada y procesada sólo una vez.

## **1.9 Experiencias de Fondos de Garantías en otros países**

Los programas de garantías de crédito tienen una historia de más de cincuenta años. Han sido utilizados en Francia, Nepal, Japón, Brasil, Egipto, España, El Salvador, Taiwán, Bolivia, Reino Unido, Colombia, Italia, Argentina, Indonesia, Estados Unidos entre otros, con el fin de estimular los préstamos para una variedad de propósitos, pero principalmente para ayudar a los pequeños y medianos empresarios.

En el siguiente cuadro se presentan los resultados de una investigación realizada por Jacob Levitsky;<sup>12</sup> donde se verifica la existencia de esquemas de garantías públicos o privados en casi todos los países y regiones, existiendo más de un sistema en algunos países.

**Cuadro No 5**

**Sistemas de Garantías de Créditos (SDG) en diferentes regiones del mundo<sup>13</sup>**

	OECD + Similar	Europa Central + Este	Antes Unión Soviética	Medio Este	América Latina	Caribe	Asia	África	Total
<b>País con SDG</b>	23 85%	7 64%	2 13.5%	3 18%	15 71%	5 50%	11 36%	19 42%	85 48%
<b>País sin SDG</b>	1 4%	1 9%	2 13.5%	2 12%	2 10%	1 10%	2 6%	3 7%	14 8%
<b>País sin certeza</b>	2 7%	3 27%	11 73%	12 70%	4 19%	4 40%	18 58%	22 49%	76 43%
<b>País con sistemas fallidos</b>	1 4%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	1 2%	2 1%
<b>Total Países</b>	27	11	15	17	21	10	31	45	177
<b>Total Sistemas</b>	32	12	2	3	37	6	22	32	146

**Fuente:** Making Guarantee Funds work for small and microenterprises.

**Elaborado por:** Jacob Levitsky, 1997.

Para el desarrollo de ésta parte del capítulo se considerarán las experiencias del Fondo Nacional de Garantías de Colombia, FUNDES y el Fondo de Garantías de Perú.

<sup>12</sup> Jacob Levitsky, 1997, op. cit.

<sup>13</sup> Los porcentajes representan el cociente del número de países involucrados como parte del total.



### **1.9.1 Fondo Nacional de Garantías de Colombia**

El Fondo Nacional de Garantías de Colombia (FNG) se crea en 1982 como una entidad de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y bajo la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades. El FNG fue constituido con un capital pagado inicial de 20.6 millones de dólares.

Para lograr una mayor cobertura en 1997, el FNG impulsó la creación de once Fondos Regionales de Garantías (FRG'S) que actúan como agentes comerciales y son también sociedades anónimas de economía mixta, tienen autonomía administrativa y patrimonio propio. Los FRG'S están ubicados en las ciudades de Medellín, Barranquilla, Valledupar, Neiva, Cúcuta, Pasto, Tunja, Bucaramanga, Ibagué, Cali y Pereira.

El FNG y los FRG'S de Colombia son entidades afianzadoras que respaldan operaciones activas de crédito, cuya misión es promover la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, fortaleciendo el desarrollo empresarial colombiano.

Los FRG'S y el FNG respaldan créditos destinados a infraestructura, adquisición de activos fijos, capital de trabajo, desarrollo institucional, tecnología, reestructuración de pasivos, capitalización empresarial, gastos ocasionados en el desarrollo de proyectos, y demás gastos inherentes a la gestión empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas que pertenezcan a todos los sectores económicos, excepto el agropecuario.

A continuación en el Cuadro No 6 se resumen de los montos, plazos, comisiones, garantías y formas de pago que el FNG utiliza para otorgar sus garantías.

**Cuadro No 6**  
**Fondo Nacional de Garantías de Colombia**

<b>Grupo Meta</b>	Mipymes excepto las del sector agropecuario.	
<b>Monto del Crédito</b>	Hasta el 100% del costo total del proyecto.	
<b>Plazo Total</b>	Hasta 15 años.	
<b>Plazo de Amortización</b>	Hasta 15 años (cuando no hay período de gracia).	
<b>Período de Gracia a Capital</b>	Hasta 3 años.	
<b>Forma de Amortización</b>	Cuota fija, porcentual, gradual creciente o decreciente.	
<b>Margen de Redescuento</b>	Entre el 50% y el 100% del valor del crédito.	
<b>Tasa de Redescuento Anual (operaciones nuevas con menos de 90 días)</b>	Tasa de redescuento vigente.	
<b>Tasa Final de Interés Anual</b>	A convenir con el intermediario financiero	
<b>Forma de pago de Intereses y Capital</b>	Mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual; anticipado o vencido.	
<b>Comisiones</b>	Depende del porcentaje de cobertura que se tome y el plazo de utilización de la garantía según lo estipulado por el FNG en cada caso.	
<b>Garantías</b>	<b>Garantía Individual</b>	
	Garantiza créditos para capital de trabajo, que requiere evaluación de riesgo del deudor y aprobación por parte del FNG, previo al perfeccionamiento de cada una de las operaciones a garantizar.	
	<b>Garantía Global Automática</b>	
	<b>Tipo 1</b>	<b>Tipo 2</b>
	Garantiza créditos para financiar capital de trabajo, sin consulta previa al FNG. Límite del crédito: 245 millones de pesos. Cobertura: Hasta el 50%.	Garantiza créditos para inversión fija y capitalización empresarial, sin consulta previa al FNG. Límite del crédito: 490 millones de pesos. Cobertura: Hasta del 60%.

**Fuente:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

**Elaborado por:** Las Autoras.

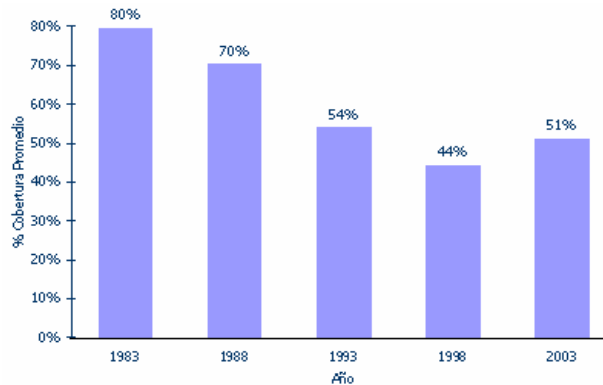
Entre las entidades financieras que utilizan los servicios del FNG están: Bancos Comerciales e Hipotecarios, Corporaciones Financieras, Compañías de Financiamiento, Organismos de Microcrédito, Cooperativas y Cajas de Compensación Familiar.

Además de otorgar garantías, el FNG realiza operaciones de cofinanciamiento; administra recursos de otras entidades destinados a programas de desarrollo; administra fondos autónomos; adquiere acciones y otorga avales sobre títulos de valores.

Desde su creación hasta la actualidad el FNG ha experimentado importantes cambios en la evolución de variables como: cobertura, flujo de ingresos y egresos, movilización del crédito y siniestralidad,<sup>14</sup> las mismas que serán brevemente analizadas a continuación.

**Gráfico No 1**

**Porcentaje de Garantía Promedio**



**Fuente:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

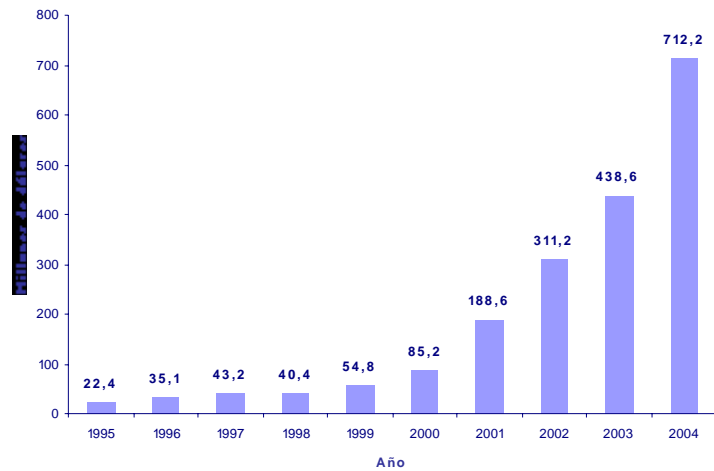
**Elaborado por:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

Como se observa en el Gráfico No 1, para 1983 la cobertura promedio era del 80%, porcentaje que ha decrecido a lo largo de la trayectoria del FNG hasta llegar a un 51% en el 2003. Disminución que representa la confianza de los intermediarios financieros hacia la eficiencia del Fondo, así como también el cambio de la percepción del riesgo de las instituciones financieras hacia las PYMES al contar éstas con un historial crediticio.

---

<sup>14</sup> **Siniestralidad:** Incidente que ocurre cuando se hace efectiva la garantía a los intermediarios financieros por incumplimiento de los prestatarios.

**Gráfico No 2**  
**Movilización del Crédito**



**Fuente:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

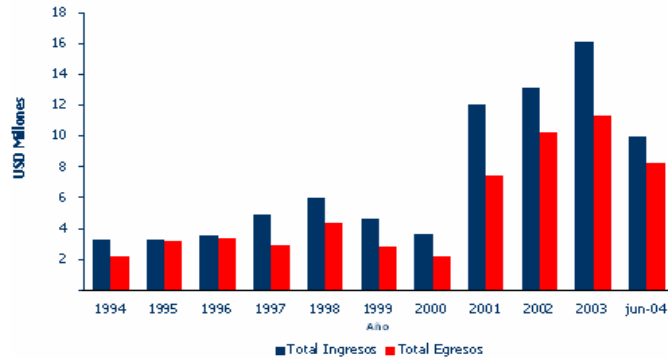
**Elaborado por:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

En lo referente a la movilización del crédito las cifras evidencian la adicionalidad<sup>15</sup> lograda por el Fondo puesto que como lo muestra el Gráfico No 2 la cantidad de créditos garantizados se ha incrementado gradualmente hasta llegar a 712.2 millones de dólares en el año 2004 equivalentes a 127,217 beneficiarios. El evidente crecimiento que se observa a partir del 2001 es el resultado de la capitalización realizada por el Gobierno de Colombia en el 2000.

---

<sup>15</sup> Ver definición en la página 31.

**Gráfico No 3**  
**Ingresos vs. Egresos**

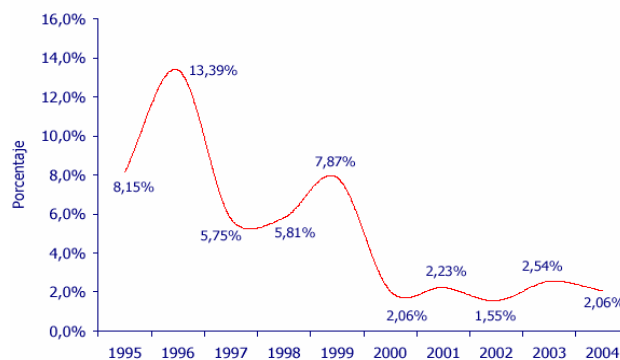


**Fuente:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

**Elaborado por:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

La relación ingresos-egresos del FNG presentada en el Gráfico No 3 muestra que éste ha ido construyendo su viabilidad financiera, debido a la reducción del índice de siniestralidad, a la recuperación de sus costos y a su conexión con préstamos eficientes y productivos logrando una brecha admisible entre sus ingresos y gastos con la cual es capaz de cubrir sus costos tanto administrativos como de morosidad.

**Gráfico No 4**  
**Siniestralidad Neta**



**Fuente:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

**Elaborado por:** Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

Como se puede observar en el Gráfico No 4 el índice de siniestralidad global que ha presentado el Fondo ha evolucionado favorablemente, puesto que luego de haberse situado en 13.39% en 1996 logró reducirse sustancialmente hasta alcanzar el 2.06% en el 2004, esto debido a la reestructuración de las políticas del FNG a partir de 1995.

Por todo lo expuesto anteriormente el FNG de Colombia se ha proyectado como un importante instrumento para el aprovechamiento de la capacidad de generación de empleo, producción y crecimiento sostenible y competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas, quienes, al igual que los intermediarios financieros cuentan con un mayor respaldo y solidez.

## **1.9.2 FUNDES**

FUNDES es una Organización No Gubernamental (ONG) fundada en 1984 con base en Suiza. El programa principal de su Fondo de Garantías era avalar el 50% de créditos para la pequeña y mediana empresa en Costa Rica y Panamá. Luego se expandió a Bolivia, Guatemala y Colombia hasta estar presente en 12 países de Latinoamérica.

El objetivo del FGs de FUNDES era que luego de un primer préstamo garantizado por ellos, el banco no tendría necesidad de utilizar el Fondo para préstamos posteriores.

En un principio, FUNDES tuvo dificultades estableciendo su credibilidad pues las IFs latinoamericanas habían tenido malas experiencias con los primeros FGs estatales, por ello las IFs se mantenían en una posición en la cual FUNDES tenía que cubrir los costos adicionales de otorgar préstamos a las PYMES.

Las primeras garantías otorgadas en Panamá y luego en Costa Rica tenían el objetivo de establecer lazos entre los bancos y los empresarios de pequeñas empresas industriales, a fin de facilitar a éstos el acceso al crédito bancario bajo condiciones normales. En estos

países asesoró a las PYMES en la elaboración de sus solicitudes de crédito creando las condiciones para que el banco estuviera dispuesto a acoger y a examinar dichas solicitudes.

FUNDES ofrecía una garantía equivalente al 50% del riesgo de pérdida; la garantía otorgada podía ser para préstamos a la PYME efectuados directamente por la banca comercial o garantizar el 50% de préstamos comerciales para ONGs involucradas en microfinanzas.

El modelo de garantía adoptado aseguraba no tener prácticamente ningún cliente "aprovechado", ya que tenían que pagar una cuota y aceptar con ello un incremento del costo del crédito. Para los bancos la cobertura de pérdida del 50% exigía que sean analizados rigurosamente los riesgos crediticios. Además con esa garantía se evitaba que los problemas de riesgo moral y selección adversa aparezcan. El monitoreo a los prestatarios y recolección de los pagos quedaba a cargo de FUNDES.

Luego del análisis interno de la situación de FUNDES sus administradores concluyeron que la garantía del 50% estaba mal posicionado dentro del mercado, ya que no estaba en condiciones de cambiar los procesos bancarios normales ni de mejorar la posición de negociación de los prestatarios. Por ello los programas de garantía en Panamá y Costa Rica se reestructuraron.

Para Bolivia el Programa de Garantías duró desde 1990 hasta 1998. La institución se creó como una fundación civil de carácter privado, no lucrativa e inició sus operaciones con un capital de 8 millones de dólares. Durante el tiempo que estuvo vigente el programa su objetivo fue el de impulsar el acceso de clientes de la PYME (del sector productivo exclusivamente) a financiamiento bancario. En el tiempo que FUNDES estuvo activo en Bolivia garantizó operaciones por un total de 22 millones de dólares.

La institución trabajaba con una garantía del 50% del monto del crédito otorgada ya sea a personas o empresas que acudían directamente a FUNDES para solicitar su servicio o a los clientes de los bancos con los que la organización tenía convenio. Para los dos tipos de garantía el rango de crédito debía estar entre 5,000 y 150,000 dólares.

El fracaso del Fondo boliviano se debió a que fue incapaz de alcanzar sostenibilidad por sus altos costos administrativos que en gran parte se debían a los servicios de monitoreo y consultoría para la PYME y no a las operaciones de garantía. Por ello obtuvo en sus cuatro últimos años de funcionamiento un déficit operativo de 0.9 a 1.2 millones de dólares por año.

Según Reichmuth y Stocker<sup>16</sup> hasta 1996, FUNDES había garantizado alrededor de 2,400 créditos a más de 1,400 clientes por un monto total de 54 millones de dólares. Entre los años 1991 y 1993, su cartera total de garantías había crecido rápidamente de 7.2 millones de dólares a más de 14.8 millones de dólares hasta llegar a un nivel de 28.9 millones de dólares. No obstante, la pérdida media anual alcanzó el 0.7% para el año 1994 y en 1995 en Guatemala y Colombia la pérdida aumentó a 4.1%.

Los resultados obtenidos, de acuerdo a Eckart Oehring,<sup>17</sup> muestran un efecto de adicionalidad de 90%, lo que significa que sólo el 10% de los prestatarios habrían sido elegibles para un crédito comercial con las mismas condiciones sin la intervención de FUNDES. Además, las empresas industriales ampliaron su producción en 110% y su nivel de ventas en 60%. El 71% de las garantías se otorgaron a empresas del sector manufacturero y el 29% restante se concedió a empresas comerciales y de servicios.

---

<sup>16</sup> Markust Reichmuth y Michael Stocker: "Análisis de impacto de los programas de FUNDES", 1996.

<sup>17</sup> Eckart Oehring, graduado en Administración de Empresas en la Universidad Técnica de Berlín y Ex-Gerente General de la FUNDES Reaseguradora Suiza.



Según FUNDES el programa de garantías produjo muchos efectos, sin embargo existe dificultad para comprobar si los cambios fueron una consecuencia de las garantías otorgadas o de los servicios de consultoría, capacitación y monitoreo que la organización proveía a sus clientes. Aún cuando las cifras muestran que FUNDES tuvo éxito en ampliar el acceso al crédito de las PYMES en los países que estableció su programa, no pudo convencer a las IFs formales que era rentable hacerlo.

### **1.9.3 Fondo de Garantías para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI)**

FOGAPI es un Fondo de Garantías constituido en 1979 en Perú, opera como fundación y como tal, es una entidad privada sin fines de lucro que forma parte integrante del sistema financiero peruano.

FOGAPI se dedica a otorgar garantías a la micro y pequeña empresa de cualquier actividad económica para facilitarles el acceso al crédito de diversas IFs. Regulada y supervisada por la Superintendencia de Banca peruana.

A continuación se expone las características principales del FOGAPI.

### Cuadro No 7

#### Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria de Perú

<b>Grupo Meta</b>	Micro y pequeñas empresas de cualquier sector económico del Perú.
<b>Comisiones</b>	Dependen de la cobertura y del plazo de utilización de la garantía.
<b>Garantías</b>	<b>Individual:</b> Otorga una garantía bajo la modalidad de carta fianza.
	<b>De Cartera:</b> Garantiza la totalidad de los créditos que las IFs con convenios otorgan a las MYPEs.
	<b>De Intermediario:</b> Las instituciones que otorgan créditos al sector MYPE toman recursos del sector financiero, al ser garantizados por la FOGAPI.
<b>Cobertura del Crédito</b>	Hasta 62.5% del saldo capital.
<b>Amortización del Crédito para Honramiento</b>	20%, salvo que el crédito sea cancelable en una oportunidad (Créditos Agrícolas).
<b>Cobertura Efectiva</b>	50%.
<b>Honramiento</b>	Cuando hayan transcurrido 2 meses desde la fecha en que la IF solicitó al garantizado el pago de la obligación vencida del crédito.

**Fuente:** FOGAPI.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Desde su creación el FOGAPI ha realizado más de 280 mil operaciones garantizadas, que suman un monto de créditos afianzados mayor a los 602 millones de dólares. Entre 1980 y 1996, se realizaron apenas el 2.69% del total de operaciones llevadas a cabo a lo largo de la existencia de este Fondo; fue a partir de 1997 que se intensificaron las operaciones de afianzamiento debido a la importancia que adquirió el nuevo producto lanzado a mediados de ese año (garantías de cartera).

**Gráfico No 5**  
**Total de Garantías Emitidas**



**Fuente:** Mecanismos de Garantía de FOGAPI.

**Elaborado por:** FOGAPI.

La implementación del servicio de garantías de cartera efectuada en 1997 ha sido trascendental para que FOGAPI experimente un crecimiento sustancial en el número de operaciones de garantías ya que en porcentajes la garantía de cartera ha superado a la garantía individual (2.98%) en un 94.24% desde junio de 1997 hasta el 2004 y en los montos de créditos afianzados la garantía individual es menor en un 27.16% a la garantía de cartera que ha llegado al 63.68% de los créditos garantizados desde su ejecución, convirtiéndose en la garantía característica de este Fondo. El mecanismo que se sigue en este tipo de garantía ha disminuido significativamente el monto promedio de afianzamiento, debido a que incrementa la segmentación de clientes, centrándose cada vez más en el grupo meta.

## Cuadro No 8

### Total de operaciones en dólares

(\*) Junio de 1997 a Diciembre del 2004

Tipo	Número de Operaciones	%	Créditos Garantizados	%	Promedio USD
Garantía Individual	7,864	2.88	218,833,628.13	36,32	27,827.27
Garantía de Cartera	265,552	97.12	383,697,643.76	63,68	1,444.91
<b>Total</b>	<b>273,416</b>	<b>100</b>	<b>602,531,262.89</b>	<b>100</b>	<b>2,203.72</b>

(\*) Fecha de inicio del servicio de garantía de cartera.

**Fuente:** Mecanismos de Garantía de FOGAPI.

**Elaborado por:** FOGAPI.

A pesar del crecimiento de los créditos garantizados en 1998, las pérdidas del FOGAPI sumaron 446 mil dólares, debido a los gastos administrativos incurridos al implementar y expandir el servicio de garantía de cartera. No obstante en el 2001, se logró superar las pérdidas ya que los ingresos obtenidos por contingentes alcanzaron a cubrir los gastos totales; incluso, hubo un excedente de 78 mil dólares que les permitió seguir incrementando el monto de créditos afianzados.

En el año 2003 el FOGAPI, obtuvo los mayores logros a lo largo de sus 24 años de existencia, brindando sus servicios a un mayor número de clientes al incrementar el número de operaciones de garantía y el monto de créditos garantizados. Dentro del Programa de Garantía, realizó 66,277 operaciones de garantía con 52,669 clientes versus 53,335 operaciones de afianzamiento del 2002 con 40,381 clientes, entre garantías individuales y de cartera, cifras que revelan un incremento del 24% de operaciones y 30% de clientes.

**Cuadro No 9**  
**Número de Operaciones Garantizadas**

<b>Año</b>	<b>Número de Operaciones</b>	<b>Créditos Garantizados USD</b>
<b>1998</b>	3,760	13,619,413.46
<b>1999</b>	14,496	38,666,850.41
<b>2000</b>	28,212	62,485,367.94
<b>2001</b>	44,941	81,980,425.78
<b>2002</b>	53,335	97,883,714.97
<b>2003</b>	66,277	141,330,540.08
<b>2004</b>	60,476	147,311,492.57
<b>TOTAL</b>	<b>273,838</b>	<b>592,017,987.81</b>

**Fuente:** Mecanismos de Garantía de FOGAPI.

**Elaborado por:** FOGAPI.

Durante el segundo trimestre del 2005, el FOGAPI ha obtenido resultados positivos en sus operaciones de garantía individual como de cartera.

El número de operaciones de afianzamiento del segundo trimestre del 2005 versus el del 2004 ha crecido en más de 3.22 veces. Mientras que el monto afianzado al compararse los logros del segundo trimestre del 2005, respecto al 2004, alcanzó a casi duplicar la cifra.

Los créditos garantizados han tenido también un desarrollo significativo respecto a las cifras del 2004. Durante el segundo trimestre del 2005, se garantizaron créditos por 25.6 millones de dólares respecto al mismo período del 2004 de 16 millones de dólares, apreciando un incremento del 60%.

Estos indicadores demuestran que el FOGAPI es una institución sólida y consolidada en el sistema financiero del Perú; que ha logrado un creciente desarrollo de las operaciones de garantía mejorando de esta forma el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas de ese país.

## **CAPÍTULO II**

### **ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

En el presente capítulo con la finalidad de tener una visión general del entorno de las PYMES de la provincia del Guayas como potenciales beneficiarias del desarrollo de un Fondo de Garantías, se presentarán sus características utilizando los resultados del Primer Censo Nacional de las Pequeñas y Medianas Empresas afiliadas a las Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador, además se incluirán los organismos que apoyan su desarrollo; marco legal; programas crediticios y un análisis del acceso al crédito empleando los datos publicados por la Superintendencia de Bancos y el Banco Central del Ecuador en lo referente a montos de créditos por provincia.

## 2.1 Generalidades

### 2.1.1 Definición de PYMES

Para definir que es una pequeña y mediana empresa (PYME) se va a considerar el criterio “PYME” establecido por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (MICIP) en vista de que no existe una definición estrictamente legal de PYMES.

Según el MICIP la pequeña y mediana empresa se clasifica de acuerdo a las siguientes variables: Ingreso bruto de las ventas anuales, número de empleados efectivos y valor de los activos aplicados a la actividad productiva. Las variables seleccionadas serán entendidas de la siguiente manera:

**Empleados efectivos:** Se consideran empleados efectivos a aquellas personas que trabajan en la empresa en forma directa, dependiente de la misma y a tiempo completo según las modalidades del sector.

**Ingreso bruto en ventas anuales:** Comprende los ingresos totales percibidos por la empresa antes de las deducciones de impuestos y aportes.

Atendiendo a estas variables, las empresas se clasificarán de la siguiente manera:

#### **Pequeña Empresa**

Número de Empleados Efectivos	10 a 49
Ingreso Bruto en Ventas anuales (US\$)	10,001 a 1'000,000
Valor de Activos Totales (US\$)	100,001 a 500,000

## **Mediana Empresa**

Número de Empleados Efectivos	50 a 150
Ingreso Bruto en Ventas anuales (US\$)	1'000,001 a 3'000,000
Valor de Activos Totales (US\$)	500,001 a 2'500,000

### **2.1.2 Características**

El sector de las PYMES es considerado como un sector empresarial dinámico y poseedor de un gran potencial de desarrollo productivo (con relación a su tamaño), por su gran potencial como generadoras de empleo, promotoras de avances en el entorno local y su flexibilidad para convertirse en un importante complemento del trabajo de la gran empresa.

En el sector empresarial ecuatoriano existen aproximadamente 15,000 PYMES que contribuyeron con 4,000 millones de dólares al Producto Interno Bruto del país en el 2004<sup>18</sup>, de las cuales 1507<sup>19</sup> pertenecen a la provincia del Guayas representando el 10.05% del total nacional.

De acuerdo al diagnóstico realizado por el Centro Ecuatoriano de Producción Limpia, la situación de la pequeña y mediana empresa ecuatoriana manifiesta los siguientes indicadores:

- Escaso nivel tecnológico.
- Marco legal obsoleto.

---

<sup>18</sup> Boletín Anual del Banco Central del Ecuador.

<sup>19</sup> PYMES afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas. No se cuenta con estadísticas ni estimaciones de las PYMES no afiliadas.



- Falta de crédito, altos costos, dificultad de acceso.
- No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas.
- La producción se orienta básicamente al mercado interno.
- Insuficientes mecanismos de apoyo para el financiamiento.
- Ausencia de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.

Como potencialidades se señalan las siguientes:

- Requiere menos costos de inversión.
- Utiliza la mayor cantidad de materias primas nacionales.
- Constituyen un factor clave para generar riqueza y empleo.
- Tiene la posibilidad de obtener nichos de mercado en exportación de bienes no tradicionales.

Luego del análisis de los resultados del Primer Censo Nacional de las Pequeñas y Medianas Empresas Afiliadas a las Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador, realizado en el 2003 por convenio entre el MICIP y la Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria, se presentan en resumen las características que poseen las PYMES del Guayas afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.<sup>20</sup>

- El 88% son pequeñas empresas.
- El 32.9% del sector está conformado por empresas jóvenes.
- El 90.7% están constituidas como personas jurídicas, siendo las más representativas las sociedades anónimas (80.4%).
- El 73% se financia a través del sector bancario.
- El principal uso del crédito es para compra de materia prima (50.5%), un bajo porcentaje es destinado a la tecnología 12%.
- Apenas el 9.7% cuentan con sistemas de calidad.

---

<sup>20</sup> Para obtener información más detallada, consultar el Anexo No 2.

### **2.1.3 Marco Institucional**

La Subsecretaría de Micro, Pequeña, Mediana Industria y Artesanía, el Consejo Nacional de Competitividad, el Consejo Superior de Desarrollo de las PYMES, la Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria y la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas son las instituciones que enmarcan el desarrollo de las PYMES de la provincia del Guayas.

La Subsecretaría de Pequeña Industria y Artesanía en el año 2000 se transformó en la Subsecretaría de Micro, Pequeña, Mediana Industria y Artesanía, siendo una unidad política y técnica al interior del Ministerio de Industria, con el objeto de promover el desarrollo de estos sectores mediante la determinación e impulso de herramientas de coordinación e información institucionales, que apoyen la directa vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las PYMES, en áreas de crédito, capacitación y asistencia técnica, formación empresarial, investigación y desarrollo tecnológico, vinculaciones y enlaces productivos entre las PYMES y eventualmente con las grandes empresas y desarrollo empresarial sostenible, entre otros.

El Consejo Nacional de Competitividad creado en 1995 por decreto entrando en funcionamiento en el año 2001 tiene como objetivo impulsar y promover la competitividad de todos los sectores de la economía ecuatoriana mediante la Agenda Ecuador Compite.

El Consejo Superior de Desarrollo de las PYMES, (CONDEPYMES) adscrito al MICIP, como órgano consultivo se encarga de asesorar a las PYMES en todos aquellos temas que les afecten, para favorecer y facilitar la creación desarrollo y posibilidades competitivas de las mismas.

La Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria (FENAPI) integrada por las Cámaras Provinciales cuyos estatutos fueron aprobados por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, es el máximo organismo del gremio facultado para el ejercicio de las representaciones.

Como gremio para las pequeñas y medianas empresas de la provincia del Guayas la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (CAPIG) tiene como objetivo propiciar el crecimiento sostenido de la pequeña industria mediante el fortalecimiento de las relaciones de cooperación con los organismos gubernamentales en la implementación y ejecución de los programas de desarrollo económico.

#### **2.1.4 Marco Legal**

Las pequeñas y medianas empresas deben cumplir con todas las leyes y reglamentos que rigen a las empresas que pueden funcionar en el Ecuador como lo son: la Constitución, la Ley de Compañías, Código del Trabajo, Código de Comercio, Código Tributario, Ley de Propiedad Intelectual, etc., independientemente del sector económico en que se desarrollen.

Además las PYMES deben regirse por parámetros específicos como límites en el monto de capital o patrimonio, número de empleados, afiliación a la Cámara de la producción que este relacionada con su actividad, porque de ello se derivan beneficios específicos para facilitar el desarrollo de su actividad.

Adicionalmente la **Ley de Fomento de la Pequeña Industria** regula el desarrollo y fomento de la pequeña empresa o industria desde el año 1973, su última actualización fue realizada hace más de 15 años, en junio de 1990.

Actualmente la Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria, el Consejo Nacional de Competitividad y la Superintendencia de Compañías están trabajando en la creación de la **“Ley para la Promoción y Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)”** con el objetivo de brindar mayor apoyo a las pequeñas y medianas empresas, ya que esta nueva ley permitirá la formulación, ejecución, y evaluación de programas de desarrollo tanto empresariales como de financiamiento.

#### **2.1.5 Organismos que apoyan el desarrollo de las PYMES.**

Las organizaciones e instituciones públicas y privadas de Ecuador y América Latina que apoyan el desarrollo del sector de las pequeñas y medianas empresas han adquirido protagonismo en las estrategias de desarrollo social y en la aplicación de políticas sociales, cumpliendo un papel importante en la satisfacción de necesidades básicas y en la conformación de programas de desarrollo empresarial y crediticio para las PYMES.

Por ello, en el siguiente cuadro se sintetiza los aspectos importantes de las principales instituciones y organismos nacionales e internacionales que apoyan el desarrollo del sector de las PYMES en el Ecuador.

## Cuadro No 10

### Organismos que apoyan el desarrollo de las PYMES

<b>ORGANISMOS NACIONALES</b>	<b>ORGANISMOS INTERNACIONALES</b>
<b>Corporación Financiera Nacional (CFN)</b>	<b>Corporación Andina de Fomento (CAF)</b>
Banca de desarrollo que dispone de facilidades crediticias y productos financieros para el sector industrial y el sector de las PYMES.	Institución Financiera Multilateral que apoya la creación y consolidación de instituciones microfinancieras para que ofrezcan servicios permanentes a las PYMES.
<b>Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (CAPIG)</b>	<b>Banco Interamericano de Desarrollo (BID)</b>
Institución privada sin fines de lucro que agremia y representa a las pequeñas y medianas empresas del Guayas y les brinda orientación y asistencia técnica.	Organismo que fomenta el desarrollo del sector de las PYMES a través de programas integrales de crédito, desarrollo tecnológico, entrenamiento y apoyo técnico.
<b>Banco Nacional de Fomento (BNF)</b>	<b>Bureau Rapprochement Enterprises (BRE)</b>
Entidad financiera que promueve el desarrollo socio-económico a través de préstamos a las pequeñas y medianas empresas de los sectores agropecuario, industrial, comercial, etc.	Instrumento europeo que ayuda a las PYMES a identificar socios en otro país y a promover la cooperación entre pequeñas y medianas empresas en el ámbito internacional.

**Fuente:** BNF, CAPIG, CFN, BRE, BID y CAF.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Para mayor información sobre aspectos como: misión, visión, funcionamiento y programas que cada organismo brinda a las PYMES, consultar el Anexo No 3.

## 2.2 Análisis de las condiciones crediticias existentes

El crédito es una herramienta valiosa para los negocios ya que mediante éste es posible concretar oportunidades de inversión que de otra forma no serían posibles. Mientras que sin crédito el crecimiento de las empresas se restringe a sus utilidades retenidas y al capital que pueden obtener de los inversionistas.

Por ello, en ésta sección del capítulo se presentará las diversas fuentes de financiamiento que apoyan la creación o ampliación de las PYMES de la provincia del Guayas y también se realizará un análisis de la situación del acceso al crédito de las mismas.

### **2.2.1 Programas crediticios dirigidos a las PYMES<sup>21</sup>**

Actualmente en Ecuador, los créditos a las pequeñas y medianas empresas ya son parte integrante de la estructura de la cartera de colocaciones de algunas instituciones financieras. La CFN, el BNF y ciertos bancos comerciales, cuentan dentro de sus organizaciones con áreas y programas especializados para canalizar recursos al otorgamiento de crédito a las PYMES, bajo diversas modalidades.

Entre los principales programas crediticios dirigidos a las PYMES se destacan los siguientes:

#### **■ PYME 9**

PYME 9 es un producto de crédito ofrecido por el Banco del Pacífico desarrollado especialmente para los pequeños y medianos empresarios; tiene las siguientes características:

- Tasa de interés desde el 9%.
- Tasa fija por el período del crédito.
- Plazo de financiamiento de 4 a 18 meses.
- Pago de dividendos mensuales.

---

<sup>21</sup> La información de los Programas de Créditos presentados en ésta sección fue extraída de folletos de la CFN, Banco del Pacífico, Banco de Guayaquil y Banco del Pichincha.

- Crédito desde 50,000 hasta 1'000,000 de dólares.
- Acceso a productos de banca electrónica y transaccional.
- Incluye seguro a través de Seguros Sucre.
- Orientados a clientes y no clientes del banco.

**Requisitos:** Ser cliente del banco, llenar solicitud de crédito y no estar reportado en la Central de Riesgos.

#### ■ PLAN DE FINANCIAMIENTO DEL BANCO DEL PICHINCHA

El Banco del Pichincha ofrece a todos los afiliados (personas naturales y personas jurídicas) de la CAPIG que están al día en el pago de sus cuotas, planes de financiación de proyectos de acuerdo con los siguientes parámetros generales:

- Proyectos de afiliados a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas que tengan operando por un mínimo de 2 años.
- Financiamiento de hasta el 70% del proyecto, máximo a un año plazo, en caso de ser para capital de trabajo; hasta por tres años para financiar activos fijos muebles y hasta por cinco años para bienes inmuebles.
- Actividades / sectores definidas como viables por el banco.

La respuesta es en un plazo mayor a 5 días laborables, una vez recibida la documentación completa de un afiliado; el desembolso se realiza de acuerdo con las políticas establecidas por el Banco del Pichincha y las formas de pago acorde con el proyecto a financiar.

## ■ MULTICRÉDITO

Multicrédito es un servicio del Banco de Guayaquil diseñado para cualquier persona natural, pequeño o mediano empresario, que requiere satisfacer una necesidad específica de consumo o necesite capital para montar su propio proyecto. Multicrédito tiene las siguientes características:

- Crédito desde 2,000 dólares.
- Tasa de interés a pactar con el banco.
- Plazo de financiamiento de 24 meses.
- Pago de cuotas mensuales de acuerdo con el presupuesto del prestatario.

**Requisitos:** No estar registrado en la Central de Riesgo ni en la Superintendencia de Bancos, ser cliente del banco, mantener cuenta de ahorro o corriente y llenar la solicitud de crédito.

## ■ LÍNEAS DE CRÉDITOS DE LA CFN

La CFN cuenta con variados programas de crédito, pero los que tienen un enfoque en las pequeñas y medianas empresas son los siguientes:

### ◆ Credimicro

**Beneficiario final (BF):** Actividades productivas y de comercialización o prestación de servicios a pequeña escala, con ventas o ingresos brutos de hasta 100,000 dólares.

**Destino de Crédito:** Activos fijos directamente vinculados al proyecto; Capital de trabajo excluyendo gastos no operativos y Asistencia técnica.



**Monto:** Hasta 25,000 dólares.

**Plazos:** Activos fijos 6 años; Capital de trabajo y Asistencia técnica hasta 1 año.

**Tasas de interés:** Informada por la CFN, reajutable cada 90 días en base a la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador.

**Amortización:** Cada 30 ó 90 días.

**Garantías:** Negociadas entre la IF y el BF de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones Financieras.

◆ **Multisectorial hasta 100,000 dólares**

**Beneficiario final:** Persona natural o jurídica privada, o mixta, legalmente establecida en el país, en donde los ingresos de recursos, mayoritariamente (51%) provengan de fondos privados.

**Destino de Crédito:** Activos fijos; Capital de trabajo excluyendo gastos no operativos y Asistencia Técnica.

**Monto:** Hasta 100,000 dólares. En ningún caso los saldos de las operaciones superarán los 10 millones de dólares por IF.

**Plazos:** Activos fijos hasta 10 años; Capital de Trabajo hasta 2 años incluye proyectos de construcción para la venta y Asistencia Técnica hasta 1 año.

**Tasas de interés:** Informada por la CFN, reajutable cada 90 días en base a la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador.

**Amortización:** Cada 30, 90 o 180 días, conforme el ciclo productivo de la actividad. No se acepta ningún instrumento de pago que no sea efectivo.

**Garantías:** Negociadas entre la IF y el BF, de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

◆ **Multisectorial**

**Beneficiario final:** Persona natural o jurídica privada, o mixta, legalmente establecida en el país, en donde los ingresos de recursos, mayoritariamente (51%), provengan de fondos privados.

**Destino de Crédito:** Activos fijos, Capital de trabajo excluyendo gastos no operativos y Asistencia Técnica.

**Monto:** Desde 100,001 hasta 400,000 dólares. El monto máximo de endeudamiento por BF o grupo económico será de hasta 400,000 dólares sobre saldos, cuando se financie la misma actividad. No se aplicará este límite en el caso de que las actividades financiadas sean diferentes.

**Plazos:** Activos Fijos hasta 10 años; Capital de Trabajo hasta 2 años incluye proyectos de construcción para la venta y Asistencia Técnica hasta 1 año.

**Tasas de interés:** Informada por la CFN, reajutable cada 90 días en base a la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador.

**Amortización:** Cada 30, 90 o 180 días, conforme al ciclo productivo de la actividad. No se aceptará ningún otro instrumento de pago que no sea efectivo.

**Garantías:** Negociadas entre la IF y el BF de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

◆ **Línea de Fomento Productivo**

**Beneficiario:** Persona natural o jurídica privada, legalmente establecida en el país, cuyos activos fijos, excluido terrenos y edificios, no superen los 350,000 dólares.

**Destino de Crédito:** Capital de trabajo, Asistencia Técnica y Activos fijos, incluye ganadería de cría, formación de cultivos permanentes y semipermanentes.

**Monto:** Hasta 30,000 dólares.

**Plazos:** Capital de trabajo y Asistencia técnica hasta 1 año; Activos fijos hasta 6 años.

**Tasas de interés fija al beneficiario final:** Hasta el 9%.

**Amortización:** Cada 30, 90 o 180 días. No se aceptará ningún instrumento de pago que no sea efectivo.

**Garantías:** Negociadas entre la IF y el BF, de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Las características de los programas de créditos dirigidos a las PYMES varían de acuerdo a los parámetros de la institución que los ofrece. Los montos de créditos van desde 2,000 hasta un millón de dólares; las tasas de interés fluctúan entre el 9% y la tasa máxima referencial impuesta por el BCE; el mayor plazo para los créditos es de 6 años

y el menor de 4 meses; las garantías<sup>22</sup> exigidas pueden ser prendarias o hipotecarias y en ningún caso puede tener un valor inferior al 140% de la obligación garantizada.

Una vez presentados los diferentes programas crediticios ofrecidos por entidades públicas y privadas; se procede a realizar el análisis del acceso al crédito de las PYMES de la provincia del Guayas en la siguiente sección.

### **2.2.2 Alcance del acceso al crédito**

Históricamente, la pequeña y mediana empresa se ha visto afectada por la carencia de fondos propios, debido a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos y a su reducido poder para negociar condiciones favorables con la banca comercial.

La actividad crediticia ecuatoriana en julio del 2005 muestra que el crédito de la banca al sector privado aumentó en 85.8 millones de dólares, aunque su ritmo de crecimiento mensual disminuyó en un punto porcentual en relación con el crecimiento de junio de 2005 llegando a 1.9%. Cabe destacar que el crédito bancario está orientado principalmente al crédito comercial y de consumo; en menor medida a vivienda y a microcrédito.

En la tasa de crecimiento anual promedio en el período enero-julio de 2005 de la cartera de crédito (32.7%), se observa que la mayor contribución corresponde a la cartera comercial (13.6%), seguida de la cartera de consumo (10.8%) y luego con contribuciones muy inferiores le siguen, la cartera para vivienda (5.2%) y la de microempresa (3.1%).<sup>23</sup>

---

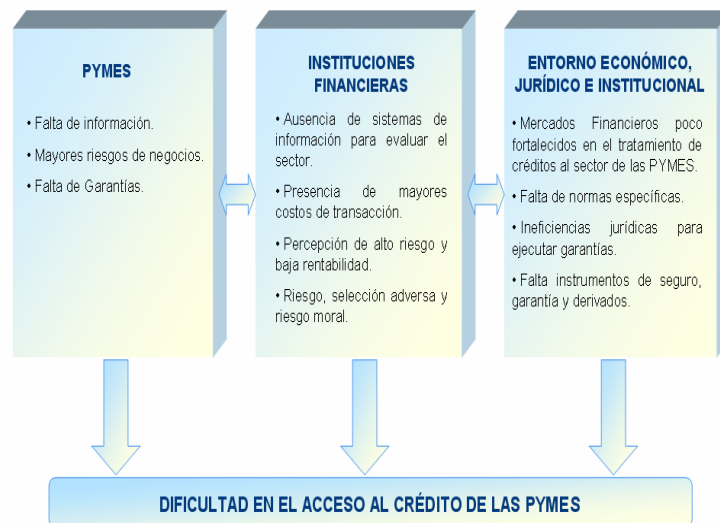
<sup>22</sup> Ley General de Instituciones Financieras, artículos 72 y 98.

<sup>23</sup> Banco Central del Ecuador, Ecuador: Evolución del crédito y tasas de interés, Julio 2005.

Estudios realizados acerca de las dificultades del acceso al crédito de las PYMES, como la encuesta<sup>24</sup> a 111 ejecutivos de los bancos de América Latina sobre su relación con las PYMES, dio como resultado que los tres principales riesgos que afrontan los bancos al analizar la solicitud de crédito de las PYMES en América Latina son la falta de información (33%), las garantías poco sólidas (32%) y el historial negativo del cliente (19%).<sup>25</sup>

En el siguiente cuadro se presenta en forma resumida las causas principales que dificultan el acceso de las PYMES al crédito en los mercados financieros del Ecuador.

**Cuadro No 11**  
**Principales causas que dificultan el acceso de las PYMES al crédito en los mercados financieros**



**Fuente:** Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional, Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha.

**Elaborado por:** Las Autoras.

<sup>24</sup> Realizada por la firma consultora D'Alessio IROL, por encargo del Fondo Multilateral de Inversiones (del BID) y la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN).

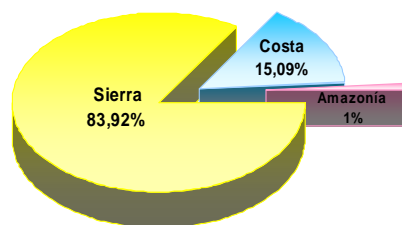
<sup>25</sup> Boletín Informativo del Editorial "Dinero"; Quito, martes 5 de abril de 2005.

Es importante resaltar, que a pesar de la evidente oferta de programas crediticios públicos y privados dirigidos a las PYMES, estos no han llegado a obtener el alcance esperado en la provincia del Guayas, debido principalmente a las dificultades vinculadas a asimetrías de información, a la posibilidad de acceder al crédito a tasas de interés muy elevadas o en su defecto a la reducida capacidad de cubrir las exigencias en cuanto a la calidad y cantidad de las garantías requeridas por las instituciones financieras.

Al analizar la distribución del crédito de las pequeñas y medianas empresas por regiones, es evidente la mayor captación de recursos por parte de la región Sierra. En el período julio 2002 a mayo 2005 esta región alcanzó en promedio un 83.92% del total de créditos otorgados por el sistema financiero; mientras que la región Costa, pese a su gran aporte a la economía del país obtuvo en promedio un 15.09% y la Amazonía un 0.99% convirtiéndose en la región con menores posibilidades de crédito.

Al comparar el porcentaje promedio de captación del crédito del total del sistema en las tres regiones, la región Costa es inferior en 69 puntos porcentuales al promedio de la Sierra y superior en 14 puntos porcentuales al promedio de la Amazonía. Ver Gráfico No 6.

**Gráfico No 6**  
**Colocaciones por Región Geográfica**  
**De julio de 2002 a mayo de 2005**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros.

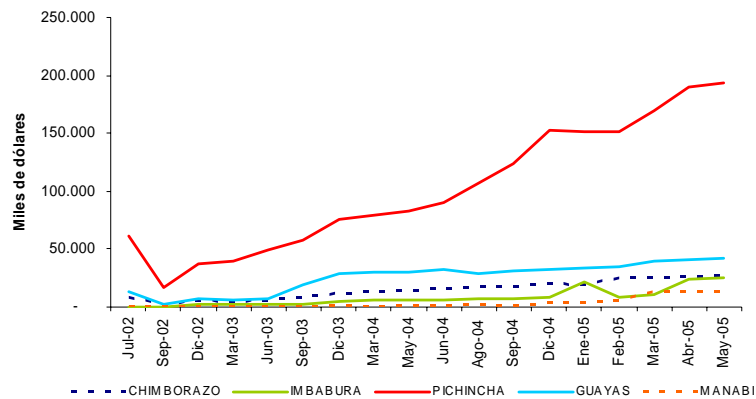
**Elaborado por:** Las Autoras.

Con relación a la evolución del monto de créditos por provincias concedidos desde julio del 2002 a mayo del 2005 la provincia del Guayas es la segunda en obtener más créditos para las PYMES; sin embargo la brecha existente entre los créditos que recibe ésta y la provincia del Pichincha es en promedio de 66,000 miles de dólares; convirtiéndose así Pichincha en la provincia que capta más créditos en comparación con las provincias de Manabí, Imbabura, Chimborazo y Guayas.

Si bien se registró un crecimiento de 303.60% de junio a diciembre del 2003 en la provincia del Guayas donde el monto de créditos pasó de 7,050 miles de dólares a 28,454 miles de dólares, luego de esa fecha hasta mayo del 2005 su ritmo de crecimiento disminuyó, ya que este llegó a ser de 48.43%; por otra parte, la provincia de Pichincha desde septiembre del 2002 hasta mayo del 2005 ha presentado un crecimiento en el monto de créditos recibidos de 1,044.90%.

Por otro lado, al comparar la tasa de crecimiento del crédito para las PYMES de mayo del 2004 hasta mayo del 2005 de Guayas (39.54%) y Pichincha (132.83%), se evidencia que la tasa que corresponde al Guayas es inferior en 93 puntos porcentuales a la del Pichincha. Inclusive la dinámica de crecimiento del crédito para las PYMES de las provincias de Chimborazo, Imbabura y Manabí de mayo de 2004 a mayo de 2005 ha sido superior a la tasa de crecimiento del crédito del Guayas (39.54%), ya que estas se ubicaron en 92.81%, 309.68% y 905.56% respectivamente. Crecimientos que para las provincias de Guayas, Manabí, Chimborazo, Imbabura y Pichincha en dólares significaron incrementos de 11,967; 12,370; 13,243; 19,274 y 110,492 miles de dólares. Ver Gráfico No 7.

**Gráfico No 7**  
**Evolución de Créditos por Provincias**  
**(Julio 2002 –Mayo 2005)**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Con respecto al desempeño del crédito para las pequeñas y medianas empresas en la provincia del Guayas de septiembre del 2002 a mayo del 2003, se observa un crecimiento de 4,485 miles de dólares en el monto de créditos captados (23.19% de tasa de variación); a partir del mes de junio del 2003 la aceleración de la tasa de crecimiento es evidente hasta diciembre del 2003, alcanzando el 303.60% al otorgarse créditos en un monto que ascendió a 28,454 miles de dólares.

Para el año 2004 la tasa de crecimiento de los créditos fue de 15.71% (4,470 miles de dólares), porcentaje muy reducido en comparación con el alcanzado en el año anterior (314.36%). Entre tanto, para el período enero-mayo del 2005, la variación fue de 26.05%, lo que equivale a un incremento de 8,727 miles de dólares, crecimiento leve en comparación con la tasa del 2004.

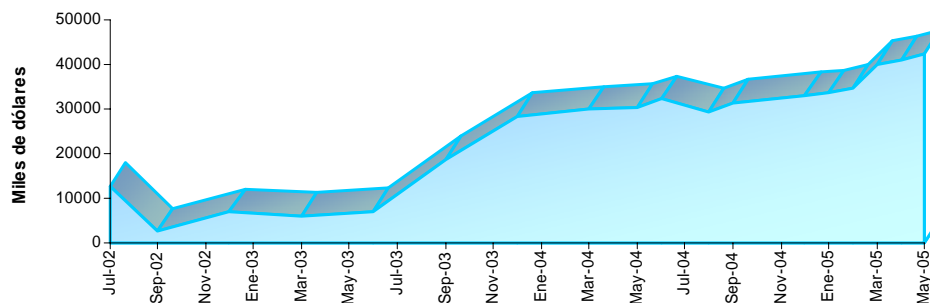


La mayor desaceleración del crédito en la provincia del Guayas se dio en septiembre del 2002 donde hubo un decrecimiento del 79.91% en su tasa de crecimiento; las más altas tasas de crecimiento se dieron en diciembre del 2002 (167.76%) y septiembre del 2003 (164.41%).

Finalmente, es importante resaltar que la variación mensual del crédito para mayo del 2005 se ubicó en 3.13%, incrementando en un 0.5% con respecto al mes anterior (2.63%); en dólares el crecimiento fue de 1,283 miles; si bien se observa un leve aumento en el crecimiento del crédito en relación al mes de abril (llegando a ser de 40,952 miles de dólares), éste no alcanza los niveles de crédito registrados en la provincia del Pichincha (193,672 miles de dólares para mayo del 2005).

Ver Gráfico No 8.

**Gráfico No 8**  
**Evolución del Crédito en la Provincia del Guayas**  
**(Julio 2002 - Mayo 2005)**

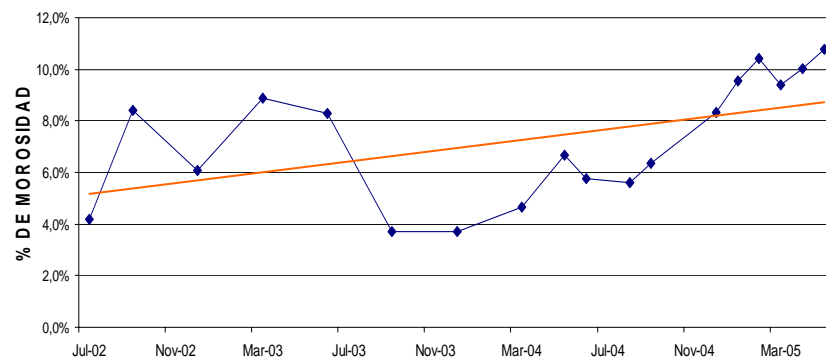


**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Al analizar el nivel de morosidad de las PYMES de la provincia del Guayas, se encontró que el índice de morosidad promedio durante el período de análisis se situó en 6.9%, con una tendencia creciente. A pesar de ser éste un porcentaje relativamente alto se debe destacar que la morosidad no solo refleja el alto nivel de impago de los prestatarios o la potencialidad de las IFs para crear un compromiso de cumplimiento, sino también otros factores de carácter macro y micro económicos.

**Gráfico No 9**  
**Porcentaje de Morosidad de las PYMES de la provincia del Guayas**  
**(Julio 2002 - Mayo 2005)**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Después de analizar la evolución de los créditos para las pequeñas y medianas empresas por regiones y por provincias, se pudo comprobar la concentración geográfica del crédito en la región Sierra y específicamente en la provincia del Pichincha, ya que los montos de créditos y tasas de crecimiento son significativamente superiores a los de las otras regiones o provincias; demostrándose así las dificultades de las PYMES del Guayas para acceder al crédito a pesar de los variados programas existentes; problemática que comparada por regiones es más grave en la Región Amazónica seguida de la Región Costa.

En lo referente a tasas de interés, el sistema financiero ecuatoriano no encuentra mecanismos para reducir las imperfecciones del mercado crediticio y continúa asignando un elevado costo financiero al sector de pequeñas y medianas empresas (sector no corporativo), así lo demuestra el comportamiento de la tasa de interés para “otras operaciones activas”<sup>26</sup>, que para julio de 2005 registró una tasa de 12.02%, ligeramente superior a la de junio (11.86%); en tanto que la tasa activa referencial casi no tuvo variación, al pasar de 9.07% a 9.00%.

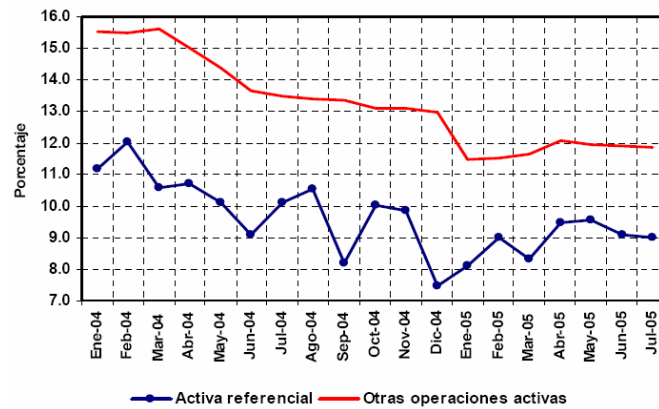
En el período enero-julio del 2005, el promedio de la tasa activa referencial fue de 8.93%, inferior en tres puntos porcentuales al promedio de la tasa de las otras operaciones activas (11.78%) en igual período, lo que evidencia nuevamente la tendencia a asignar un mayor costo a los créditos del sector no corporativo.

A pesar de que se ha reducido el diferencial entre las tasas activas referenciales (sector corporativo) y las tasas activas para otras operaciones activas (sector no corporativo), como se aprecia en el siguiente gráfico; se debe considerar que el costo del dinero es más alto si se le agrega el cobro de comisiones y otros servicios adicionales a la tasa de interés; tal situación muestra que el costo financiero para las PYMES no se ha reducido y de esta manera se limita la competitividad de este sector cuyas fuentes de financiamiento siguen siendo costosas. Ver Gráfico No 10.

---

<sup>26</sup> Tasa de interés que refleja el costo promedio de acceder al crédito, por parte de todos los sectores diferentes al corporativo.

**Gráfico No 10**  
**Evolución de la Tasa de Interés Activa Referencial**  
**y la Tasa de Interés Activa para “Otras operaciones activas”**  
**(Enero de 2004 - Julio 2005)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, Evolución del crédito y tasas de interés, Julio 2005.

**Elaborado por:** Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador.

Esta percepción de un mayor riesgo de default, por falta de historial crediticio, por la falta de garantías en lo que se refiere a calidad y cantidad y por los altos costos de seguimiento y evaluación sumado al escaso desarrollo de un sistema que facilite el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas, no ha permitido que el costo financiero de las PYMES se reduzca con la misma rapidez que en el sector de grandes empresas, lo que constituye una barrera para la planificación y ejecución nuevas iniciativas empresariales.

Lo anteriormente mencionado evidencia la necesidad de ejecutar políticas que contribuyan a que el sector financiero disminuya la percepción de riesgo del sector no corporativo. Si bien es una característica natural de los mercados de crédito, debido a sus imperfecciones el asignar un mayor riesgo de no pago al sector no corporativo, se debe propender a que la diferencia entre ambas tasas sea la menor posible, a fin de que el sector de PYMES tenga un mayor acceso al crédito a bajas tasas de interés.

### **2.3 Conclusiones de la situación crediticia de las PYMES**

El mercado crediticio ecuatoriano continúa asignando un elevado costo financiero al sector de pequeñas y medianas empresas (sector no corporativo), lo que se demuestra con el comportamiento de la tasa de interés para “otras operaciones activas” que registró una tasa de 12.02% para julio de 2005, ligeramente superior a la de junio (11.86%). Por el contrario, la tasa activa referencial (sector corporativo) se redujo al pasar de 9.07% a 9%; tal situación muestra que el riesgo no está siendo considerado de manera eficiente al tener una percepción de un mayor riesgo de default de las PYMES, haciendo costosas las fuentes de financiamiento, limitando la competitividad y desarrollo de este sector.

Después de una visión global del acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas por regiones se pudo comprobar que durante el período de análisis (julio 2002-mayo 2005) la región Costa, pese a su gran aporte a la economía del país obtuvo un promedio de captación del crédito de 15.09%, porcentaje significativamente inferior al de la región Sierra (83.92%) siendo ésta la de mayor captación de recursos. En tanto, la Amazonía según el análisis es la región con menores posibilidades de crédito con un promedio de captación de 0.99%.

Mediante análisis gráfico se mostró la concentración geográfica del crédito en la provincia de Pichincha durante el período de análisis, donde el monto de crédito ha crecido en 1,044.90%; por el contrario, si bien se registró un crecimiento considerable (230.86%) en el monto de créditos captados por las PYMES del Guayas durante el mismo período, ésta no alcanza los niveles extraordinarios de crédito registrados en Pichincha; niveles que podrían advertir la preferencia relativa de las instituciones financieras a otorgar créditos a esta provincia.

A pesar de presentarse indicios de una expansión acelerada (314.36%), en el monto de créditos captados durante el año 2003, la tasa de crecimiento anual del crédito de las PYMES del Guayas se ha ido reduciendo hasta colocarse en 26.05%, para el período enero-mayo del 2005, crecimiento leve en comparación con la tasa del 2004 (15.71%).

Por medio del análisis se pudo comprobar las dificultades existentes en el acceso al crédito de las PYMES de la provincia del Guayas al comparar los niveles de crédito que capta la provincia de Pichincha y las tasas de crecimiento de crédito de las provincias de Manabí, Chimborazo e Imbabura.

Por tanto, frente esta problemática de acceso a financiamiento que enfrentan las PYMES de la provincia del Guayas se plantea la necesidad de implementar como mecanismo facilitador de acceso al crédito la **“Creación de un Fondo de Garantías para las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Productivo de la provincia del Guayas”**, debido a que los **Fondos de Garantías** constituyen una de las herramientas más utilizadas en el ámbito mundial y latinoamericano<sup>27</sup> en acceso a crédito de los sectores que enfrentan serias restricciones para acceder a ellos.

Además mecanismos como un Fondo de Garantías, pueden favorecer la disminución de la diferencia entre las tasas del sector corporativo y no corporativo, pues el respaldo del Fondo al prestatario reduce la percepción de riesgo de default, permitiendo que el sector de PYMES tenga acceso al crédito en mejores condiciones, en lo referente a plazos, tasas y garantías.

---

<sup>27</sup> Colombia, Argentina, EE.UU., España, El Salvador, Japón, Italia, Francia, Malasia y Taiwán, entre otros.

**CAPÍTULO III**  
**ESTIMACIÓN DEL NIVEL DE ACEPTACIÓN Y DE LA**  
**DEMANDA DEL FONDO DE GARANTÍAS PARA LAS PYMES DE**  
**LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

En el presente capítulo con la finalidad de recopilar la información necesaria para determinar el nivel de aceptación y demanda del Fondo de Garantías para las PYMES de la provincia del Guayas, se analizará los resultados de una encuesta realizada a una muestra aleatoria de PYMES de la provincia del Guayas, muestra determinada mediante la utilización de la base de datos de afiliados a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

### 3.1 Antecedentes

En Ecuador, aún no existe un Fondo de Garantías; sin embargo, se tiene como experiencia previa al Sistema de Garantías Recíprocas<sup>28</sup> creado mediante Ley en 1983. El sistema era un mecanismo de servicio social sin fines de lucro y autofinanciable en su gestión, con el objeto de afianzar las obligaciones de pequeños industriales, artesanos, pescadores artesanales y agricultores que no estaban en capacidad de operar en el sistema financiero nacional por falta de garantías adecuadas o suficientes.

Como resultado de la creación del Sistema de Garantías Recíprocas, se constituyeron la Corporación de Garantía Crediticia, varias Corporaciones Regionales en Quito, Latacunga, Portoviejo y Cuenca; y además una Corporación de Retrogarantía Crediticia, con el objeto de prestar el servicio de retrogarantía a las Corporaciones de Garantía.

El sistema funcionó hasta inicios de 1995, sin embargo, debido a las altas tasas de interés derivadas de la crisis financiera y del conflicto bélico con el Perú, se produjo el colapso del mismo.

Durante su funcionamiento, las Corporaciones de Garantía Crediticia actuaron en forma independiente; utilizaron procedimientos operativos de concesión de garantías, seguimiento y recuperación de cartera no apropiados; lograron poca cobertura a nivel nacional; alcanzaron una baja capitalización y escaso apoyo financiero y finalmente obtuvieron un flujo negativo del sistema.

En 1997, se fusionaron las Corporaciones de Garantía con el fin de ser liquidadas y en el año 2000 se cambió su razón social por Fondo de Garantías de Ecuador.

---

<sup>28</sup> En los Sistemas de Garantías Recíprocas el financiamiento proviene de las contribuciones de sus miembros, quienes también son receptores de las garantías otorgadas.



Por ello, en la actualidad el Consejo Nacional de Competitividad y la Superintendencia de Compañías están gestionando y coordinando la creación y puesta en operación de un modelo de Sistema de Garantías para Ecuador a través de un Fondo de Garantías.

Sin embargo, la iniciativa de creación de un FGs para las PYMES del Guayas se basa en la necesidad de contar con una herramienta que reduzca la problemática de acceso a financiamiento que enfrentan las PYMES del Guayas con vocación de crecimiento, problemática demostrada en el segundo capítulo de este trabajo.

### **3.2 Objetivos**

Dado que en la provincia del Guayas nunca se ha implementado un programa de garantías es necesario conocer el nivel de aceptación de un mecanismo como este.

Por tales motivos, la investigación de mercado tiene como objetivo general el siguiente:

- Estimar el nivel de aceptación y la demanda que tendría entre los empresarios de las PYMES de la provincia del Guayas la creación e implementación de un Fondo de Garantías.

Los objetivos específicos que se espera alcanzar son:

- Determinar el porcentaje de pequeños y medianos empresarios que desean obtener financiamiento.
- Conocer los mayores obstáculos que han enfrentado los empresarios de las PYMES al solicitar financiamiento.

- Analizar el destino y aproximación de los montos de créditos que desean obtener los pequeños y medianos empresarios.
- Estimar el nivel de conocimiento del mecanismo de un FGs por parte de los dueños de las PYMES.
- Identificar las características generales que los pequeños y medianos empresarios desean del Fondo.
- Percibir los principales inconvenientes que visualizan los empresarios en la creación y operación de un FGs.

### **3.3 Determinación del tamaño de la muestra**

Una vez definido el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación, se procede a determinar la población objetivo, siendo ésta las 1507 PYMES afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, por ser el FGs en su etapa inicial dirigido a estas.

Para llegar a los elementos que forman la muestra de la población de estudio, se utilizó una encuesta escrita dirigida a los pequeños y medianos empresarios seleccionados aleatoriamente de la base de datos proporcionada por la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

Para la determinación del tamaño de la muestra la metodología usada se basó en estadística descriptiva, mediante muestreo aleatorio.

Antes de determinar el tamaño de la muestra, se realizó una encuesta<sup>29</sup> para una muestra piloto de  $n = 40$  PYMES para conocer las expectativas en la creación del FGs. La consulta de las expectativas de las PYMES dio como resultado que 33 empresarios de

---

<sup>29</sup> Ver Anexo No 4.

PYMES utilizarían el FGs si éste se crease; mientras que 7 pequeños o medianos empresarios no lo harían, con estos resultados se pudo determinar las probabilidades de que ocurra el evento, siendo éstas las siguientes:

$$p = 0.825$$

$$q = 0.175$$

Siendo:

**p** = probabilidad que ocurra el evento.

**q** = probabilidad que no ocurra el evento.

Una vez que se conoce las probabilidades que resultaron de la muestra piloto, se puede establecer el tamaño de la muestra mediante la siguiente fórmula:<sup>30</sup>

$$n = \frac{N * p * q}{[(N - 1) * d] + pq}$$

Donde N son las 1507 PYMES afiliadas a la CAPIG; p y q son las probabilidades de que ocurra o no el evento; b el margen de error y 4 el factor que significa dos desviaciones a la izquierda y dos a la derecha y d es el resultado de  $(b^2 / 4)$ .

Al aplicar la fórmula mencionada se obtuvo un tamaño de muestra  $n = 200$ . Con este resultado se procedió a efectuar la encuesta utilizando la técnica del muestreo aleatorio simple.

La encuesta fue diseñada con el fin de recopilar la información necesaria para cumplir con los objetivos de la investigación.

---

<sup>30</sup> “Probabilidad y Estadística”, Walpole, Ronald; Meyers Raymond. (1990). Cuarta Edición. McGraw-Hill.

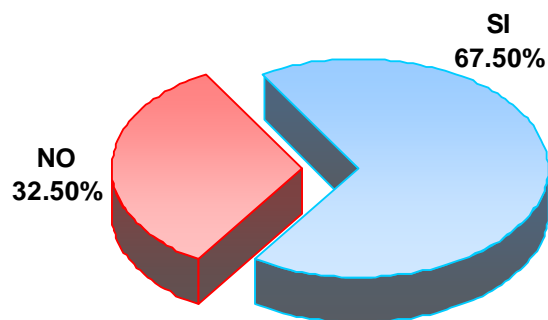
Al inicio de la encuesta se describe brevemente lo que es un FGs y su forma de operar, luego de esto se presentan once preguntas. Las preguntas buscan obtener la información necesaria para la investigación y fueron diseñadas como preguntas de selección múltiple y dicotómicas. Ver Anexo No 5.

### 3.4 Análisis de los resultados de la encuesta

Luego de realizar la encuesta a la muestra aleatoria de 200 pequeños y medianos empresarios afiliados a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, se obtuvieron los resultados<sup>31</sup> que se presentan a continuación:

**PREGUNTA No 1:** ¿Ha tenido usted dificultades para acceder al crédito y financiar sus proyectos?

**Gráfico No 11**  
**Dificultades de los empresarios de PYMES para acceder al crédito**



**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

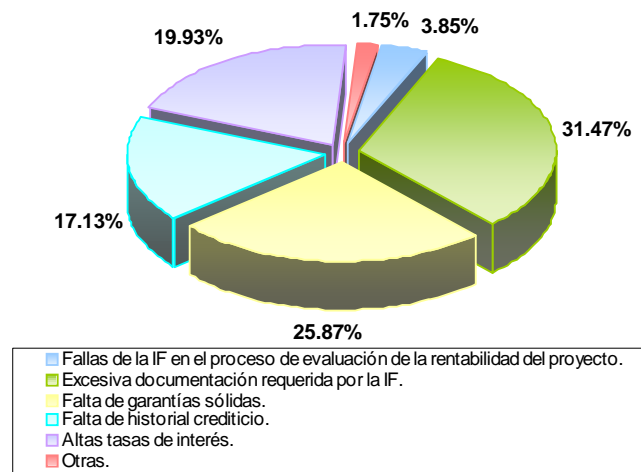
<sup>31</sup> El Anexo No 6 presenta las tablas resumen del resultado de la encuesta.

El 67.50% de los encuestados respondieron que sí han tenido dificultades para acceder al crédito, lo que refleja la problemática del acceso al crédito de estas empresas y la necesidad de ofrecer mecanismos alternativos como el FGs para ayudar a mejorar o resolver en cierta forma esta problemática.

Por otro lado, el 32.50% aseguró no haber tenido inconvenientes al momento de solicitar créditos a las instituciones financieras. Por tanto, las primeras podrían convertirse en las potenciales demandantes del FGs para las PYMES del Guayas y por ello, su porcentaje será utilizado para estimar los potenciales demandantes del Fondo.

**PREGUNTA No 2:** ¿Cuáles han sido los mayores obstáculos que usted ha enfrentado al momento de solicitar financiamiento?

**Gráfico No 12**  
**Obstáculos que se les presentan a los pequeños y medianos empresarios al momento de solicitar financiamiento**



**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

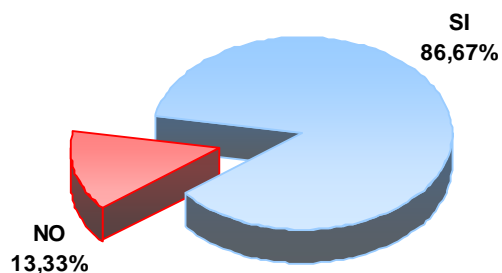
Según los resultados obtenidos en la encuesta los mayores obstáculos que se les ha presentado a los empresarios de las PYMES al momento de solicitar financiamiento han sido la excesiva documentación requerida por las instituciones financieras y la falta de garantías con un 31.47% y 25.87% respectivamente.

Evidenciándose la excesiva rigurosidad que aplican las IFs a la tarea de recolección y procesamiento de información sobre sus potenciales deudores (PYMES), rigurosidad aplicada por la mayor percepción de riesgo que tiene sobre éstas.

Por ello, un mecanismo como un FGs solucionaría en parte el problema de insuficiencia de garantías de las PYMES y mejoraría la percepción de riesgo que tienen las IFs hacia este tipo de empresas.

**PREGUNTA No 3:** ¿En la actualidad, está usted interesado en obtener financiamiento para un proyecto?

**Gráfico No 13**  
**Interés de los empresarios de PYMES en obtener financiamiento**



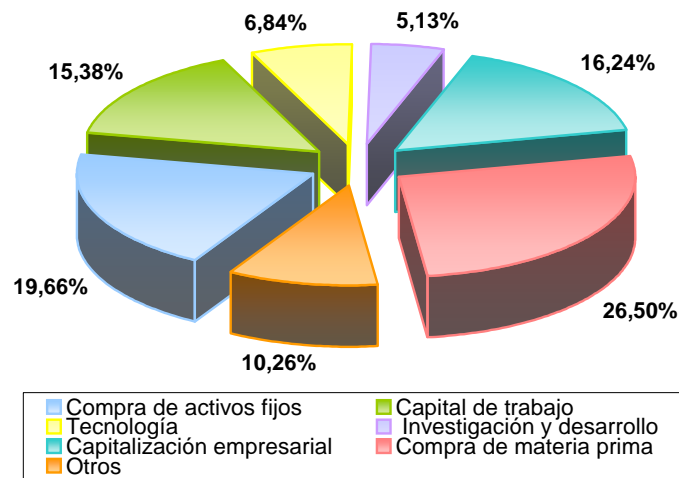
**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

De los 135 pequeños y medianos empresarios encuestados con dificultades para obtener financiamiento el 86.67% estaba interesado en obtener financiamiento en la actualidad, por el contrario el 13.33% de los encuestados no poseía interés alguno en obtener financiamiento en la actualidad. Por tanto, este porcentaje de empresas interesadas en obtener financiamiento también será considerado para la estimación de los potenciales demandantes del FGs.

**PREGUNTA No 4:** ¿Para qué fin utilizaría el crédito deseado?

**Gráfico No 14**  
**Destino del crédito requerido por los empresarios de las PYMES**



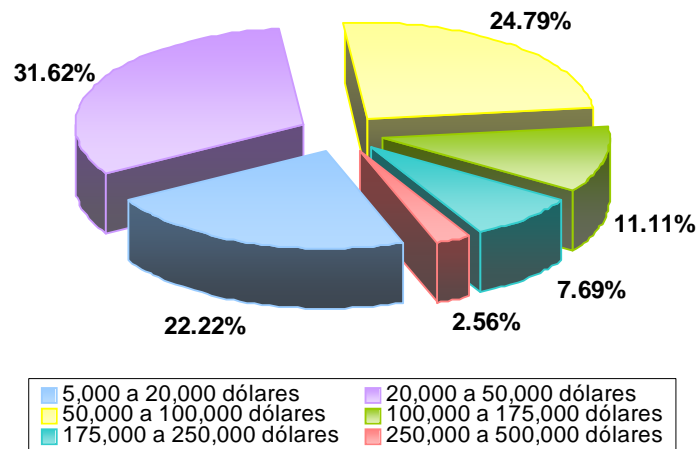
**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Los principales destinos de los créditos requeridos por los empresarios de las PYMES con problemas para acceder a financiamiento son compra de materia prima, compra de activos fijos, capitalización empresarial y capital de trabajo con un 26.50%, 19.65%, 16.24% y 15.38% respectivamente. Resultados que reflejan las perspectivas y preferencias de inversión del pequeño y mediano empresario.

**PREGUNTA No 5:** ¿Qué monto en dólares usted estaría interesado en obtener para financiar su proyecto?

**Gráfico No 15**  
**Distribución de los montos demandados por los pequeños y medianos empresarios**



**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

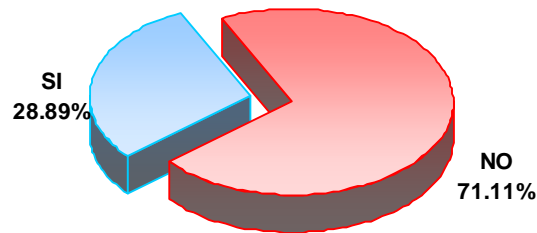
Los resultados obtenidos en la encuesta demuestran que el 31.62% de los encuestados requieren créditos de entre 20,000 y 50,000 dólares para financiar sus proyectos, mientras que el 24.79% de los encuestados demandan de 50,000 a 100,000 dólares, porcentajes que sumados representan más de la mitad de la población (56.41%), lo que indica que en su mayoría los montos de crédito solicitados por los posibles demandantes del Fondo no superan los 100,000 dólares.

Se debe resaltar, que los encuestados que respondieron a esta pregunta fueron los 117 empresarios que expresaron positivamente tener necesidades de financiamiento en la actualidad.



**PREGUNTA No 6:** ¿Ha escuchado acerca de los FGs como mecanismo facilitador de acceso al crédito?

**Gráfico No 16**  
**Conocimiento sobre los Fondos de Garantías**



**Fuente:** Encuestas.

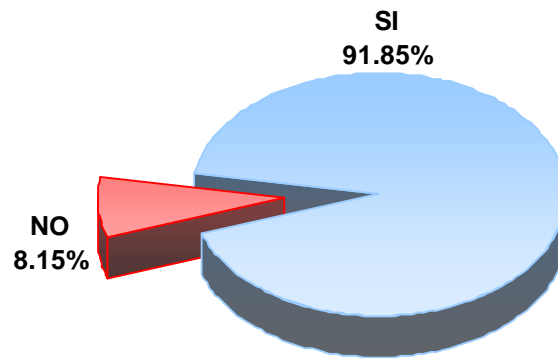
**Elaborado por:** Las Autoras.

Según los resultados obtenidos en la encuesta el 71.11% de los encuestados asegura no haber escuchado sobre este mecanismo; por el contrario el 28,89% afirma conocerlo. Dado que el 71.11% de los encuestados con problemas de financiamiento no ha escuchado acerca de los FGs y por tanto no conoce sus costos y beneficios, la creación del FGs para las PYMES del Guayas debe iniciarse con un amplio y estructurado programa de difusión que permita a los pequeños y medianos empresarios obtener la información suficiente para poder evaluar y decidir si le es conveniente utilizar o no los servicios del FGs.

**PREGUNTA No 7:** ¿Utilizaría usted un mecanismo como el Fondo de Garantías para mejorar su acceso al crédito?

**Gráfico No 17**

**Nivel de aceptación de un mecanismo como el FGs por parte de los pequeños y medianos empresarios**



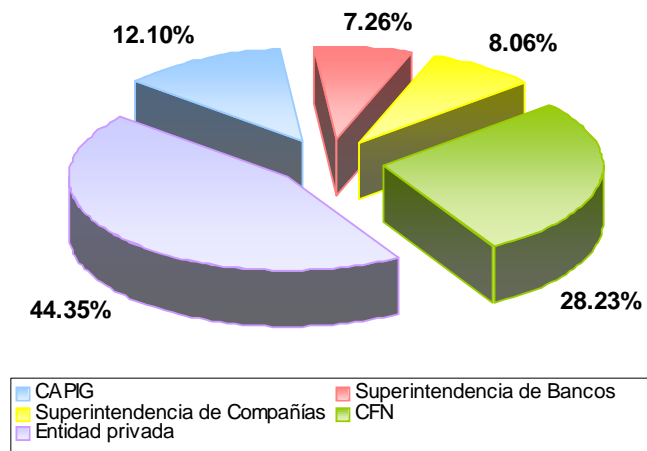
**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** Las Autoras

De los resultados obtenidos de las 135 PYMES con dificultades de financiamiento, se puede concluir que un mecanismo como un FGs tendría un alto nivel de aceptación por parte de los empresarios PYMES de la provincia del Guayas, ya que el 91.85% de los encuestados respondió afirmativamente a ésta pregunta. Dada la alta predisposición de utilizar este mecanismo, este porcentaje será también considerado para calcular a los potenciales demandantes de Fondo de Garantías para las PYMES del Guayas.

**PREGUNTA No 8:** ¿Qué entidad considera usted debería administrar el FGs?

**Gráfico No 18**  
**Percepción de los pequeños y medianos empresarios**  
**sobre la entidad que debería administrar el FGs**



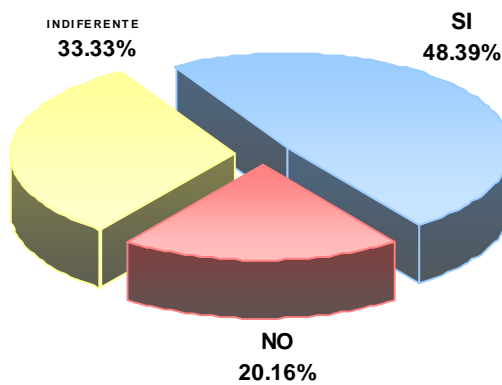
**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Los resultados obtenidos en esta pregunta muestran que el 44.35% de los 135 encuestados consideran que una entidad privada debería ser la que administre el FGs para las PYMES del Guayas y a favor de la administración por instituciones como la CFN, CAPIG, Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos están el 28.23%, 12.10%, 8.06% y 7.26% respectivamente. Lo que demuestra que para los empresarios de las PYMES las operaciones de un FGs tienen mayor credibilidad si la entidad que lo administra no está vinculada de ninguna manera al sector público.

**PREGUNTA No 9:** ¿Considera necesario que un representante de los pequeños y medianos empresarios integre la directiva del Fondo de Garantías?

**Gráfico No 19**  
**Necesidad de contar con un representante de las PYMES**  
**en la directiva del FGs**



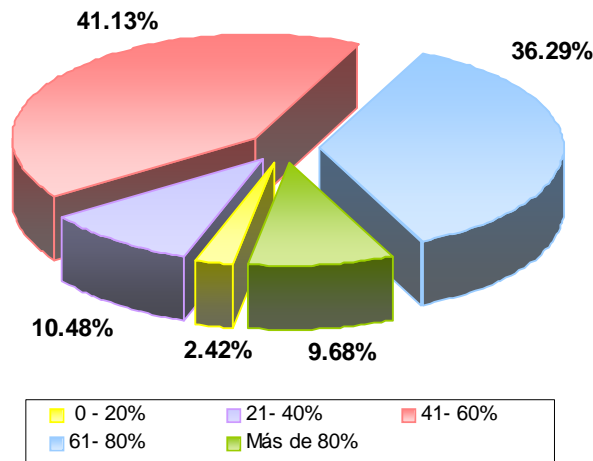
**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

El 48.39% de los pequeños y medianos empresarios encuestados con dificultad para obtener créditos considera necesario tener un representante en el directorio del FGs; mientras que al 31.45% le es indiferente. Los resultados muestran que para obtener credibilidad adicional el FGs para las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas debe contar con un representante de las PYMES en su directorio.

**PREGUNTA No 10:** ¿Qué porcentaje del préstamo considera usted debería ser garantizado por el Fondo?

**Gráfico No 20**  
**Opinión de los empresarios PYMES del porcentaje de préstamo a garantizar por el FGs**



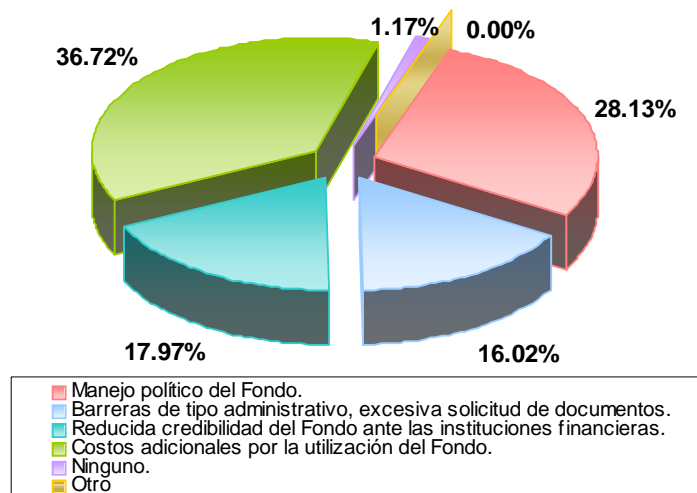
**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Los resultados demuestran que el 41.13% de los encuestados con dificultades de financiamiento desean que el porcentaje del préstamo a garantizar por el Fondo sea de entre el 41 y el 60 por ciento; por otro lado, el 36.29% considera que el porcentaje del préstamo garantizado debe ubicarse entre el 61 y 80 por ciento. Dado que, al integrar estos porcentajes representan el 77.42% de la población, el FGs debería garantizar como máximo el 80% de los préstamos demandados por las PYMES del Guayas.

**PREGUNTA No 11:** ¿Qué inconvenientes o problemas encontraría usted en la operación del Fondo de Garantías?

**Gráfico No 21**  
**Principales problemas que los empresarios de las PYMES perciben en la operación del FGs**



**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Los resultados obtenidos de la encuesta indican que el 36.72% de los encuestados consideran que uno de los principales problemas que los empresarios perciben en la operación del FGs es los costos adicionales que se les presentarían con la utilización del fondo y el otro gran inconveniente que perciben es el manejo político que pueda existir en el fondo al momento de otorgar las garantías (28.13%).

Por otro lado, las barreras administrativas y la credibilidad del fondo ante las IFs también les preocupa a los empresarios de las PYMES, ya que alcanzaron un 16.02% y 17.97% respectivamente. Por ende, estos factores son de vital importancia para la estructuración del Fondo y para medir la acogida de este mecanismo en la provincia del Guayas.

### 3.5 Estimación de la Demanda Esperada del FGs

Se debe de considerar que si bien los resultados obtenidos de la encuesta no han arrojado cifras exactas, pueden ser una guía útil y significativa de la posible demanda esperada y del tamaño del FGs para las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas que podría ser necesario para lograr un cierto volumen de préstamos garantizados.

Una vez conocidos los resultados obtenidos en la encuesta a los 200 empresarios de las PYMES, se procede a estimar la demanda esperada del FGs. Para ello se utiliza los resultados de las preguntas uno, tres, cinco y siete de la encuesta realizada.

Para la estimación de la demanda esperada del Fondo una de las variables de interés de la investigación es la demanda de créditos que requieren las PYMES del Guayas para financiar sus proyectos; por ello, los cálculos que se efectuarán a continuación se basan en las respuestas obtenidas sobre la pregunta de requerimiento de créditos.

En el siguiente cuadro, se presentan los estadísticos obtenidos en la encuesta, los cuales muestran los rangos de demanda de créditos de las PYMES del Guayas para financiar sus proyectos.

**Cuadro No 12**  
**Estadísticos de la demanda de créditos de**  
**las PYMES del Guayas<sup>32</sup>**

ESTADÍSTICO	VALOR
Media	\$ 73,675.21
Mediana	\$ 46,351.35
Desviación Estándar	\$ 74,942.20

**Fuente:** Encuestas.

**Elaborado por:** Las Autoras.

---

<sup>32</sup> Los cálculos realizados para obtener estos resultados están en el Anexo No 7.

Al analizar los resultados se encuentra una significativa diferencia de alrededor de 27,000 dólares entre la media y la mediana, diferencia que se debe a que el 31.62% de los encuestados coincidieron en requerir recursos para financiar sus proyectos en un rango de 20,000 a 50,000 dólares, por ello es que la mediana muestra un sesgo hacia este rango y se ubica en 46,351.35 dólares.

Por otro lado, la media indica que en promedio cada pequeño o mediano empresario requerirá de las IFs aproximadamente 73,675.21 dólares para financiar sus proyectos; si se calcula el intervalo de confianza de la media con un grado de confianza del 95% ( $Z_{\alpha/2} = 1.96$ ), se obtiene el siguiente resultado:

$$\bar{\chi} \pm 1.96 ( \sigma / \sqrt{ \bar{n} } ) = (60,095.53 \text{ dólares}; 87,254.89 \text{ dólares})$$

En este intervalo se encontrará la demanda de créditos estimada con un 95% de confianza y un 5% de error.

Si se considera que el FGs va a garantizar como máximo el 80% de los créditos requeridos en promedio por las PYMES del Guayas, el fondo garantizará en promedio aproximadamente 58,940.17 dólares del préstamo promedio. Por tanto, si se calcula también el intervalo de confianza de la media de garantías con un grado de confianza del 95% ( $Z_{\alpha/2} = 1.96$ ), se obtiene lo siguiente:

$$\bar{\chi} \pm 1.96 ( \sigma / \sqrt{ \bar{n} } ) = ( 45,360.49 \text{ dólares}; 72,519.85 \text{ dólares})$$

En este intervalo se encontrará la demanda de garantías estimada con un 95% de confianza y un 5% de error.



Luego de determinar la demanda de garantías promedio y la demanda de créditos promedio, se procede a realizar los cálculos para determinar la demanda estimada de la población.

Considerando que el 67.50% de la población objetivo ha tenido dificultades para obtener financiamiento; que el 91.85% de los empresarios de las PYMES utilizaría un mecanismo como el FGs para mejorar estas dificultades y finalmente que de ese 91.85% el 86.67% está interesado en la actualidad en obtener financiamiento se tiene de los 1507 PYMES que conforman la población objetivo del FGs para las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas; 810 pequeños y medianos empresarios aproximadamente serán los posibles demandantes del Fondo.

Si se toma la media como el estadístico más representativo de los posibles valores requeridos por los empresarios de las PYMES del Guayas se puede estimar que la demanda esperada de créditos de las PYMES de la provincia del Guayas es de 59,660,428.02 dólares (73,675.21 dólares por 810 pequeños y medianos empresarios).

Dado que, se considera que el Fondo va a garantizar como máximo el 80% de los créditos requeridos por las PYMES del Guayas, se puede estimar que la demanda esperada de garantías de los créditos de las PYMES de la provincia del Guayas llegaría a ser de 47,728,342.41 dólares (59,660,428.02 dólares por 80%).

### **3.6 Tamaño del FGs**

Antes de estimar una aproximación del tamaño del FGs para las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas se debe de considerar que según la experiencia internacional,<sup>33</sup> el volumen de garantías a otorgarse tiene una estrecha relación con el tamaño del fondo de garantías, tamaño que no tiene que establecerse definitivamente al inicio del programa ya que es preferible aplazar esta decisión hasta después de dos o tres años de operaciones.

Sin embargo, se debe de realizar una consulta apropiada a las IFs participantes y al grupo meta para fijar una cifra guía a partir de la mayor información disponible al inicio del programa.

Adicionalmente, se tendrá que tomar en cuenta el índice de los montos garantizados a fin de evaluar el tamaño del FGs necesario para crear la confianza en las IFs de que los participantes del programa pueden fiarse de que la garantía podrá satisfacer el volumen de solicitudes de indemnización.

Por ello, lo que se intenta estimar en esta parte del capítulo es un tamaño tentativo para el FGs para las PYMES del Guayas, que sirva para que las partes involucradas tengan una referencia de la magnitud del programa.

Luego de estimar la demanda esperada del Fondo, se determinó que las PYMES requieren aproximadamente 59,660,428.02 dólares para financiar sus proyectos y dado que el FGs va a garantizar como máximo el 80% de los préstamos solicitados por las PYMES del Guayas, la demanda esperada de garantías de préstamos sería de 47,728,342.41 dólares.

---

<sup>33</sup> Jacob Levitsky, 1997, op. cit.

Con los resultados obtenidos se planea que el FGs para las PYMES del Guayas atienda al 10% de la demanda esperada en su primera etapa, lo que daría un tamaño de fondo de aproximadamente 4,772,834.24 dólares (47,728,342.41 dólares por 10% de la demanda inicial a atender).

Sin embargo, se debe de considerar que el tamaño antes mencionado es el que debería tener el fondo si todos los participantes incumplen y por ende, el Fondo hace efectiva su garantía ante las IFs participantes.

Finalmente, también se debe de considerar que según Levitsky, un FGs puede garantizar volúmenes de entre cinco y diez veces el volumen del fondo en cinco años de funcionamiento; si se utiliza un nivel más bajo, es decir dos o tres veces el FGs indicaría un enfoque demasiado conservador, un efecto limitado del programa y daría lugar a dudas sobre el índice de morosidad anticipado, incrementaría el peligro de riesgo moral y deterioraría la justificación de la existencia del programa.

Por tanto, si se toma como referencia la consideración de Levitsky el FGs para las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas, el tamaño del Fondo no necesariamente tendría que ser de alrededor de 4 millones de dólares, sino más bien podría ser de 950,000 dólares aproximadamente (4 millones de dólares dividido para 5).

## **CAPÍTULO IV**

### **FONDO DE GARANTÍAS PARA LAS PYMES DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS: PROPUESTA**

En el presente capítulo se describen los objetivos, características y lineamientos que guiarán la gestión del Fondo de Garantías que se pretende impulsar como una herramienta válida que mejore el acceso al crédito de las PYMES de la provincia del Guayas, para este efecto se toma como base conceptual el documento de “Sistemas de Garantías de Crédito: Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe” presentado en la Mesa Redonda de Fondos de Garantías, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996; se toma también como referencia al Fondo Nacional de Garantías de Colombia por ser uno de los más exitosos de América Latina y el proyecto del diseño de un modelo para Ecuador del Sistema de Garantía elaborado por la Superintendencia de Compañías y el Consejo Nacional de Competitividad.

## 4.1 Justificación

La propuesta de creación de un Fondo de Garantías para las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas es producto de la necesidad de contar con una herramienta que reduzca la problemática de acceso a financiamiento que enfrentan las PYMES del Guayas con vocación de crecimiento.

La iniciativa de creación del Fondo se basa en el diseño de un modelo de Sistema de Garantías para Ecuador, que en conjunto están realizando el Consejo Nacional de Competitividad y la Superintendencia de Compañías y además se basa en la experiencia internacional sobre el tema y en el Fondo Nacional de Garantías de Colombia (Fondo de Garantías de mayor experiencia en América del Sur).

Los programas de garantías son considerados como métodos para estimular a los prestamistas a que incrementen sus préstamos a las PYMES. Una vez que estos se den cuenta de que dichos préstamos no son tan riesgosos como pensaban, en el futuro los otorgaran sin necesidad del programa de garantías.<sup>34</sup>

Al contar con un FGs, el banco introduce un tercer elemento a sus operaciones de crédito obteniendo una reducción en el riesgo de incumplimiento por parte del deudor, ya que al ejecutar la garantía en caso de incumplimiento, asegura la recuperación parcial o total del monto prestado, lo que a su vez lleva a niveles más altos del volumen de créditos y/o más cantidad de clientes; además una garantía externa de crédito fiable reduce los requisitos de colateral de los prestamistas y disminuye también el problema del riesgo moral en lo que se refiere a la desviación de la garantía colateral. De esta manera, más PYMES acceden al crédito en mejores condiciones.

---

<sup>34</sup> Richard Meyer, Miembro del profesorado del Departamento de Economía Agrícola y Sociología Rural, en la Universidad del Estado de Ohio (OSU). Ver "Criterios para la Evaluación de los Programas de Garantías de Créditos", 1996.

Si bien es cierto para las PYMES la garantía que ofrece el Fondo implica un costo adicional por el pago de comisiones y costos de oportunidad, se debe tener en cuenta que el costo de las garantías alternativas y que el acceso al crédito resulta más fácil y más económico.

La justificación más importante para la creación de un Fondo de Garantías en la provincia del Guayas es su función de intermediario para créditos a las pequeñas y medianas empresas que los bancos califican de alto riesgo. Además la creación del Fondo en el Guayas permitiría una mejor gestión y agilización de procesos y evitaría que los fondos se destinen de una forma desigual favoreciendo a las PYMES que estén más cerca de la sede del Fondo Nacional de Garantías.

#### **4.2 Generalidades**

Los FGs son entidades afianzadoras que respaldan operaciones activas de crédito, cuya misión es promover la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, fortaleciendo el desarrollo empresarial. Facilitan el acceso al crédito a personas naturales y jurídicas que no cuenten con las garantías suficientes a criterio de las instituciones financieras, emitiendo un certificado de garantía admisible.

El Fondo de Garantías del Guayas (FGG) será constituido como una entidad de Economía Mixta que garantizará a título oneroso créditos de hasta 250,000 dólares para activos fijos, capital de trabajo, capitalización empresarial, tecnología e investigación y desarrollo, de las pequeñas y medianas<sup>35</sup> empresas del sector productivo de la provincia del Guayas (exceptuando las actividades netamente agrícolas), radicadas o con actividad principal en la provincia.

---

<sup>35</sup> Según criterio opt. cit. en la sección 2.1.1, página 55.

#### **4.2.1 Misión**

Facilitar el acceso al crédito de las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas, mediante el otorgamiento de garantías.

#### **4.2.2 Visión**

Establecerse como una institución confiable, promoviendo el desarrollo del sector de las pequeñas y medianas empresas de la provincia del Guayas.

#### **4.2.3 Objetivos**

El objetivo general del FGG es facilitar el acceso a financiamiento para PYMES de la provincia del Guayas.

Los objetivos específicos que se espera alcanzar son:

- Estructurar un Fondo de Garantías de acuerdo a las características de las PYMES de la provincia del Guayas.
- Mejorar las condiciones generales de acceso al financiamiento para las PYMES, en particular en lo referente a costos, plazos y garantías.
- Incorporar nuevos clientes al sistema financiero formal de forma permanente.
- Promover la creación de registros de créditos y antecedentes del sector, con el fin de disminuir los problemas de asimetría de información.
- Promover la generación de nuevas líneas de crédito y productos específicos para el sector.
- Ofrecer servicios adicionales como asistencia técnica y asesoría.

#### 4.2.4 Slogan y Logotipo

Para que el Fondo de Garantías de Guayas sea reconocido por el sector de las PYMES y por la comunidad en general se estableció como slogan: “*Respaldando tus proyectos*” y como logotipo el siguiente:



#### 4.2.5 Análisis FODA

Para la creación del FGG es necesario realizar un análisis FODA para determinar los factores controlables y no controlables del proyecto.

##### **Fortalezas**

- Facilidad para captar el mercado objetivo dada las necesidades de garantías que tiene este sector.
- Respaldo del Fondo Nacional de Garantías del Ecuador y del Fondo Internacional.
- Entidad pionera en el otorgamiento de garantías.
- Amplios programas de difusión sobre el FGs, sus implicaciones y beneficios.



## **Oportunidades**

- Ampliar el mercado objetivo.
- Motivar a otras IFs a involucrarse en las actividades del Fondo.
- Aumento en la demanda de créditos.
- Aportar al mejoramiento de la productividad y competitividad de las PYMES de la provincia del Guayas.
- Necesidad de las otras IFs a participar del Fondo, para reducir los riesgos percibidos del sector PYMES.

## **Debilidades**

- Ausencia de un historial en el sector financiero dado que es el primer FGs en la provincia del Guayas.
- Falta de experiencia en el análisis y gestión de los riesgos financieros vinculados a la gestión de garantías de créditos.
- Costo adicional para las PYMES por utilizar los servicios del Fondo.

## **Amenazas**

- Incremento de los gastos administrativos.
- Aumento de la tasa de morosidad.
- Reducida credibilidad ante el sistema financiero.
- Inexistencia de un marco jurídico claro que regule las operaciones del Fondo.
- Posible retiro de los inversionistas con un fuerte impacto en la conformación del Fondo y en la liquidez.

## **4.3 Estructura Organizacional**

### **4.3.1 Administración**

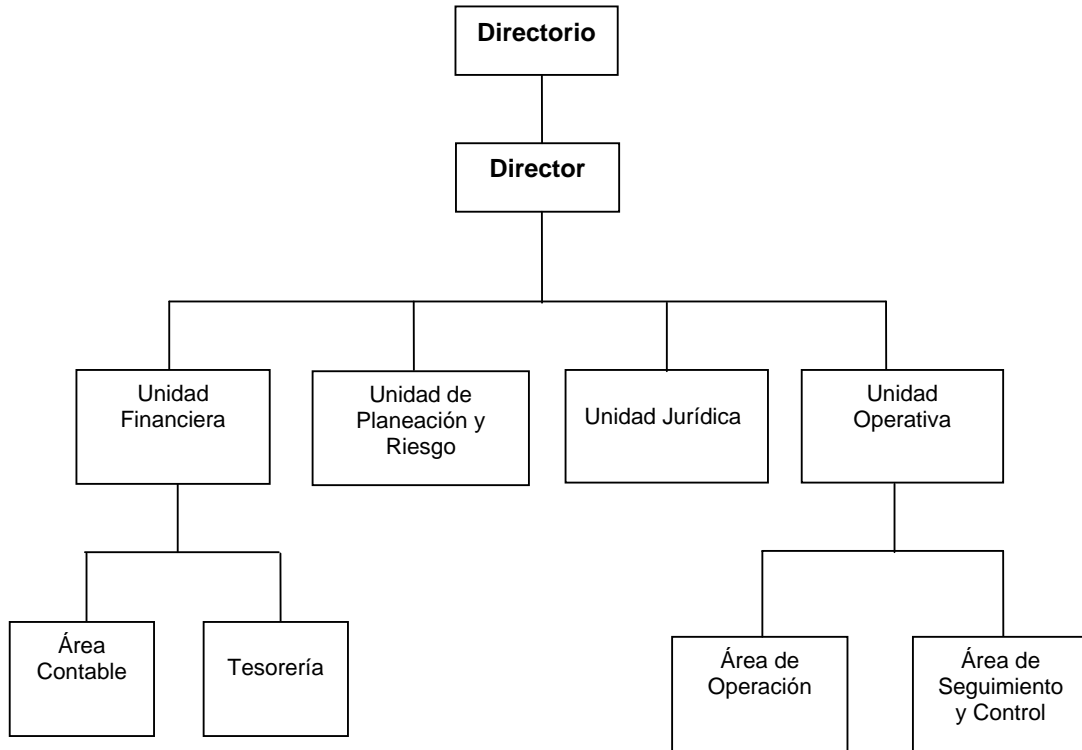
Para establecer la estructura administrativa del Fondo de Garantías del Guayas se ha tomado como referencia la experiencia internacional y se la ha adaptado al Margo legal aplicable a las entidades de economía mixta. Por ello, contará con un Directorio integrado por seis miembros representantes de: el Ministerio de Finanzas, el Concejo Provincial, la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, las Instituciones Financieras participantes, las PYMES del Guayas y los inversionistas en general.

El Director del FGG será designado por voto mayoritario de los representantes del Directorio, el mismo que durará en sus funciones dos años, pudiendo ser reelegido una sola vez. Al Director del FGG le corresponderá la gestión de los fondos disponibles y las decisiones de otorgamiento de las garantías ante las solicitudes realizadas.

### **4.3.2 Supervisión**

La supervisión de las actividades del FGG estará a cargo de los siguientes organismos: Superintendencia de Bancos y Seguros, Superintendencia de Compañías y Ministerio de Finanzas.

### 4.3.3 Organigrama



### 4.4 Marco Legal necesario para el establecimiento del Fondo

En Ecuador no existe aún una legislación aplicable exclusivamente a Fondos de Garantías, por tal motivo el FGG será constituido como una sociedad de economía mixta para operar bajo la legislación del Código Civil, Código de Comercio, Ley de Compañías y demás leyes aplicables a las compañías de economía mixta.

Por ello, se considera necesario el establecimiento de una ley para los Fondos de Garantías que reglamente la creación, modalidades de operación, provisiones, capitalización, incentivos fiscales para el desarrollo de FGs, reconocimiento de las garantías que ofrecen los FGs por el Banco Central del Ecuador (BCE) y la

Superintendencia de Bancos, etc. Además se propone que la Superintendencia de Bancos sea la encargada de emitir el reglamento de funcionamiento y normas complementarias para FGs.

Consecuentemente, del marco legal aplicable dependerá en cierta forma el alcance, la subsistencia y el desarrollo de FGs en la provincia del Guayas y el resto del país.

#### **4.5 Estructura Operativa**

Dado que en el Ecuador no ha existido una institución que opere como un FGs, el aporte de este trabajo será realizar el diseño operativo del Fondo de Garantías del Guayas, basado en la experiencia internacional, las características de las PYMES del Guayas y en los resultados de la encuesta realizada a los afiliados de la CAPIG presentados en el tercer capítulo del presente trabajo.

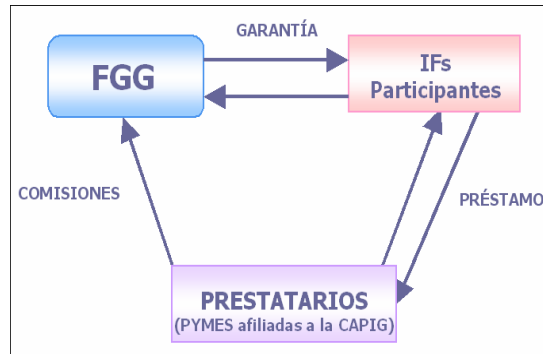
El FGG será constituido como una entidad de economía mixta, trabajará con la participación del Banco del Pichincha, Banco de Guayaquil y Banco del Pacífico que constituirán las Instituciones Financieras Participantes en su primera etapa, estará diseñado con ciertas características del modelo individual<sup>36</sup> y del de garantías directas<sup>37</sup> operando como lo muestra el siguiente cuadro:

---

<sup>36</sup> Consultar sección 1.1.2.1 del presente trabajo.

<sup>37</sup> Consultar Anexo No 1.

**Cuadro No 13**  
**Modelo operativo para el FGG**



**Elaborado por:** Las Autoras.

El solicitante del crédito en este caso la PYME afiliada a la CAPIG acude a una de las IFs participantes, la institución financiera evalúa a la PYME y una vez que el crédito está condicionado se contacta con el FGG para que la pequeña o mediana empresa aplique para una garantía y cancele la comisión de estudio. Luego el Fondo evalúa al cliente y la solicitud de crédito y decide si garantizar el préstamo o no.

Una vez que el préstamo es garantizado, el FGG se convierte en garante del crédito y comunica su decisión a la IF participante, luego esta última otorga el préstamo a la PYME solicitante. Finalmente a la solicitante se le informa sobre la aprobación del crédito y el compromiso de cancelación de la comisión diferida al FGG.

Las IFs participantes son responsables de seleccionar a los solicitantes de crédito a efectos de determinar la reputación crediticia de la PYME y la factibilidad del proyecto que financiará el préstamo. El FGG delega a las IFs participantes la selección de los proyectos y el cobro de la deuda por su desventaja informativa, pues las IFs participantes están especialmente dotadas para la tarea de recolección y procesamiento de información sobre potenciales deudores.

Además las IFs participantes tendrán la obligación de dar cualquier información que solicite el FGG sobre los créditos garantizados y de informar oportunamente al Fondo los posibles incumplimientos.

Dado que la responsabilidad principal de concesión es decisión de las IFs participantes, el FGG no repetirá todos los procesos de la investigación llevada a cabo por los oficiales de crédito de las IFs participantes por lo que evaluará parcialmente al solicitante del préstamo para determinar si se autoriza o no la aprobación de la garantía.

El FGG es responsable del seguimiento técnico de los proyectos aprobados, así como de asegurar que las IFs participantes han cumplido con todos los procedimientos acordados para lograr la recuperación del crédito antes de aprobar una solicitud de pago de garantías de éstas.

#### **4.5.1 Funciones operativas del FGG**

Las funciones operativas que realizará el FGG serán las siguientes:

1. Recibir la Solicitud de Garantía.
2. Evaluar el crédito y la garantía solicitada a fin de establecer porcentajes de cobertura.
3. Aprobar o rechazar la Solicitud de Garantía.
4. Otorgar la Carta de Aceptación de Garantía.<sup>38</sup>
5. Realizar el seguimiento técnico del préstamo.
6. En caso de incumplimientos ser informado oportunamente por las IFs participantes.
7. Recibir las solicitudes de pago de la garantía de acuerdo con el porcentaje de garantía otorgado y las políticas de pago.

---

<sup>38</sup> Consultar Anexo No 8.

8. Evaluar la validez de las solicitudes y decidir si ejecuta el pago de las garantías.
9. Realizar el pago de las garantías mediante transferencia a las IFs participantes.
10. Continuar con las responsabilidades de la recuperación del préstamo.

#### **4.5.2 Funciones de los oficiales de garantías**

Los oficiales del FGG realizarán las siguientes funciones:

1. Revisar, evaluar y aprobar o rechazar las solicitudes de garantías.
2. Recibir y revisar los informes de las IFs participantes sobre el número de solicitantes de crédito y la situación de la cartera de los préstamos garantizados.
3. Tramitar y revisar las solicitudes de pago de las garantías.
4. Realizar el seguimiento de la recuperación de los préstamos no amortizados después del pago de la garantía.
5. Mantener un registro de las garantías y los pagos realizados.
6. Informar periódicamente sobre la eficacia del sistema y pronosticar las tendencias dentro del programa.
7. Asistir a los beneficiarios de garantías que estén experimentando dificultades.

#### **4.5.3 Requisitos para acceder a los servicios del FGG**

Los requisitos para aquellas PYMES que deseen acceder al servicio de garantías son:

1. Ser una pequeña o mediana empresa del sector productivo de la Provincia del Guayas, exceptuando las actividades netamente agrícolas.
2. Estar afiliado a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.
3. No estar reportado en la Central de riesgo ni en la Superintendencia de Bancos.

4. El préstamo requerido debe ser destinado para: compra de activos fijos, capital de trabajo, capitalización empresarial, tecnología e investigación y desarrollo.
5. El total de las obligaciones no deberá exceder dos veces el valor de su patrimonio.
6. Tener condicionado el crédito por una de las IFs participantes.

#### **4.5.4 Procedimiento para obtener la garantía del FGG**

1. Tener condicionado el crédito por una de las IFs participantes.
2. Ser presentado por una IF participante como aplicante para una garantía.
3. Presentar la documentación necesaria para la evaluación de la solicitud de garantía (Balances de la empresa, Flujo de caja de la empresa y del proyecto, Certificación de cumplimiento con la Superintendencia de Compañías, Cédula de identidad del o los representante (s) legal (es) de la empresa.) al FGG o la IF participante.
4. Cancelar la comisión de estudio.
5. Luego de haber sido evaluado y obtener la aprobación de la garantía por el FGG cancelar la comisión diferida.

#### **4.5.5 Procedimiento de evaluación de la reputación crediticia**

El FGG aceptará las solicitudes de garantías a través de una IF participante. Los oficiales de garantía evaluarán la reputación crediticia de las solicitudes basándose en la reputación del solicitante, al balance de pagos, y a su capacidad de amortización.

Además de evaluar los formularios de solicitud y entrevistar a los solicitantes, se realizarán visitas a la oficina o a las instalaciones de la empresa. Una vez que se aprueba la solicitud, asegura automáticamente el crédito.



#### **4.5.6 Comisiones**

El FGG cobrará dos tipos de comisiones:

- Comisiones de estudio.
- Comisiones diferidas.

Las comisiones de estudio se cobrarán por el análisis crediticio y serán del 0.8% del valor del préstamo con carácter no reembolsable.

Las comisiones diferidas serán del 1.2% del valor del préstamo por contraprestación del riesgo asumido por el otorgamiento de la garantía y deberán ser canceladas por las PYMES hasta un mes después de la aprobación de la garantía.

El porcentaje total de la comisión que cobrará el FGG ha sido seleccionado de tal manera que no sea tan elevada como para crear un problema de selección adversa ni tampoco tan reducida como para garantizar préstamos que no son “adicionales”; facilitando así los fondos necesarios para cumplir con las garantía.

#### **4.5.7 Garantías**

Los préstamos a garantizar por el FGG no podrán exceder el monto equivalente a 250,000 dólares por cada PYME y deberán ser destinados a compra activos fijos, capital de trabajo, capitalización empresarial, tecnología e investigación y desarrollo.

El porcentaje a garantizar<sup>39</sup> será de entre el 70 y 80% del valor del préstamo este porcentaje variará de acuerdo al riesgo del proyecto, la finalidad del crédito y al plazo del préstamo a garantizar; ya que, debe lograr incentivar el uso por parte de las IFs pero mantener un porcentaje considerable de riesgo en el Banco a efectos de limitar los riesgos de selección adversa y riesgo moral. Por otro lado, la prestación del FGG debe actuar como complemento de las garantías que el empresario de PYMES dispone de tal manera que éste asuma parte del riesgo.

#### **4.5.8 Política de Distribución del riesgo**

Dada la posibilidad de presentarse problemas de riesgo moral, a continuación se presentan las políticas de distribución de riesgo que tomará el FGG para mitigar este riesgo de la manera más eficaz:

1. Solicitar a las PYMES que ofrezcan la garantía complementaria exigida por las IFs participantes.
2. Garantizar que las IFs participantes asuman parte del riesgo de incumplimiento.
3. Crear un registro de las PYMES que incumplen sus compromisos para que se les impida obtener otros préstamos de otras IFs en el futuro.
4. Recopilar y procesar estadísticas minuciosas sobre el deudor y su desempeño antes y después de la recepción de la garantía, así como sobre las características de la industria en la que se desenvuelve.

---

<sup>39</sup> Consultar sección 1.4 del presente trabajo.

Las políticas mencionadas anteriormente servirán para evaluar, aunque sea imperfectamente, eventuales acciones ocultas (cambios pronunciados en los honorarios a directores, tipo de inversiones encaradas, etc.) y para acumular información que facilite la identificación de problemas en las empresas que puedan dar lugar al incumplimiento del préstamo.

Los porcentajes exactos de la distribución del riesgo del FGG dependerán de factores tales como la trayectoria de la IFs en la cartera de préstamos a las PYMES, la suficiencia del FGG para cubrir la demanda de garantías, y la mentalidad general en la provincia del Guayas respecto de las amortizaciones de los préstamos.

#### **4.5.9 Políticas para el pago de las garantías**

##### **4.5.9.1 Condiciones para el pago de garantías**

Para hacer efectivas las garantías otorgadas el FGG tendrá las siguientes consideraciones:

- Si una IF participante presenta un número elevado de solicitudes de reclamación de garantías, el FGG procederá a examinar la situación de la IF participante en cuestión y de comprobarse claramente su negligencia no se procederá al pago de la garantía y se revocará su participación en el programa.<sup>40</sup>
- La solicitud de reclamación de garantía deberá ser presentada por la IF participante dentro del año siguiente al inicio de la mora de la obligación garantizada.

---

<sup>40</sup> Estas condiciones deberán especificarse claramente en la firma del convenio adquirido con las IFs participantes.

- La garantía será efectivizada una vez que la IF participante haya realizado todos los procesos de cobro pertinentes para la recuperación del préstamo, con la finalidad de evitar que estos tomen decisiones apresuradas respecto a los préstamos en mora a fin de cobrar la garantía.
- Para la recuperación de las garantías pagadas y causadas, el FGG iniciará acciones legales contra las PYMES morosas.

#### **4.5.9.2 Procedimientos para el pago y recuperación de la garantía**

Después de recibir el informe de incumplimiento de pago emitido por la IF participante, el FGG analizará con la misma si se debe dar por terminado el contrato de préstamo. Si el análisis revela que la amortización del préstamo es posible a través de medidas como la extensión del período de la garantía, ésta se extenderá con términos y condiciones modificadas.

Por el contrario, si se obtiene que la PYME no podrá amortizar el préstamo, la IF participante iniciará sus propias gestiones no oficiales para cobrar el préstamo y de no lograr el cobro preparará una solicitud de pago de garantías al FGG. Una vez revisada y aprobada la solicitud por el Fondo, éste efectuará el pago a la IF participante.

#### **4.6 Fuentes potenciales de financiamiento**

El FGG estará financiado a través de inversión privada de: IFs participantes, CAPIG, organizaciones de comercio e inversionistas en general y por donaciones de organismos públicos tales como: la CFN, el BNF, el BCE, el MICIP, el Concejo Provincial y la Municipalidad. Además se espera que el FGG atraiga contribuciones adicionales de

organizaciones y fundaciones representativas de la comunidad empresarial de la provincia del Guayas.

Para la creación del FGG se contará con 1,000,000 de dólares, de los cuales 500,000 dólares provendrán de inversión privada y lo restante de donaciones efectuadas por los organismos mencionados anteriormente.

El capital del FGG estará compuesto por el fondo y la reserva. Dos fuentes importantes de ingresos serán las comisiones de garantías cobradas a los beneficiarios y los intereses financieros provenientes del depósito de la reserva. Adicionalmente el Fondo obtendrá recursos por la recuperación de las garantías pagadas y causadas de los préstamos morosos. Cabe destacar que el dinero del FGG será depositado en bancos comerciales para fomentar aún más los créditos a las PYMES.

#### **4.7 Análisis Financiero**

Para determinar la viabilidad del proyecto en esta sección se estimará la inversión necesaria para poner en marcha el FGG, los presupuestos de egresos e ingresos, el Flujo de Caja y Estado de Resultados Proyectado. Se utilizarán los criterios del VAN y la TIR para evaluar la rentabilidad del proyecto.

##### **4.7.1 Inversión Fija**

La Inversión Fija del FGG está constituida por la compra de oficinas, equipos de oficina, computación y muebles que serán depreciados. A continuación se detallan las Inversiones fijas:

**Cuadro No 14**  
**Inversiones Fijas**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>	<b>%</b>
<b>Equipos de Oficina</b>			<b>\$ 333.15</b>	0.91%
Teléfono Fax	2	\$ 75.00	\$ 150.00	
Teléfono	3	\$ 11.05	\$ 33.15	
Copiadora	1	\$ 150.00	\$ 150.00	
<b>Equipos de Computación</b>			<b>\$ 4,511.08</b>	12.32%
Computadoras con Impresora	7	\$ 644.44	\$ 4,511.08	
<b>Oficinas</b>	1	\$ 30,000.00	<b>\$ 30,000.00</b>	81.93%
<b>Mubles de Oficina</b>			<b>\$ 1,772.45</b>	4.84%
Escritorios	10	\$ 77.00	\$ 770.00	
Sillas giratorias	10	\$ 22.60	\$ 226.00	
Sillas	10	\$ 23.40	\$ 234.00	
Dispensador de Agua	1	\$ 20.00	\$ 20.00	
Juego de mueble	1	\$ 205.00	\$ 205.00	
Archivadores	5	\$ 63.49	\$ 317.45	
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 36,616.68</b>	<b>100.00%</b>
IVA para bienes gravables			<b>\$ 794.00</b>	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 37,410.68</b>	

**Elaborado por:** Las Autoras.

#### **4.7.2 Inversiones Diferidas**

Las Inversiones Diferidas, son gastos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a operar, estos gastos son amortizables y los componen los gastos de constitución y puesta en marcha. A continuación el detalle de los mismos.

**Cuadro No 15**  
**Inversiones Diferidas**

Gastos de Puesta en Marcha	\$ 1,350.00
Gastos de Constitución	\$ 530.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,880.00</b>

**Elaborado por:** Las Autoras.

Los Gastos de Puesta en Marcha son los que se realiza previo el inicio de las operaciones del proyecto hasta que éste alcance un funcionamiento adecuado. Los Gastos de Puesta en Marcha se presentan en el siguiente cuadro:

**Cuadro No 16**  
**Gastos de Puesta en Marcha**

Instalación de software	\$ 550.00
Publicidad	\$ 800.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,350.00</b>

**Elaborado por:** Las Autoras.

Los Gastos de constitución son los trámites legales que se realizan para constituir legalmente el proyecto y son:

**Cuadro No 17**  
**Gastos de Constitución**

Honorarios de Abogado	\$ 450.00
Trámites de Inscripción	\$ 80.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 530.00</b>

**Elaborado por:** Las Autoras.

### 4.7.3 Inversión Total

La Inversión Total para la creación del FGG se agrupa en: Inversiones Fijas y Diferidas y Capital de trabajo. Las Inversiones Fijas y Diferidas requeridas para la puesta en marcha del FGG son:

**Cuadro No 18**  
**Inversiones Fijas y Diferidas**

<b>Inversiones</b>	<b>Dólares</b>	<b>%</b>
Inversiones Fijas	\$ 37,410.68	95.22%
Inversiones Diferidas	\$ 1,880.00	4.78%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 39,290.68</b>	<b>100.00%</b>

**Elaborado por:** Las Autoras.

El Capital de trabajo del Fondo de 460,709.32 dólares es el resultado de la diferencia entre la inversión inicial privada y las inversiones fijas y diferidas; a este capital de trabajo se le adiciona los 500,000 dólares de donación pública, dando un capital disponible para las operaciones del FGG de 960,709.32 dólares.

A su vez el capital disponible del FGG será dividido en fondo y reserva. El fondo representará el 35% del capital disponible y la reserva será constituida por el 65% del capital disponible.

### 4.7.4 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos representan las salidas de dinero por concepto del pago al personal, compra de suministros de oficina, pago de servicios básicos, publicidad y



otros. En el siguiente cuadro se detallan estos gastos mensuales para los dos primeros años de operación.

**Cuadro No 19**  
**Gastos Administrativos**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS (MENSUALES) AÑOS 1 Y 2</b>				
	<b>Nº</b>	<b>US \$</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
<b>Gastos de Personal</b>			<b>\$ 2,910.00</b>	<b>83.82%</b>
Director	1	\$ 450.00	\$ 450.00	
Abogado	1	\$ 350.00	\$ 350.00	
Contadora	1	\$ 330.00	\$ 330.00	
Tesorera	1	\$ 330.00	\$ 330.00	
Secretaria	1	\$ 250.00	\$ 250.00	
Analista de Riesgo	1	\$ 350.00	\$ 350.00	
Oficiales de garantías	2	\$ 280.00	\$ 560.00	
Conserje	1	\$ 130.00	\$ 130.00	
Guardia	1	\$ 160.00	\$ 160.00	
<b>Suministros de Oficina</b>			<b>\$ 150.57</b>	<b>4.34%</b>
Resmas de Hojas	3	\$ 2.65	\$ 7.95	
Cartuchos de tinta y toner	3	\$ 22.50	\$ 67.50	
Caja de disquetes	2	\$ 4.56	\$ 9.12	
Caja de plumas	1	\$ 2.00	\$ 2.00	
Caja de resaltadores	1	\$ 2.50	\$ 2.50	
Carpetas	30	\$ 0.10	\$ 3.00	
Fólder	25	\$ 2.20	\$ 55.00	
Vasos plásticos	100	\$ 3.50	\$ 3.50	
<b>Publicidad</b>			<b>\$ 150.00</b>	<b>4.32%</b>
<b>Servicios Básicos</b>			<b>\$ 81.00</b>	<b>2.33%</b>
Agua Potable			\$ 13.00	
Energía Eléctrica			\$ 33.00	
Teléfono			\$ 35.00	
<b>Otros Gastos</b>			<b>\$ 179.99</b>	<b>5.18%</b>
Movilización			\$ 150.00	
Internet			\$ 29.99	
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 3,471.56</b>	<b>100.00%</b>
<b>Imprevistos (1%)</b>			<b>\$ 34.72</b>	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3,506.28</b>	

**Elaborado por:** Las Autoras.

Es importante destacar que los gastos de personal constituyen el aporte más representativo a estos gastos ya que este rubro alcanza el 83.82%. Los gastos administrativos para los siguientes años de operación están en el Anexo No 9.

#### **4.7.5 Depreciaciones y Amortizaciones**

Las depreciaciones del FGG son realizadas a los equipos de oficina, computación y muebles y también a las oficinas. Los cálculos de las depreciaciones se presentan en el Anexo No 10.

Las amortizaciones son aplicadas a los gastos de constitución y puesta en marcha que constituyen los activos diferidos de este proyecto y se presentan en el Anexo No 10.

#### **4.7.6 Supuestos para la Operación del FGG**

Los supuestos para la operación del FGG fueron elaborados considerando la experiencia internacional sobre los FGs y las características de las PYMES de la provincia del Guayas y éstos serán utilizados para la elaboración de los Presupuestos de ingresos y egresos, Flujos de Caja Proyectado y Estado de Resultados Proyectado. En el siguiente cuadro se presentan estos supuestos:

**Cuadro No 20**  
**Supuestos para la Operación del FGG**

<b>Horizonte de planeación:</b>	5 años
<b>Comisiones:</b>	De estudio no reembolsables, 0.8% del valor del préstamo
	Diferidas a un mes, 1.2% del valor del préstamo
<b>Reserva del fondo:</b>	Invertida al 4% fijo anual
<b>Gastos legales:</b>	2,500 dólares anuales
<b>Viáticos del directorio:</b>	4,700 dólares anuales durante los 2 primeros años
	Incremento del 5% en el año 3
<b>Salarios año 3:</b>	Incremento del 5%
	Contratación de un oficial de garantías
<b>Equipos de Computación:</b>	Adquisición de 2 equipos en el año 3
<b>Demanda esperada de créditos:</b>	10% en la etapa inicial <sup>41</sup>
<b>Garantías:</b>	Aprobación al 85% de los solicitantes
	Representan el 80% del valor del préstamo <sup>42</sup>
	Pago de garantías a partir del segundo año de operación
<b>Monto de créditos requeridos:</b>	Incremento del 3% anual
<b>Garantías pagadas y causadas:</b>	6%
<b>Gastos proceso de cobro de garantías:</b>	0,4% de las garantías pagadas y causadas
<b>Recuperación de cartera:</b>	5%
<b>Reserva legal del Fondo:</b>	10%
<b>Impuestos:</b>	Exoneración

**Elaborado por:** Las Autoras.

El supuesto sobre la exoneración de impuestos se basa en el Art. 315 de la Ley de Compañías,<sup>43</sup> por ser el FGG una entidad de economía mixta.

<sup>41</sup> Consultar la sección 3.5 y 3.6 del presente trabajo.

<sup>42</sup> Se ha considerado el porcentaje máximo a garantizar para efectos de simplificación. Para más detalles sobre el tema, consultar la sección 4.5.7.

<sup>43</sup> "...El Ministerio de Economía y Finanzas podrá exonerar temporalmente de impuestos y contribuciones a las compañías de economía mixta, para propiciar su establecimiento y desarrollo..."

#### **4.7.7 Presupuestos de Ingresos**

Los ingresos del FGG lo constituyen los ingresos por comisiones de estudio y diferidas, la recuperación de cartera de las garantías que el Fondo ha hecho efectivas y los ingresos financieros.

Las comisiones de estudio se obtuvieron al calcular el 0.8% del valor del préstamo promedio requerido (73,675.21 dólares)<sup>44</sup> por el 10% de la demanda esperada de las PYMES que serán atendidas por el Fondo.

Las comisiones diferidas, corresponden al 1.2% del valor del préstamo promedio requerido (73,675.21 dólares) de las solicitudes efectivamente garantizadas por el FGG (85% de la demanda que será atendida por el Fondo).

La recuperación de cartera de las garantías equivale al 5% de los créditos efectivamente garantizados. En el primer año de operación del Fondo no se presenta recuperación de cartera ya que las garantías empiezan a hacerse efectivas a partir del segundo año de operación.

Los ingresos financieros corresponden a los intereses ganados de la inversión fija de la Reserva del Fondo (624.461,06 dólares) al 4% anual. Ver Anexo No 11.

En el siguiente cuadro se presenta los ingresos totales del primer año de operación y los respectivos presupuestos mensuales se detallan en los Anexos No 12, 13, 14, 15 y 16.

---

<sup>44</sup> Consultar sección 3.5 del presente trabajo.

**Cuadro No 21**  
**Ingresos del FGG**

<b>INGRESOS</b>	<b>\$129,598.56</b>
Comisiones de estudio	\$ 47,741.54
Comisiones diferidas	\$ 56,361.54
Recuperación cartera 5%	-
Ingresos Financieros	\$ 25,495.49

**Elaborado por:** Las Autoras.

**4.7.8 Presupuestos de Egresos**

Los egresos del FGG corresponden a las diversas salidas de dinero que el FGG debe efectuar durante sus operaciones. A continuación se presenta los egresos totales del primer año de operación y los respectivos presupuestos de egresos mensuales se detallan en los Anexos No 12, 13, 14, 15 y 16.

**Cuadro No 22**  
**Egresos del FGG**

<b>EGRESOS</b>	<b>\$ 42,075.31</b>
Gastos de Personal	\$ 34,920.00
Suministros de Oficina	\$ 1,806.84
Publicidad	\$ 1,800.00
Servicios Básicos	\$ 972.00
Otros Gastos	\$ 2,159.88
Improvistos	\$ 416.59
Garantías pagadas y causadas 6%	-
Gastos proceso cobro de garantías	-

**Elaborado por:** Las Autoras.

#### **4.7.9 Flujo de Caja Proyectado**

Para la elaboración del Flujo de Caja Proyectado se consideraron los supuestos para la operación del FGG presentados en la sección 4.7.6 de este capítulo, las inversiones, ingresos y egresos, depreciaciones y amortizaciones.

Adicionalmente, para el flujo del año cero se consideró un 12% como costo de oportunidad de la donación obtenida, debido a que si el dinero no es invertido en el FGG, sería invertido en otro proyecto social; mientras que el costo de oportunidad de la inversión privada representa los intereses que podría ganar en un Banco a la tasa pasiva del 4.38% anual. A continuación el Flujo de Caja Proyectado<sup>45</sup>:

---

<sup>45</sup> Para ver el Flujo de Caja Proyectado en detalle, consultar el Anexo No 17.

**Cuadro No 23**  
**Flujo de Caja Proyectado**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Total Ingresos Operacionales</b>		\$ 104,103.07	\$ 314,195.30	\$ 322,476.39	\$ 334,765.42	\$ 344,962.07
<b>Total Egresos Operacionales</b>		\$ 44,575.31	\$ 289,031.07	\$ 299,763.51	\$ 308,817.43	\$ 317,871.35
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>		\$ 59,527.76	\$ 25,164.23	\$ 22,712.88	\$ 25,947.99	\$ 27,090.72
(-) Depreciación		-\$ 3,247.57	-\$ 3,247.57	-\$ 3,677.20	-\$ 2,173.50	-\$ 2,173.50
(-) Amortización		-\$ 376.00	-\$ 376.00	-\$ 376.00	-\$ 376.00	-\$ 376.00
<b>Total Ingresos no Operacionales</b>		\$ 25,495.49	\$ 26,480.23	\$ 27,559.08	\$ 28,681.88	\$ 29,850.42
<b>Total Egresos no Operacionales</b>		\$ 4,700.00	\$ 4,700.00	\$ 4,935.00	\$ 4,935.00	\$ 4,935.00
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>		\$ 20,795.49	\$ 21,780.23	\$ 22,624.08	\$ 23,746.88	\$ 24,915.42
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 76,699.68	\$ 46,944.46	\$ 45,336.96	\$ 49,694.87	\$ 52,006.14
(+) Depreciación		\$ 3,247.57	\$ 3,247.57	\$ 3,677.20	\$ 2,173.50	\$ 2,173.50
(+) Amortización		\$ 376.00	\$ 376.00	\$ 376.00	\$ 376.00	\$ 376.00
(+) Valor de salvamento						\$ 23,386.23
(-) Inversión Inicial	-\$ 39,290.68					
(-) Costo de Oportunidad de la Donación	-\$ 60,000.00					
(-) Costo de Oportunidad de la Inversión Privada	-\$ 21,900.00					
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$ 121,190.68</b>	<b>\$ 80,323.25</b>	<b>\$ 50,568.03</b>	<b>\$ 49,390.15</b>	<b>\$ 52,244.37</b>	<b>\$ 77,941.87</b>

**Elaborado por:** Las Autoras.

#### **4.7.10 Estado de Resultados Projectado**

El Estado de Resultados detalla los ingresos, egresos y utilidades que se proyectan obtener del FGG durante el horizonte de planeación. El mismo que se presenta en el Anexo No 18.

Al obtener los resultados se puede observar que en el primer año de operación se obtiene la utilidad neta más elevada del proyecto siendo esta de 72,290.93 dólares, esto se debe a que en el primer año de operación el FGG no incurre en el pago de garantías causadas, rubro que corresponde a grandes salidas de dinero para el Fondo y por tanto tampoco incurre en los gastos de cobro de garantías.

#### **4.7.11 Evaluación Económica y Financiera**

##### **4.7.11.1 Rentabilidad sobre la Inversión Total**

La Rentabilidad sobre la Inversión Total es una medida de desempeño global que sirve para indicar el rendimiento de la utilidad neta en comparación con el capital invertido.

En el cuadro siguiente se puede apreciar que el proyecto presenta un crecimiento razonable de la inversión realizada, se debe nuevamente destacar que la alta rentabilidad del proyecto en el primer año es consecuencia de la ausencia del pago de garantías causadas, desembolso que se empieza a realizar a partir del segundo año de operación.

**Cuadro No 24**

##### **Rentabilidad sobre la Inversión Total**

<b>Años</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Utilidad Neta/Inversión Total</b>	<b>59,65%</b>	<b>34,86%</b>	<b>33,67%</b>	<b>36,90%</b>	<b>38,62%</b>

**Elaborado por:** Las Autoras.



#### 4.7.11.2 Rentabilidad sobre los Ingresos

La Rentabilidad sobre los Ingresos muestra la relación entre la utilidad neta y los ingresos percibidos. A continuación en el siguiente cuadro se presenta la rentabilidad sobre los ingresos obtenidos por el FGG.

**Cuadro No 25**  
**Rentabilidad sobre los Ingresos**

Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta / Ingresos	55.78%	12.40%	11.66%	12.31%	12.49%

**Elaborado por:** Las Autoras.

#### 4.7.11.3 Valor actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto es un método de valoración de un proyecto de inversión, que refleja la diferencia entre los costos de inversión de un proyecto y lo que vale en el mercado. Para calcular el valor actual neto del proyecto se utilizará una tasa de descuento del 12%, la misma que representa el costo de oportunidad de los recursos económicos que requiere un proyecto de características sociales.

A continuación se presentan los flujos netos de efectivo con los cuales se realizará el cálculo del VAN del proyecto.

**Cuadro No 26**  
**Flujo Neto de Efectivo**

FLUJO NETO DE EFECTIVO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	-\$ 121,190.68	\$ 80,323.25	\$ 50,568.03	\$ 49,390.15	\$ 52,244.37	\$ 77,941.87

**Elaborado por:** Las Autoras.

Con estos flujos se obtiene un VAN de 103,422.52 dólares lo cual indica que el proyecto es rentable y atractivo para el inversionista, puesto que genera un valor superior al que el éste exige.

#### **4.7.11.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)**

La Tasa Interna de Retorno representa la rentabilidad promedio generada por un proyecto de inversión. Para determinar la rentabilidad de un proyecto la TIR debe de ser mayor o igual a la tasa a la cual se descuenta el proyecto (TMAR).

Una vez realizados los cálculos se obtuvo una TIR del 44.14%, superior a la tasa de descuento del 12%, lo cual indica que el rendimiento que obtendría el inversionista realizando la inversión en el FGG es mayor que el que obtendría en la mejor inversión alternativa, por lo tanto, conviene realizar la inversión.

#### **4.7.12 Evaluación Social del Proyecto**

Para medir el beneficio social que generará la creación del FGG, se presentará el Flujo de Caja Social Proyectado y se realizará su evaluación utilizando los criterios del VAN y la TIR.

Para calcular el Flujo de Caja Social se necesitan precios sociales que se pueden obtener con las razones precios cuenta de la economía ecuatoriana que se presentan a continuación:

### Cuadro No 27

#### Relaciones Precios Cuenta de la Economía Ecuatoriana

Mano de Obra Calificada	1
Mano de Obra No Calificada	0.15
Divisa	1
Combustible	0.48
Energía	1.13
Insumos Nacionales	1.12
Insumos Importados	1.05

**Fuente:** Clases de Evaluación Social de Proyectos.

**Elaborado por:** Las Autoras.

Las inversiones, depreciaciones, amortizaciones, gastos administrativos a precios sociales, intereses financieros y Flujo de Caja Social Projectado se presentan en los Anexos No 19, 20, 21, 22 y 23 respectivamente.

Para el cálculo del VAN se utiliza la tasa de descuento para proyectos sociales del Ecuador que es del 12%. Los valores del Flujo de Caja Social Projectado<sup>46</sup> que se descuentan son los siguientes:

### Cuadro No 28

#### Flujo Neto de Efectivo Social

FLUJO NETO DE EFECTIVO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	-\$ 121,561.22	\$ 78,748.20	\$ 48,992.60	\$ 47,949.75	\$ 50,803.53	\$ 76,544.89

**Elaborado por:** Las Autoras.

Dado este flujo de efectivo el VAN obtenido es de 97,656.15 dólares y la TIR del 42.36%. Con estos resultados se puede concluir que la creación del FGG es atractiva socialmente y va reportar beneficios a las PYMES y a la comunidad en general.

---

<sup>46</sup> Consultar Anexo No 23.

#### **4.8 Impacto social en las PYMES**

Si bien no se puede cuantificar monetariamente el verdadero efecto que tendría la creación del FGG sobre las PYMES de la provincia del Guayas, se debe considerar que la bondad de la implementación del FGG no reside únicamente en el mejoramiento del acceso al crédito a través de la concesión de garantías, sino en el resultado económico de los proyectos realizados.

Al demostrar su rentabilidad social por obtener un VAN positivo, la creación del FGG constituye una buena forma de fomentar a la economía de la provincia del Guayas sin tener que aportar dinero a las PYMES mediante un subsidio.

Además la creación del FGG aumentará el dinero disponible para otorgar créditos al depositar el capital disponible del Fondo en el sistema financiero; contribuirá a la reducción en el riesgo de incumplimiento por parte del deudor y permitirá que las PYMES tengan acceso al crédito en mejores condiciones, en lo referente a plazos, tasas y garantías.

## CONCLUSIONES

- La creación del FGG como instrumento de garantías servirá para reducir las distancias entre las PYMES y las IFs participantes, redistribuyendo y disminuyendo el riesgo, aumentando los incentivos y mejorando las decisiones de los agentes.
- Después de una visión global del acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas durante el período de análisis (julio 2002-mayo 2005), se pudo comprobar la concentración geográfica del crédito en la provincia de Pichincha donde el monto de crédito ha crecido en 1,044.90%; mientras que, si bien se registró un crecimiento considerable (230.86%) en el monto de créditos captados por las PYMES de la provincia del Guayas durante el mismo período, ésta pese a su gran aporte a la economía del país no alcanza los niveles extraordinarios de crédito registrados en Pichincha.
- De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los afiliados de la CAPIG los mayores obstáculos que se les ha presentado a los empresarios de las PYMES al momento de solicitar financiamiento han sido la excesiva documentación requerida por las instituciones financieras y la falta de garantías con un 31.47% y 25.87% respectivamente. Evidenciándose la excesiva rigurosidad que aplican las IFs a la tarea de recolección y procesamiento de información sobre sus potenciales deudores (PYMES), rigurosidad aplicada por la mayor percepción de riesgo que tiene sobre éstas.
- Un mecanismo como un FGs tendría un alto nivel de aceptación por parte de los empresarios PYMES de la provincia del Guayas con dificultades de financiamiento, ya que los resultados de la encuesta realizada muestran que el 91.85% estarían dispuestos a utilizar el Fondo.

- El VAN del proyecto es de 103,422.52 dólares y la TIR de 44.14%, lo cual indica que el proyecto es rentable y atractivo para el inversionista, puesto que genera un valor superior al que obtendría en la mejor inversión alternativa.
- El VAN social del proyecto es de 97,656.15 dólares y la TIR del 42.36%. Resultados que permiten concluir que la creación del FGG es atractiva socialmente y que va reportar beneficios a las PYMES y a la comunidad en general.
- La bondad de la implementación del FGG no reside únicamente en el mejoramiento del acceso al crédito a través de la concesión de garantías, sino en el resultado económico de los proyectos realizados.

## RECOMENDACIONES

- Continuar y profundizar en la investigación acerca de los Fondos de Garantías y su aplicación en el Ecuador, ya que quedan pendientes una serie de temas relacionados tales como: la adicionalidad de los programas de garantías en relación con su sostenibilidad financiera, la posibilidad de discriminar las comisiones a los prestatarios de distinto nivel de riesgo, la evaluación del impacto de los Fondos de Garantías en el costo del crédito y en las condiciones de acceso al crédito. El estudio de estos temas permitirán cuantificar algunos resultados y contemplar diferentes soluciones y alternativas.
- Establecer una ley para Fondos de Garantías que reglamente su creación, funcionamiento, modalidades de operación e incentivos fiscales para su desarrollo en el Ecuador.
- Realizar auditorías internas y externas y publicar periódicamente los resultados obtenidos por el Fondo a fin de fomentar la transparencia institucional y dar credibilidad adicional al mismo.
- Desarrollar nuevas modalidades de garantías con la finalidad de expandir el mercado objetivo.
- Realizar consultas continuas a las PYMES y a las IFs participantes para conocer el grado de satisfacción de las mismas y mantener una mejora continua en los servicios ofrecidos por el FGG.
- Promover la creación e implementación de Fondos de Garantías Regionales en aquellas provincias con dificultades de acceso al crédito por insuficiencia de garantías.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Libros:**

- “Investigación de Mercados”, Kinnear Taylor, Mc Graw Hill, Quinta Edición.
- “Probabilidad y Estadística”, Walpole, Ronald; Meyers Raymond. (1990). Cuarta Edición. McGraw-Hill.

### **Publicaciones:**

- Adams Dale y Vogel Robert, “Costos y Beneficios de los Programas de Garantía de Crédito”, Washington D.C., Documento Presentado en la Mesa Redonda de Fondos de Garantía, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996.
- Bebczuk Ricardo, “Pautas para el diseño de un Sistema de Garantía Estatal de Préstamos para Pequeñas y Medianas empresas”, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, Documento de Trabajo No. 36, Noviembre del 2001.
- BISA Agente de Bolsa, “Financiamiento a Largo Plazo para la MiPyME”, La Paz, 2001.
- Boletines de Competitividad, Banco Central del Ecuador y Consejo Nacional de Competitividad, N° 9, 10 y 13.



- Levitsky Jacob, “Mejores Prácticas De Programas De Garantías De Crédito”, Washington D.C., Documento Presentado en la Mesa Redonda de Fondos de Garantía, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996.
- Ley de Compañías, actualizada a abril del 2005.
- Ley para la Promoción y Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas, PYMES, Versión final a Junio del 2005.
- Llisterri J., Vivanco F.y Ariano M, “Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento”. Working Paper, Banco Interamericano de Desarrollo, 2002.
- Llorens Juan Luis, “Sistemas De Garantías De Crédito Para Las PYMES en Europa”, Washington D.C., Documento Presentado en la Mesa Redonda de Fondos de Garantía, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996.
- Meyer Richard L. y Nagarajan Geetha, “Criterios Para La Evaluación De Los Programas De Garantías De Crédito”, Washington D.C., Documento Presentado en la Mesa Redonda de Fondos de Garantía, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996.
- Oehring Eckarl, “FUNDES: Modelo, Resultados y Perspectivas”, Washington D.C., Documento Presentado en la Mesa Redonda de Fondos de Garantía, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996.
- Revista Gestión Economía y Sociedad, “¿Ruta Correcta con los Fondos de Estabilización?, Ecuador, N° 129, página 63, Marzo del 2005.
- Stearns, Katherine, “Fondos de Garantía y sus Posibilidades para la Microempresa”, Cambridge, MA, Acción Internacional. Monografía No 8, 1993.

**Internet:**

- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.caf.com](http://www.caf.com)
- [www.cfn.gov.ec](http://www.cfn.gov.ec)
- [www.ecuadorcompite.gov.ec](http://www.ecuadorcompite.gov.ec)
- [www.superban.fin.ec](http://www.superban.fin.ec)

**Entrevistas:**

- Sra. Anabolena Ramírez R, Asistente Ejecutiva del Consejo Nacional de Competitividad.
- Econ. Daniela Monrroy, Asistente de Proyectos de la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.
- Sra. Katty Salas de Izurieta, Directora Ejecutiva del Consejo Nacional de Competitividad.
- Sra. Rosa María Herboso, Asistente General de la Superintendencia de Compañías.
- Ing. Sergio Ochoa, Consultor del Consejo Nacional para la Reactivación de la Producción y la Competitividad.

# **ANEXOS**

## **Anexo No 1**

### **OTRAS MODALIDADES DE FONDOS DE GARANTÍAS**

#### **Modelos Fondeados y No Fondeados**

Estos modelos hacen referencia a la fuente de fondeo utilizada por el Fondo de Garantías.

**Sistemas Fondeados:** Son aquellos que cuentan con financiamiento de alguna entidad. Las características de los FGs fondeados, así como sus ventajas y desventajas, varían de acuerdo al país o región. Sin embargo, los sistemas fondeados pueden ser clasificados de la siguiente manera:

- Instituciones bancarias participan en el fondo.
- Instituciones bancarias y no bancarias participan en el fondo.
- El Banco Central del país es el único organismo que financia al fondo.

**Sistemas No Fondeados:** Una entidad (por ejemplo el Gobierno o la cooperación) financia la garantía y paga los créditos que incumplan. No obstante, son las IFs quienes administran el fondo y deciden si un préstamo será garantizado o no, para lo cual utilizan los criterios de selección establecidos por el fondo.

Las IFs deben compartir parte del riesgo como medida de protección, normalmente hasta un 25%, y deben tomar todas las precauciones, ya que la entidad que financia el fondo se reserva el derecho de rechazar los reclamos y las demandas de pago de los créditos morosos si considera que la institución financiera no ha tomado todas las medidas y precauciones necesarias para evitar el incumplimiento de la deuda.

## **Garantías Directas e Indirectas**

**Garantías Directas:** La entidad que establece el Fondo de Garantías actúa directamente como garante y en caso de existir incumplimiento se hace cargo del repago hasta un porcentaje acordado.

El cliente es presentado al FGs por una institución financiera participante del programa y el fondo decide si garantizar el préstamo o no. Para que el préstamo sea aprobado debe ser garantizado directamente por el Fondo de Garantías.

La ventaja del sistema es que es fácil de establecer y de administrar, pues el rol de la entidad que establece el FGs está claramente definido. La desventaja es que, al operar sólo con instituciones financieras participantes, el FGs resulta aislado y sus relaciones institucionales con IFs fuera del programa son limitadas afectando así su impacto en el grupo meta. Además, requiere de medidas de control permanentes y directas, lo cual hace que sus costos administrativos sean relativamente altos.

**Garantías Indirectas:** A diferencia de la garantía directa una tercera parte es la que administra el fondo establecido por la agencia de cooperación o entidad. Las garantías también avalan el préstamo hasta cierto porcentaje. El pago final es debitado al fondo por la tercera parte y puede tomar lugar independientemente de la agencia de cooperación, a la cual sólo se otorgan informes sobre el progreso de la operación. El Banco Central o el Gobierno pueden patrocinar estos sistemas de garantías.

La ventaja de un sistema respaldado por el Gobierno es que la continuidad del proyecto es factible. Por otro lado se presentan las desventajas de falta de confianza de las IFs a patrocinadores del programa gubernamentales y procedimientos burocráticos, que son ingredientes inseparables en estos sistemas.

## **Modelos de Carácter Mutuo y Público**

**Sistema de Garantías de Carácter Mutuo:** Una compañía, privada, otorga una garantía a favor de una PYMES frente al prestamista por la que la compañía respalda el pago del crédito (capital e intereses) en caso de incumplimiento por el prestatario. El sistema se considera de carácter mutuo porque los socios de la compañía garante incluyen a las PYMES que se benefician de la garantía bajo una filosofía de autoayuda. Existen excepciones (Alemania, Austria, Dinamarca) donde hay sociedades indirectas en que las PYMES pertenecen a Cámaras de Comercio y gremios profesionales que son miembros de las sociedades garantizadas.

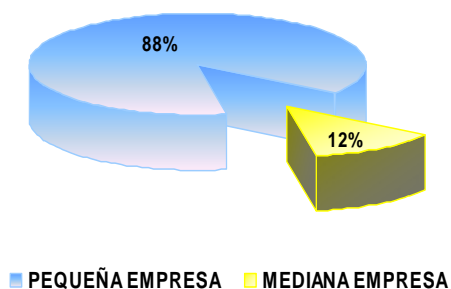
**Sistemas de Garantías Públicos:** Una administración pública otorga una garantía a través de un Fondo de Garantías a favor de una PYME frente al prestamista (una institución financiera). En este caso la administración pública respalda el pago del crédito (capital e interés) en caso de incumplimiento por el prestatario. Por lo general la aplicación de los sistemas de garantías públicos es más limitada que la de los sistemas de garantía de carácter mutuo ya que forman parte de programas específicos financiados por el sector público, o se aplican a mercados o áreas geográficas definidas.

## Anexo No 2

### CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS AFILIADAS A LA CÁMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL GUAYAS (CAPIG)

1. En la provincia del Guayas las empresas pequeñas superan en un gran porcentaje a las empresas medianas, ya que el 88% del total corresponde a empresas pequeñas y el 12% a medianas.

#### Clasificación de las Empresas

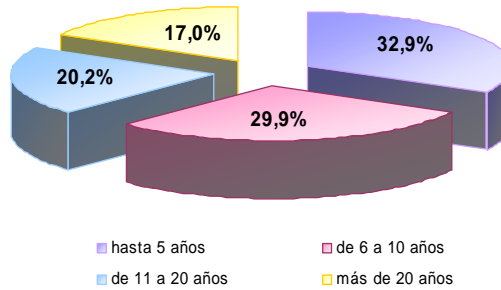


**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.

2. Las PYMES del Guayas está en su mayoría conformado por empresas jóvenes ya que el 32.9% del total de empresas tiene hasta cinco años de antigüedad; el 29.9% de empresas tiene de seis a diez años en el mercado; el 20.2% tiene de once a veinte años y finalmente solo un 17% se encuentra en el mercado por más de veinte años. Lo que refleja que este sector se encuentra integrado mayormente por empresas en etapa de crecimiento manifestándose así la necesidad de implementar mecanismos de apoyo para su desarrollo.

### Antigüedad de la Empresa

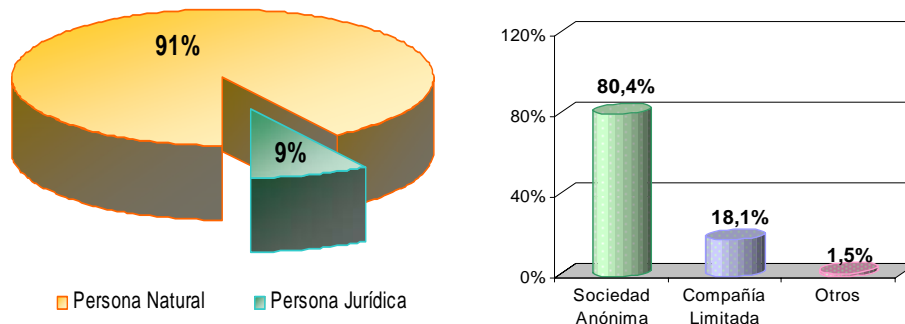


**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.

3. En lo referente al Estado Legal, las PYMES de la provincia del Guayas están constituidas mayormente como personas jurídicas alcanzando un 90.7% del total; mientras que las personas naturales representan un 9.3%. La personería jurídica con mayor representatividad corresponde a la Sociedad Anónima con un 80.4%; seguido de la Compañía Limitada que posee un 18.1% y las empresas con otro tipo de personería jurídica tienen el 1.5% del total.

### Estado Legal de las PYMES



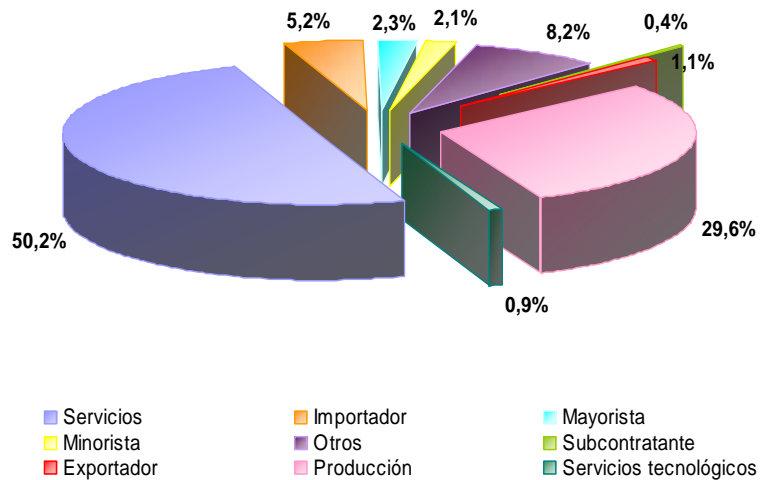
**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.



4. En lo concerniente al tipo de negocio al cual se dedican las pequeñas y medianas empresas del Guayas, el sector de servicios es el que predomina con un 50.2% del total; seguido por el sector de la producción con un 29.6%; el 5.2% posee un negocio de importaciones; 2.3% se considera mayorista; 2.1% minorista; 0.9% ofrece servicios tecnológicos; 1.1% es exportador; 0.4% es subcontratante y el 8.2% corresponde a otros negocios.

**Tipo de negocio**

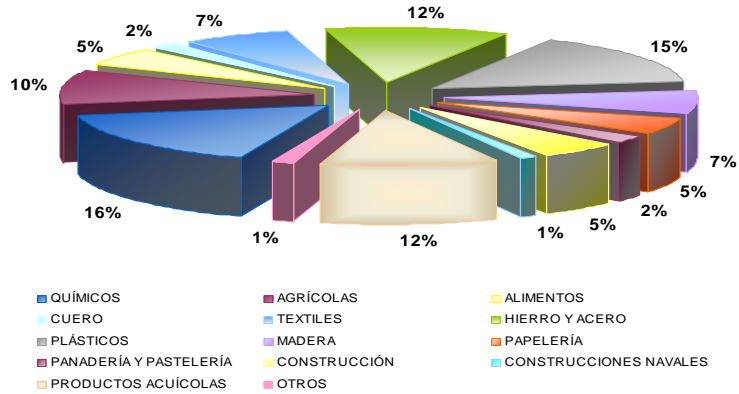


**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.

5. Las PYMES del Guayas dedicadas a la producción dividen su fabricación en: Químicos, 16.8%; Productos agrícolas, el 9.9%; Alimentos, 5.2%; Cuero, 1.7%; Textiles, 6.9%; Hierro y acero, 11.6%; plásticos, 15.1%; Madera, 6.9%; Papelería, 4.7%; Panadería y pastelería, 2.2%; Construcción, 5.2%; Construcciones Navales, 0.9%; Otros, 11.6%, Productos Acuícolas y del mar, 1.3%.

### Clasificación de la Producción

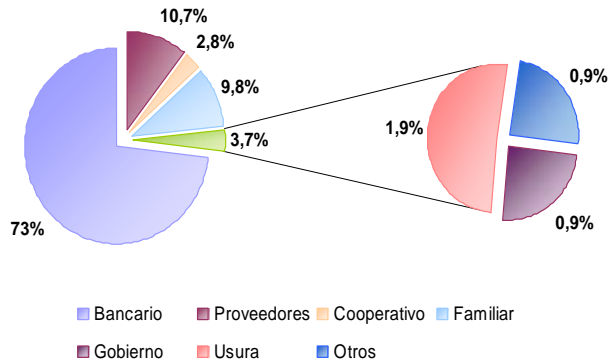


**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.

6. El principal financiamiento que utilizan las empresas afiliadas a la CAPIG es el bancario en un 73%; seguido por de los proveedores 10.7%; el cooperativo en un 2.8%; el familiar 9.8%; el Gobierno 0.9%; usura 1.9% y otros en un 0.9%.

### Tipo de Financiamiento utilizado

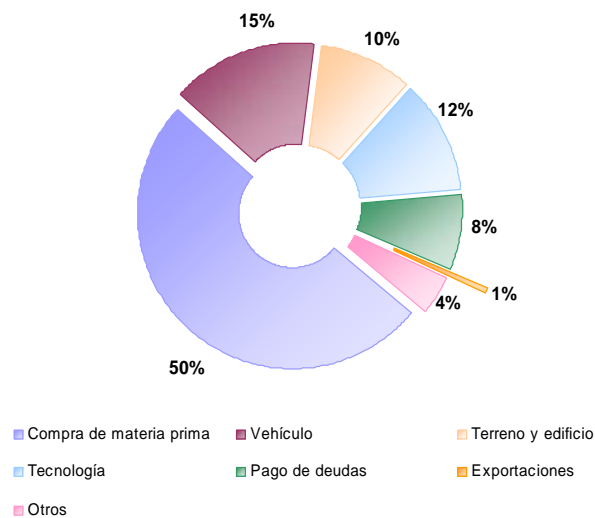


**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.

7. Los principales usos del crédito obtenido por las PYMES del Guayas son: compra de materia prima 50.5%; vehículo 15.4%; terreno y edificio 9.6%; tecnología 12.0%; pago de deudas 7.7%; exportaciones 0.5% y otros 4.3%.

### Destino del Crédito que aplican las Empresas

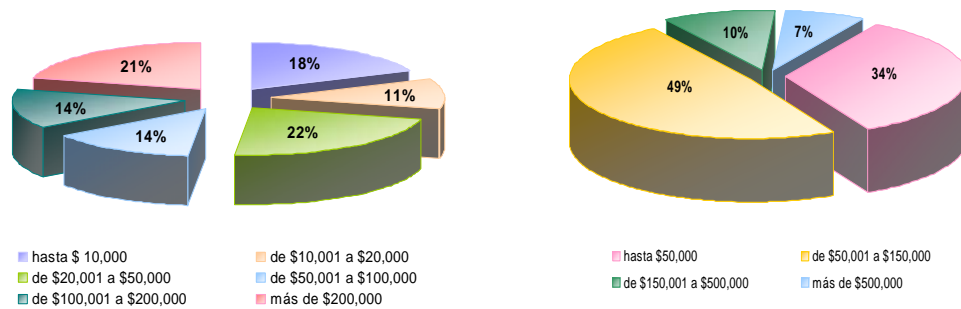


**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.

8. Los valores de las maquinarias y equipos de la gran mayoría de las PYMES afiliadas a la CAPIG se encuentran entre 20,001 a 50,000 dólares y más de 200,000 dólares con porcentajes del 22.7% y 21.2% respectivamente. Mientras en valores de terrenos y edificios un alto porcentaje (48.8%) cuenta con terrenos y edificios de 50,000 hasta 150,000 dólares.

## Situación de las Maquinarias y Equipos    Situación de los Terrenos y Edificios

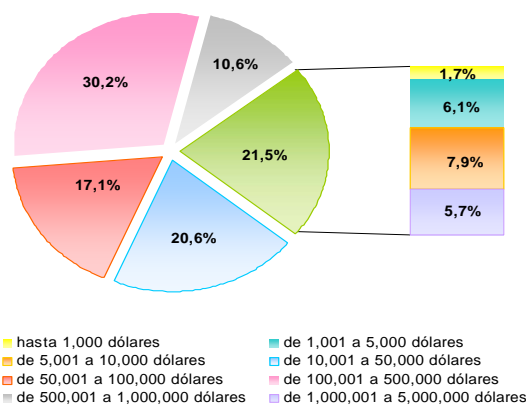


**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.

9. Las PYMES del Guayas se caracterizan por tener valores de ventas locales de hasta 1,000 dólares en un 1.7%; de 1,001 dólares a 5,000 dólares, el 6.0%; de 10,001 dólares a 50,000 dólares, el 20.1%; de 50,001 dólares a 100,000 dólares, el 16.7%; 100,001 dólares a 500,000 dólares, el 29.5%; de 500,001 dólares a 1,000,000 dólares, el 10.3%; 1,000,000 dólares a 5,000,000 dólares, el 5.6%; más de 10,000,000 dólares, 0.3%.

### Situación de las Ventas Locales

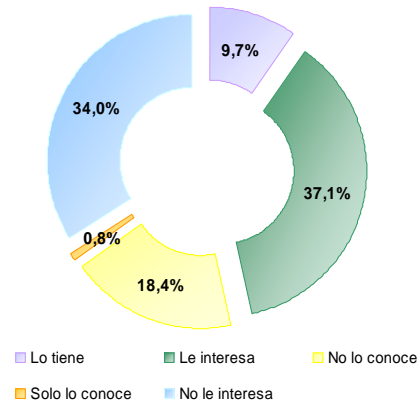


**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.

10. Las empresas afiliadas a la CAPIG carecen de sistemas de calidad, pues a pesar de que un 37.1% de éstas se interesan en la implementación de éste tipo de sistemas sólo un 9.7% del total de empresas los utilizan.

### Interés y Conocimiento de los Sistemas de Calidad



**Fuente:** Cámara de la Pequeña Industria del Guayas.

**Elaborado por:** Dpto. de Proyectos de la CAPIG.

## **Anexo No 3**

### **ORGANISMOS QUE APOYAN EL DESARROLLO DE LAS PYMES**

#### **ORGANISMOS NACIONALES**

##### **Corporación Financiera Nacional**

La Corporación Financiera Nacional (CFN) es una banca de desarrollo que dispone de facilidades crediticias y productos financieros dedicados a los sectores productivos del país.

Su objetivo es contribuir al desarrollo socioeconómico del país mediante líneas de financiamiento para el sector industrial y el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas.

A través de los Centros de Capacitación ofrece servicios de asistencia técnica y capacitación para privilegiar la inversión productiva. Cuenta con Centros de Servicios que son áreas especializadas en dónde se otorga información sobre los productos y servicios de la entidad y dónde se generan además negocios y vínculos tanto institucionales como empresariales.

Entre los servicios que presta la CFN están los siguientes:

- Asesoría y Capacitación.
- Cupones de capacitación.
- Vinculación con programas de desarrollo empresarial.
- Información comercial, acceso a líneas de crédito y alternativas de inversión.

Apoyan las áreas de Proyectos, Legal, Contabilidad, Marketing, Administración, Tributación, Tecnología, Comercio exterior, Finanzas y Comercialización.

Para las micro, pequeñas y medianas empresas ayuda a iniciar, ampliar o mejorar sus negocios y además los guía para crear, desarrollar y dar competitividad a sus empresas. Los funcionarios de la CFN, identifican los requerimientos de las PYMES y pueden proporcionar asesoramiento, legal, contable, de mercado, tributario, oportunidades comerciales, etc.; para ello se realizan eventos en forma periódica de acuerdo a las necesidades de los empresarios.

La CFN ofrece los siguientes servicios para la micro, pequeña, mediana empresa:

- Prestar asistencia técnica mediante el otorgamiento del subsidio parcial y directo a la demanda de capacitación de los mismos.
- Participación de un Fondo de Cupones de Capacitación.
- Establecimiento de un Sistema de Información Referencial (SIR) con datos del Instituto de Capacitación (ICAP).
- Capacitación a Instituciones Financieras, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Gremios.
- Fondo de Innovaciones Pedagógicas y Administrativas para los ICAP.

Para apoyar a las PYMES, la CFN cuenta con los programas de créditos Multisectorial y el Fondo de Promoción para Exportaciones (FOPEX).

Adicionalmente con el objetivo de ampliar la participación de las instituciones financieras en sus programas y facilitar el acceso de la pequeña y micro-empresa al crédito la CFN mantiene una estrecha coordinación con gremios, instituciones

financieras, federaciones de cooperativas, ONG's, universidades, colegios de profesionales e instituciones públicas vinculadas.

Entre los intermediarios financieros que colaboran directamente con la CFN están:

- Los bancos de Guayaquil, Pacífico, Machala, Solidario, Bolivariano, Internacional, Pichincha, Territorial, Austro, Amazonas, De Loja, Produbanco y M.M. Jaramillo Arteaga.
- Las Financieras: Consulcredito, Interamericana, CORFINSA, FIDASA y VAZCORP.
- Las Mutualistas: Benalcazar, Pichincha, Azuay e Imbabura.
- Las Cooperativas: Atuntaqui, 29 de Octubre, Comercio, Nacional, Progreso, 11 de Junio, 23 de Julio, Carchi, Pablo Muñoz Vega, CACPECO, El Sagrario, Riobamba y Tulcán.

Como resultado de su estrategia de banca de desarrollo, al conceder préstamos, anticipos, descuentos, redescuentos, disponer de facilidades crediticias, productos financieros para el financiamiento de los sectores productivos y de servicios del Ecuador a través de instituciones financieras intermediarias y además ofrecer servicios como capacitación y asistencia técnica a través de los Centros de Apoyo Empresarial; la Corporación Financiera Nacional se ha constituido en una institución primordial para el desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de la economía ecuatoriana.



## **Cámara de la Pequeña Industria del Guayas**

Las Cámaras son organizaciones que agrupan a empresarios por tipo de actividades y tamaños de empresas, por regiones del país o provincias, para cubrir la necesidad de las pequeñas y medianas empresas de obtener distintas clases de apoyo. Por ello los empresarios se organizan para alcanzar los beneficios de capacitación, asesoría jurídica, económica, financiera y servicios variados que las cámaras ofrecen.

La misión, visión y objetivos de estos gremios son relativos a las necesidades propias de cada organización.

La Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (CAPIG) es una institución privada sin fines de lucro con más de 35 años de existencia. Su misión es apoyar el desarrollo tecnológico y competitivo de la pequeña y mediana empresa; su visión es ser una institución privada sin fines de lucro que participa y resuelve los problemas del pequeño y mediano empresario brindándoles orientación y asistencia técnica necesaria para que enfrente los retos de una economía globalizada.

La CAPIG, tiene por objetivo principal propiciar el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, mediante un fortalecimiento de las relaciones de cooperación interempresarial.

La función principal de la CAPIG es agremiar y representar a las pequeñas y medianas empresas. Básicamente, la agremiación surge como una necesidad prioritaria porque permite al empresario presentarse dentro de un movimiento sólido y coherente, capaz de participar organizadamente en el desarrollo del país y brindar a sus empresas la oportunidad de obtener una serie de beneficios y servicios de manera permanente.

Entre las funciones que desempeñan la CAPIG están:

- a) Desarrollar y consolidar a las PYMES agremiadas interrelacionándolas a la actividad productiva local e internacional promoviendo sus productos y/o servicios.
- b) Mejorar y desarrollar competencias técnico operativas que mejoren la gestión de las PYMES agremiadas, mediante actividades permanentes de capacitación e innovación tecnológica.
- c) Participar en el proceso de generación y creación de empresas viables en la región, proporcionándoles a los emprendedores y potenciales empresarios apoyo inicial en su gestión.
- d) Generar y ejecutar proyectos para brindar servicios financieros a las PYMES agremiadas con el apoyo de entidades públicas, privadas y organismos internacionales.
- e) Diversificar los Servicios de Desarrollo Empresarial orientados a las PYMES agremiadas.

La CAPIG ofrece a sus afiliados servicios no financieros tales como capacitación, transferencia de tecnología, apoyo en mercadeo, asesoramiento empresarial, tutorías e información destinados a ayudar a las PYMES a mejorar su desempeño. Dentro del área de capacitación empresarial brinda cursos en temas de administración y gestión productiva y/o empresarial, que se ajustan modularmente a las características y posibilidades de los interesados.

Como servicios financieros la CAPIG promueve un programa de líneas de crédito para acceder a préstamos en oportunidades y condiciones (montos, plazos y tasas) adecuadas a las características y necesidades de las PYMES afiliadas; el programa además incluye otorgar al empresario la asistencia y capacitación necesarias para optimizar la inversión y garantizar el adecuado manejo del préstamo. Para ello cuenta con la división de

proyectos y las líneas de crédito de la Corporación Financiera Nacional, banca privada y el Banco del Pichincha, socio estratégico de la institución.

La CAPIG se ha establecido como una institución fundamental en el desarrollo empresarial, tecnológico y competitivo de las PYMES de la provincia del Guayas, al atender las necesidades propias de cada organización mediante los variados servicios que les ofrece.

### **Banco Nacional de Fomento**

El Banco Nacional de Fomento (BNF) se inició en 1928 como Banco Hipotecario del Ecuador y fue creado como entidad de desarrollo dirigido a todos los sectores productivos, con un mayor énfasis al sector agropecuario; además, contaba con una línea de crédito para la pequeña industria y artesanía. Luego de varias transformaciones en denominación y estructura es en la actualidad una entidad financiera de desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social pública, con personería jurídica y capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones.

Su objetivo fundamental es el desarrollo socio-económico del país mediante una amplia y adecuada actividad crediticia, a través de préstamos a los sectores agropecuario, industrial, artesanal, pesquero, turístico y comercial.

Para el desarrollo de su actividad cuenta con recursos que provienen de aportes de capitalización, fondos propios, líneas de crédito y préstamos otorgados por entidades de financiamiento interno y externo, recursos entregados en administración, inversiones en empresas y depósitos monetarios.

El BNF concede crédito a corto, mediano y largo plazo, de acuerdo con las necesidades de inversión de sus clientes, éstos pueden ser pequeños, medianos y grandes productores; siendo agricultores y ganaderos los que tienen mayor oportunidad de acceder al crédito.

En la actualidad el BNF otorga créditos a los sectores poblacionales marginados por la banca privada formal por el alto costo financiero, la baja rentabilidad, el alto riesgo que representan sus actividades o la falta de requisitos para convertirse en sujeto de crédito. Para dicho efecto, ha destinado 250 millones de dólares para otorgar crédito en todo el país a la actividad productiva y comercial, preferentemente al sector de la agricultura, pequeños productores, microempresarios y comerciantes hasta un monto de 5,000 dólares con tasa de interés del 8% y plazo máximo tres años.

Con los fondos de la Corporación Financiera Nacional desde abril del 2005, entregan créditos a las pequeñas y medianas empresas hasta un monto de 30,000 dólares a la tasa anual del 9%.

La nueva visión del BNF ayuda a fortalecer el apoyo hacia los pequeños y medianos productores que cuentan con poco capital, pero que incorporan el espíritu empresarial y tienen buenas ideas de negocios, permitiendo que el sector tenga acceso al crédito en mejores condiciones, en lo referente a plazos, tasas y garantías.

## **ORGANISMOS INTERNACIONALES**

### **Corporación Andina de Fomento<sup>1</sup>**

La Corporación Andina de Fomento (CAF) es una institución financiera multilateral que funciona como intermediario financiero para apoyar el desarrollo sostenible y la integración regional a través de la movilización de recursos financieros de los países industrializados hacia los países miembros.

La CAF está integrada por los cinco países de la Comunidad Andina (CAN): Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; siete socios: Brasil, Chile, México, Panamá, Paraguay, Trinidad & Tobago; y más 22 bancos privados de la región andina.

Entre las funciones que realiza la CAF están las siguientes:

- Apoyar la modernización y expansión de la capacidad productiva.
- Fomentar el comercio, las inversiones y nuevas oportunidades de negocios.
- Apoyar al sector empresarial, desde las grandes corporaciones hasta las microempresas.

La Corporación atiende a los sectores públicos y privados suministrando productos y servicios financieros a una amplia cartera formada por los gobiernos de la CAN, los accionistas y las instituciones financieras. También promueve el desarrollo sostenible y la integración regional, mediante la movilización de recursos para la prestación oportuna de servicios financieros múltiples a clientes de los sectores públicos y privados de los países accionistas.

Algunos de los productos y servicios financieros que ofrece la CAF son:

- Ser accionista en fondos de inversión y fondos de capital en riesgo.

---

<sup>1</sup> [www.caf.com](http://www.caf.com)

- Préstamos a corto, mediano y largo plazo, cooperaciones técnicas, avales y garantías.
- Opera como banco de segundo piso para canalizar recursos hacia diversos sectores productivos y especialmente hacia las PYMES.
- Ofrece servicios de apoyo financiero y asesoría para la consolidación y sostenibilidad de las instituciones financieras que atienden a la microempresa.

A través de fondos propios y de otras fuentes, la CAF canaliza recursos financieros hacia el sector empresarial para atender tanto a empresas grandes como a medianas y pequeñas, utilizando para las últimas los sistemas financieros nacionales. Apoya también la creación y consolidación de instituciones microfinancieras supervisadas y reguladas para que ofrezcan servicios en forma permanente a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Aunque la Corporación puede financiar prácticamente cualquier tipo de proyecto, tienen particular relevancia los préstamos para financiar operaciones de comercio, preinversión, capital de trabajo o programas de apoyo a sectores productivos. Los préstamos pueden otorgarse en forma de una línea de crédito o para una operación específica.

Como banca de segundo piso concede créditos globales o líneas de crédito multisectoriales a instituciones financieras de desarrollo y a la banca comercial privada para los sectores productivos, a los cuales la CAF no puede atender directamente, siendo ésta la manera en que brinda financiamiento al sector de las PYMES.

La masiva movilización de recursos de la CAF, es la fuente de financiamiento multilateral que ha apoyado la reducción de costos, mayor captación y diversificación de recursos en los mercados financieros internacionales para sus países miembros.

## **Banco Interamericano de Desarrollo**

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es un organismo de desarrollo que tiene por objeto acelerar el proceso de desarrollo económico de los países miembros estimulando la inversión de capitales públicos y privados a través de su actividad financiera. Actualmente este organismo cuenta con 46 miembros incluyendo a Ecuador.

Las funciones principales de la institución son destinar su capital, los recursos que obtiene en los mercados financieros y otros fondos disponibles para financiar el desarrollo de sus países miembros prestatarios; complementar la inversión privada cuando el capital privado no está disponible en términos y condiciones razonables y proveer asistencia técnica para la preparación, financiamiento y ejecución de sus programas de desarrollo.

El Banco tiene como propósito convertir a las PYMES en el eje central de su estrategia para alentar el desarrollo del sector privado en América Latina y el Caribe. La propuesta del BID apunta a trabajar con los países prestatarios en todos los aspectos de la problemática de las PYMES tales como: acceso al crédito, programas de garantías, formulación de marcos reguladores propicios para el desarrollo del sector, capacitación de recursos humanos, introducción de nuevas tecnologías para ganar eficiencia y fortalecimiento de las instituciones microfinancieras.

Por ello, para cumplir con su propósito de apoyar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, las instituciones del Grupo BID han destinado en los últimos diez años casi 4,500 millones de dólares a iniciativas que, directa o indirectamente, las favorecen. El Banco ha prestado casi 3,000 millones de dólares para fortalecer los sistemas financieros de América Latina y aportar fondos para re-prestar a las pequeñas y medianas empresas. También ha financiado operaciones por más de 1,300 millones de dólares para programas de capacitación laboral y administrativa para PYMES.

Dentro del Grupo del BID se encuentra la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), establecida para atender las necesidades financieras de empresas privadas de pequeña y mediana escala de América. Otra entidad financiera afiliada al grupo BID es el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), creada para promover la viabilidad de las economías de mercado en sus países miembros.

El Fondo a lo largo de su trayectoria, ha aportado con 63,7 millones de dólares para crear ocho fondos de capital de riesgo<sup>2</sup> que invierten en nuevos emprendimientos y ha realizado donaciones para financiar programas de desarrollo empresario y tecnológico, de capacitación laboral y de reforma institucional para el sector de las PYMES.

La iniciativa del BID de desarrollar programas integrales para canalizar créditos a las PYMES a través de bancos e instituciones financieras y ofrecer una variedad de instrumentos para trabajar en todos los aspectos de éstas, fomenta el desarrollo del sector al analizar los principales aspectos de las PYMES y al ofrecerles servicios financieros, desarrollo tecnológico, servicios no financieros, entrenamiento y apoyo técnico para atacar los problemas puntuales de las PYMES.

### **Bureau Rapprochement Enterprises<sup>3</sup>**

La BRE (Bureau Rapprochement Enterprises) u Oficina de Cooperación Empresarial (OCE) es el primer instrumento europeo que la Comisión de las Comunidades Europeas ha puesto en marcha para ayudar a las PYMES a identificar posibles socios en otro país. Su objetivo es promover la cooperación entre pequeñas y medianas empresas en el ámbito internacional y se rige bajo la responsabilidad de la Dirección General XXIII (Política de Empresa, Comercio, Turismo y Economía Social).

---

<sup>2</sup> **Fondos de Capital en Riesgo:** Es una sociedad que se dedica fundamentalmente a captar fondos de inversionistas públicos y privados para invertirlos en capital social de nuevas empresas de manera minoritaria y temporal, compartiendo el riesgo y la rentabilidad del negocio.

<sup>3</sup> [www.dicoruna.es/ipe/ayudas/PYMES/instrum\\_cooperacion/bre/bre.htm](http://www.dicoruna.es/ipe/ayudas/PYMES/instrum_cooperacion/bre/bre.htm)



Los beneficiarios son las PYMES situadas en los Estados miembros de la Unión Europea y en numerosos terceros países. La BRE se caracteriza por tener una amplia difusión de las oportunidades de cooperación; por la posibilidad de contacto directo para las empresas y por su gran cobertura geográfica.

Hasta el año 2000, la BRE estaba representada en todos los Estados miembros de la Unión Europea, así como en los siguientes países: Argelia, Argentina, Franja de Bielorrusia, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Canadá, Chile, China, Chipre, Colombia, Corea, Costa Rica, Egipto, Ecuador, Hungría, Hong-Kong, India, Israel, Japón, México, Moldavia, Mónaco, Nicaragua, Noruega, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, Rusia, El Salvador, Eslovenia, Suiza, República Checa, Turquía, Ucrania, Uruguay, EE.UU., Venezuela, entre otros.

Su funcionamiento se basa en una red de "corresponsales" de más de 500 enlaces autorizados que pueden ser organismos privados, públicos y semipúblicos repartidos en los países de la Unión Europea y en los demás países donde está representada; siendo la Comisión la que garantiza la coordinación de la red. El sistema es no confidencial, accesible, permite buscar socios en más de 60 países y gestiona más de 7,500 perfiles de cooperación al año mediante la difusión de las ofertas a los enlaces de las regiones o países deseados.

Cuando una empresa se halla interesada en cooperar con una PYME situada en otro país puede enviar la solicitud de cooperación directamente a la unidad central de la OCE o contactarse con un corresponsal BRE; la solicitud de cooperación incluye información general de la empresa (identificación, actividades, volumen de negocios, número de empleados, referencias bancarias, etc.), la descripción de la cooperación buscada y la lista de los países en los que desearía encontrar un socio.

Luego la unidad central registra las características de la demanda, prepara un anuncio en función de los datos contenidos en el perfil de cooperación y lo transmite a los corresponsales implicados, quienes lo difunden ampliamente a numerosos operadores económicos. Finalmente, si una empresa está interesada en un anuncio, se pone en contacto con el corresponsal o directamente con la unidad central de la BRE para obtener los datos de la empresa que ha ofrecido la oportunidad.

La difusión de ofertas y demandas de cooperación es amplia ya que, el o los corresponsal(es) implicado(s) utiliza(n) publicaciones especializadas, revistas, boletines, bases de datos, etc. La utilización de la red es gratuita y no se concede ninguna subvención financiera; no hay restricción en cuanto al número de ofertas de cooperación transmitidas por una empresa, su validez es de seis meses y se puede ampliar a seis meses más; además cada miembro de la red elige el medio de difusión que considera más adecuado.

La BRE constituye una herramienta valiosa para mejorar o iniciar el marco de las operaciones transnacionales de las PYMES, ya que las ayuda a tener un enfoque internacional en sus estrategias a través de la mejora de los servicios de información y de cooperación.

Luego de conocer las características principales de los organismos nacionales e internacionales vinculados al desarrollo de las PYMES se puede concluir que pese a que ofrecen una amplia variedad de programas orientados a atender las necesidades de las PYMES, no se han obtenido los resultados esperados debido al poco conocimiento de los mismos por la falta de difusión de la información al respecto; por ello deberían efectuar una evaluación de sus programas de apoyo, con la finalidad de realizar los correctivos necesarios que den efectividad a estos programas.

## **Anexo No 4**

### **ENCUESTA PILOTO PARA LA CREACIÓN DE UN FONDO DE GARANTÍAS COMO MECANISMO FACILITADOR DEL ACCESO AL CRÉDITO PARA LAS PYMES DEL SECTOR PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Fondos de Garantías (FGs), son programas que aseguran el repago de un préstamo, entero o en parte, para motivar a instituciones financieras a facilitar el acceso al crédito a los sectores que debido a su escasez o carencia de garantías reales enfrentan restricciones para obtener financiamiento en condiciones normales.

Los FGs, actúan como intermediarios entre el prestatario y la institución financiera. El Fondo o la institución financiera evalúan al prestatario y firman un contrato con él para que el Fondo garantice ante la entidad financiera un determinado porcentaje del préstamo. En caso de que la deuda no sea pagada por el prestatario, el FGs asume el porcentaje que le corresponde ante la institución financiera.

1. ¿Utilizaría usted un mecanismo como el Fondo de Garantías para mejorar su acceso al crédito?

SI

NO

## Anexo No 5

### ENCUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN FONDO DE GARANTÍAS COMO MECANISMO FACILITADOR DEL ACCESO AL CRÉDITO PARA LAS PYMES DEL SECTOR PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS

Fondos de Garantías (FGs), son programas que aseguran el repago de un préstamo, entero o en parte, para motivar a instituciones financieras a facilitar el acceso al crédito a los sectores que debido a su escasez o carencia de garantías reales enfrentan restricciones para obtener financiamiento en condiciones normales.

Los FGs, actúan como intermediarios entre el prestatario y la institución financiera. El Fondo o la institución financiera evalúan al prestatario y firman un contrato con él para que el Fondo garantice ante la entidad financiera un determinado porcentaje del préstamo. En caso de que la deuda no sea pagada por el prestatario, el FGs asume el porcentaje que le corresponde ante la institución financiera.

1. ¿Ha tenido usted dificultades para acceder al crédito y financiar sus proyectos?

- SI  NO

Si su respuesta es NO, la encuesta concluye.

2. ¿Cuáles han sido los mayores obstáculos que usted ha enfrentado al momento de solicitar financiamiento? (Puede seleccionar una o más opciones).

- Fallas de la institución financiera en el proceso de evaluación de la rentabilidad del proyecto.
- Excesiva documentación requerida por la institución financiera.
- Falta de garantías sólidas.
- Falta de historial crediticio.
- Altas tasas de interés.
- Otras.

3. ¿En la actualidad, está usted interesado en obtener financiamiento para un proyecto?

- SI  NO

Si su respuesta es NO, continúe con la pregunta 6.

4. ¿Para qué fin utilizaría el crédito deseado?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Compra de activos fijos | <input type="checkbox"/> Capitalización empresarial |
| <input type="checkbox"/> Capital de trabajo      | <input type="checkbox"/> Compra de materia prima    |
| <input type="checkbox"/> Tecnología              | <input type="checkbox"/> Otros                      |
| <input type="checkbox"/> I&D                     |   |

5. ¿Qué monto en dólares usted estaría interesado en obtener para financiar su proyecto?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 5,000 a 20,000 dólares   | <input type="checkbox"/> 100,000 a 175,000 dólares |
| <input type="checkbox"/> 20,000 a 50,000 dólares  | <input type="checkbox"/> 175,000 a 250,000 dólares |
| <input type="checkbox"/> 50,000 a 100,000 dólares | <input type="checkbox"/> 250,000 a 500,000 dólares |

6. ¿Ha escuchado acerca de los FGs como mecanismo facilitador de acceso al crédito?

- |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> SI | <input type="checkbox"/> NO |
|-----------------------------|-----------------------------|

7. ¿Utilizaría usted un mecanismo como el Fondo de Garantías para mejorar su acceso al crédito?

- |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> SI | <input type="checkbox"/> NO |
|-----------------------------|-----------------------------|

Si su respuesta es NO, continúe con la pregunta 11.

8. ¿Qué entidad considera usted debería administrar el FGs?

- CAPIG
- Superintendencia de Bancos
- Superintendencia de Compañías
- CFN
- Entidad privada

9. ¿Considera necesario que un representante de los pequeños y medianos empresarios integre la directiva del Fondo de Garantías?

SI

LE ES INDIFERENTE

NO

10. ¿Qué porcentaje del préstamo considera usted debería ser garantizado por el Fondo?

0 - 20%

61- 80%

21- 40%

Más de 80%

41- 60%

11. ¿Qué inconvenientes o problemas encontraría usted en la operación del Fondo de Garantías? (Puede seleccionar una o más opciones).

Manejo político del Fondo.

Barreras de tipo administrativo, excesiva solicitud de documentos.

Reducida credibilidad del Fondo ante las instituciones financieras.

Costos adicionales por la utilización del Fondo.

Ninguno.

Otro \_\_\_\_\_

## Anexo No 6

### TABLAS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

PREGUNTA 1

Opciones	Número de Respuestas	%
SI	135	67,50%
NO	65	32,50%
TOTAL	200	100,00%

PREGUNTA 3

Opciones	Número de Respuestas	%
SI	117	86,67%
NO	18	13,33%
TOTAL	135	100,00%

PREGUNTA 6

Opciones	Número de Respuestas	%
SI	39	28,89%
NO	96	71,11%
TOTAL	135	100,00%

PREGUNTA 7

Opciones	Número de Respuestas	%
SI	124	91,85%
NO	11	8,15%
TOTAL	135	100,00%

PREGUNTA 9

Opciones	Número de Respuestas	%
SI	60	48,39%
NO	25	20,16%
INDIFERENTE	39	31,45%
TOTAL	124	100,00%

PREGUNTA 2

Opciones	Número de Respuestas	%
a Fallas de la IF en el proceso de evaluación de la rentabilidad del proyecto	11	3,85%
b Excesiva documentación requerida por la IF	90	31,47%
c Falta de garantías sólidas	74	25,87%
d Falta de historial crediticio	49	17,13%
e Altas tasas de interés	57	19,93%
f Otras	5	1,75%
TOTAL	286	100,00%

PREGUNTA 4

Opciones	Número de Respuestas	%
a Compra de activos fijos	23	19,88%
b Capital de trabajo	18	15,38%
c Tecnología	8	6,84%
d Investigación y desarrollo	6	5,13%
e Capitalización empresarial	19	16,24%
f Compra de materia prima	31	26,50%
g Otros	12	10,28%
TOTAL	117	100,00%

PREGUNTA 5

Opciones	Número de Respuestas	%
a 5,000 a 20,000 dólares	26	22,22%
b 20,000 a 50,000 dólares	37	31,62%
c 50,000 a 100,000 dólares	29	24,79%
d 100,000 a 175,000 dólares	13	11,11%
e 175,000 a 250,000 dólares	9	7,69%
f 250,000 a 500,000 dólares	3	2,56%
TOTAL	117	100,00%

**PREGUNTA 10**

Opciones		Número de Respuestas	%
<b>a</b>	0 - 20%	3	2,42%
<b>b</b>	21- 40%	13	10,48%
<b>c</b>	41- 60%	51	41,13%
<b>d</b>	61- 80%	45	36,29%
<b>e</b>	Más de 80%	12	9,68%
<b>TOTAL</b>		124	100,00%

**PREGUNTA 8**

Opciones		Número de Respuestas	%
<b>a</b>	CAPIG	15	12,10%
<b>b</b>	Superintendencia de Bancos	9	7,26%
<b>c</b>	Superintendencia de Compañías	10	8,06%
<b>d</b>	CFN	35	28,23%
<b>e</b>	Entidad privada	55	44,35%
<b>TOTAL</b>		124	100,00%

**PREGUNTA 11**

Opciones		Número de Respuestas	%
<b>a</b>	Manejo político del Fondo	72	28,13%
<b>b</b>	Barreras de tipo administrativo, excesiva solicitud de documentos	41	16,02%
<b>c</b>	Reducida credibilidad del Fondo ante las instituciones financieras	46	17,97%
<b>d</b>	Costos adicionales por la utilización del Fondo	94	36,72%
<b>e</b>	Ninguno	3	1,17%
<b>f</b>	Otro	0	0,00%
<b>TOTAL</b>		256	100,00%



## Anexo No 7

### CÁLCULO PARA LA ESTIMACIÓN DE LA MEDIA, MEDIANA Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR DE LA DEMANDA DE RECURSOS DE LAS PYMES DEL GUAYAS

La pregunta No 5 de la encuesta realizada a los pequeños y medianos empresarios afiliados a la CAPIG es sobre el monto en dólares que estarían interesados en obtener para financiar su proyecto, variable con la cuál se ha procedido a calcular las medidas de tendencia central y de dispersión para poder estimar la demanda recursos de las PYMES de la provincia del Guayas.

Las frecuencias en los intervalos presentados en la pregunta No 5 son los siguientes:

Intervalo	Frecuencia	Porcentaje
5,000 a 20,000 dólares	26	22.22%
20,000 a 50,000 dólares	37	31.62%
50,000 a 100,000 dólares	29	24.79%
100,000 a 175,000 dólares	13	11.11%
175,000 a 250,000 dólares	9	7.69%
250,000 a 500,000 dólares	3	2.56%
<b>Total</b>	<b>117</b>	<b>100.00%</b>

Para calcular la media de datos agrupados, es necesario establecer las marcas de clases o el punto medio de cada intervalo. Las marcas de clases y la fórmula de la media aritmética para datos agrupados son las siguientes:

Intervalo	Marca de Clase
5,000 a 20,000 dólares	12,500
20,000 a 50,000 dólares	35,000
50,000 a 100,000 dólares	75,000
100,000 a 175,000 dólares	135,000
175,000 a 250,000 dólares	137,000
250,000 a 500,000 dólares	375,000

$$\chi = \frac{\sum fx}{n}$$

siendo:

$\chi$  = media aritmética.

$\chi$  = marca de clase de cada intervalo.

$f$  = frecuencia de clase.

$n$  = número total de frecuencias.

$\sum \chi f$  = sumatoria de los productos de la frecuencia por la marca de clase.

Al aplicar la fórmula se obtuvo:

$f$	$\chi$	$fx$
26	12,500	325,000
37	35,000	1,295,000
29	75,000	2,175,000
13	137,500	1,787,500
9	212,500	1,912,500
3	375,000	1,125,000
		$\Sigma fx$ 8,620,000

$$\chi = 8,620,000 / 117 = \mathbf{73,675.21 \text{ dólares}}$$

Para calcular la mediana que es el valor por debajo del cual se encuentra la mitad de los datos y arriba del cual se halla la otra mitad, se debe localizar el intervalo de clase donde se encuentre la mediana, ya que se supone que los elementos de la clase donde se encuentra la mediana están distribuidos uniformemente. La fórmula es:

$$\mathbf{Mediana} = \frac{L + (n/2 - FA)(i)}{f}$$

siendo:

L = límite inferior verdadero de la clase que contiene la mediana.

f = frecuencia de clase.

n = número total de frecuencias.

FA = frecuencia acumulada de las clases anteriores a la clase que contiene la mediana.

i = anchura de la clase en que se encuentra la mediana.

Para este caso, la mediana se ubica en el segundo intervalo de clase ya que la observación central es 58.5 (117/2), obteniéndose como resultado lo siguiente:

$$\mathbf{Mediana} = 20,000 + (117/2 - 26 (30,000))/37 = 46,351.35 \text{ dólares}$$

A continuación se calculará las medidas de dispersión para establecer el promedio en que los valores se desvían con respecto a la media. La fórmula a utilizar para el cálculo de la desviación estándar es la siguiente:

$$s = \sqrt{\frac{\sum fx^2 - \frac{(\sum fx)^2}{n}}{n-1}}$$

siendo:

x = punto medio de una clase.

f = frecuencia de clase.

n = número total de frecuencias.

Como resultado se obtuvo una desviación estándar de 74,942.20 dólares.

## **Anexo No 8**

### **CARTA DE ACEPTACIÓN DE LA GARANTÍA DEL FONDO DE GARANTÍAS DEL GUAYAS (FGG)**

**Señores**  
**(Entidad Financiera Participante)**  
**Ciudad**

Respetados señores:

Por medio del presente documento el Fondo de Garantías del Guayas acepta garantizar ante (nombre de la Institución Financiera Participante) el (porcentaje a garantizar) del monto del préstamo solicitado por (nombre del (los) solicitante (s) del crédito), representante (s) legal (es) de (Nombre de la empresa), con cédula de identidad (cédula del (los) representantes legales).

Mediante este documento se manifiesta también que se acepta la cobertura de la garantía en caso de incumplimiento de (Nombre de la empresa), representada legalmente por (nombre del (los) representante (s) legal (es)) siempre que hayan cumplido con todas las responsabilidades como IF participante y hayan realizado correcta y estrictamente todos los procedimientos de selección, evaluación, aprobación, monitoreo y cobro del préstamo estipulados en el convenio firmado con el Fondo de Garantías del Guayas.

Atentamente,

Firma

**Director del Fondo de Garantías de Guayas**

(Nombre del Director)

## Anexo No 9

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS (MENSUALES) AÑO 3-5</b>				
	Nº	US \$	TOTAL	%
<b>Gastos de Personal</b>			<b>\$ 3.349,50</b>	<b>86,80%</b>
Director	1	\$ 472,50	\$ 472,50	
Abogado	1	\$ 367,50	\$ 367,50	
Contadora	1	\$ 346,50	\$ 346,50	
Tesorera	1	\$ 346,50	\$ 346,50	
Secretaria	1	\$ 262,50	\$ 262,50	
Analista de Riesgo	1	\$ 367,50	\$ 367,50	
Oficiales de garantías	3	\$ 294,00	\$ 882,00	
Conserje	1	\$ 136,50	\$ 136,50	
Guardia	1	\$ 168,00	\$ 168,00	
<b>Suministros de Oficina</b>			<b>\$ 173,57</b>	<b>4,50%</b>
Resmas de Hojas	3	\$ 2,65	\$ 7,95	
Cartuchos de tinta y toner	3	\$ 22,50	\$ 67,50	
Caja de disquetes	2	\$ 4,56	\$ 9,12	
Caja de plumas	1	\$ 2,00	\$ 2,00	
Caja de resaltadores	1	\$ 2,50	\$ 2,50	
Carpetas	40	\$ 0,10	\$ 4,00	
Folders	35	\$ 2,20	\$ 77,00	
Vasos plásticos	100	\$ 3,50	\$ 3,50	
<b>Publicidad</b>			<b>\$ 75,00</b>	<b>1,94%</b>
<b>Servicios Básicos</b>			<b>\$ 81,00</b>	<b>2,10%</b>
Agua Potable			\$ 13,00	
Energía Eléctrica			\$ 33,00	
Teléfono			\$ 35,00	
<b>Otros Gastos</b>			<b>\$ 179,99</b>	<b>4,66%</b>
Movilización			\$ 150,00	
Internet			\$ 29,99	
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 3.859,06</b>	<b>100,00%</b>
<b>Imprevistos (1%)</b>			<b>\$ 38,59</b>	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.897,65</b>	

## Anexo No 10

TABLA DE DEPRECIACIÓN DE OFICINAS; EQUIPOS DE COMPUTACIÓN; EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA													
Inversiones	Monto	Año de Inversión	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Oficinas	\$ 30.000,00	0	20	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Equipos de Computación	\$ 4.511,08	0	3	\$ 1.503,69	\$ 1.503,69	\$ 1.503,69							
Equipos de Oficina	\$ 333,15	0	5	\$ 66,63	\$ 66,63	\$ 66,63	\$ 66,63	\$ 66,63	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles de Oficina	\$ 1.772,45	0	10	\$ 177,25	\$ 177,25	\$ 177,25	\$ 177,25	\$ 177,25	\$ 177,25	\$ 177,25	\$ 177,25	\$ 177,25	\$ 177,25
Nuevo Equipo de Computación	\$ 1.288,88		3			\$ 429,63	\$ 429,63	\$ 429,63					
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 37.905,56</b>			<b>\$ 3.247,57</b>	<b>\$ 3.247,57</b>	<b>\$ 3.677,20</b>	<b>\$ 2.173,50</b>	<b>\$ 2.173,50</b>	<b>\$ 1.677,25</b>	<b>\$ 1.677,25</b>	<b>\$ 1.677,25</b>	<b>\$ 1.677,25</b>	<b>\$ 1.677,25</b>
Depreciación Inicial				\$ -	\$ 3.247,57	\$ 6.495,14	\$ 10.172,33	\$ 12.345,83	\$ 14.519,34	\$ 16.196,58	\$ 17.873,83	\$ 19.551,07	\$ 21.228,32
Depreciación Acumulada				\$ 3.247,57	\$ 6.495,14	\$ 10.172,33	\$ 12.345,83	\$ 14.519,34	\$ 16.196,58	\$ 17.873,83	\$ 19.551,07	\$ 21.228,32	\$ 22.905,56

TABLA DE AMORTIZACIÓN							
Descripción	Valor	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Puesta en Marcha	\$ 1.350,00	20,00%	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00
Gastos de Constitución	\$ 530,00	20,00%	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.880,00</b>		<b>\$ 376,00</b>	<b>\$ 376,00</b>	<b>\$ 376,00</b>	<b>\$ 376,00</b>	<b>\$ 376,00</b>
Amortización Inicial			\$ -	\$ 376,00	\$ 752,00	\$ 1.128,00	\$ 1.504,00
Amortización Acumulada			\$ 376,00	\$ 752,00	\$ 1.128,00	\$ 1.504,00	\$ 1.880,00

### VALOR DE SALVAMENTO

$$VS = \sum_{j=1}^n I_j - \left( \frac{I_j}{n_j} * d_j \right) \quad VS = \$ 23.386,23$$

Donde :

$I_j$  = Inversión en el activo  $j$

$n_j$  = # de años a depreciar del activo  $j$

$d_j$  = # de años y a depreciado s del activo  $j$

## Anexo No 11

INTERESES FINANCIEROS AÑO 1			
Mes	Saldo Inicial	Interes	Saldo Final
0	\$ 624.461,06	-	\$ 624.461,06
1	\$ 624.461,06	\$ 2.081,54	\$ 626.542,59
2	\$ 626.542,59	\$ 2.088,48	\$ 628.631,07
3	\$ 628.631,07	\$ 2.095,44	\$ 630.726,51
4	\$ 630.726,51	\$ 2.154,98	\$ 632.881,49
5	\$ 632.881,49	\$ 2.109,60	\$ 634.991,09
6	\$ 634.991,09	\$ 2.116,64	\$ 637.107,73
7	\$ 637.107,73	\$ 2.123,69	\$ 639.231,42
8	\$ 639.231,42	\$ 2.130,77	\$ 641.362,19
9	\$ 641.362,19	\$ 2.137,87	\$ 643.500,07
10	\$ 643.500,07	\$ 2.145,00	\$ 645.645,07
11	\$ 645.645,07	\$ 2.152,15	\$ 647.797,22
12	\$ 647.797,22	\$ 2.159,32	\$ 649.956,54
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 25.495,49</b>	

INTERESES FINANCIEROS AÑO 2			
Mes	Saldo Inicial	Interes	Saldo Final
0	\$ 649.956,54	-	\$ 649.956,54
1	\$ 649.956,54	\$ 2.166,52	\$ 652.123,06
2	\$ 652.123,06	\$ 2.173,74	\$ 654.296,81
3	\$ 654.296,81	\$ 2.180,99	\$ 656.477,80
4	\$ 656.477,80	\$ 2.188,26	\$ 658.666,06
5	\$ 658.666,06	\$ 2.195,55	\$ 660.861,61
6	\$ 660.861,61	\$ 2.202,87	\$ 663.064,48
7	\$ 663.064,48	\$ 2.210,21	\$ 665.274,70
8	\$ 665.274,70	\$ 2.217,58	\$ 667.492,28
9	\$ 667.492,28	\$ 2.224,97	\$ 669.717,25
10	\$ 669.717,25	\$ 2.232,39	\$ 671.949,64
11	\$ 671.949,64	\$ 2.239,83	\$ 674.189,48
12	\$ 674.189,48	\$ 2.247,30	\$ 676.436,77
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 26.480,23</b>	

INTERESES FINANCIEROS		
Mes	Saldo Inicial	Interes
0	\$ 676.436,77	-
1	\$ 676.436,77	\$ 2.254,79
2	\$ 678.691,56	\$ 2.262,31
3	\$ 680.953,87	\$ 2.269,85
4	\$ 683.223,72	\$ 2.277,41
5	\$ 685.501,13	\$ 2.285,00
6	\$ 687.786,13	\$ 2.292,62
7	\$ 690.078,75	\$ 2.300,26
8	\$ 692.379,01	\$ 2.307,93
9	\$ 694.686,94	\$ 2.315,62
10	\$ 697.002,57	\$ 2.323,34
11	\$ 699.325,91	\$ 2.331,09
12	\$ 701.657,00	\$ 2.338,86
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 27.559,08</b>

INTERESES FINANCIEROS AÑO 4			
Mes	Saldo Inicial	Interes	Saldo Final
0	\$ 703.995,85	-	\$ 703.995,85
1	\$ 703.995,85	\$ 2.346,65	\$ 706.342,51
2	\$ 706.342,51	\$ 2.354,48	\$ 708.696,98
3	\$ 708.696,98	\$ 2.362,32	\$ 711.059,30
4	\$ 711.059,30	\$ 2.370,20	\$ 713.429,50
5	\$ 713.429,50	\$ 2.378,10	\$ 715.807,60
6	\$ 715.807,60	\$ 2.386,03	\$ 718.193,63
7	\$ 718.193,63	\$ 2.393,98	\$ 720.587,60
8	\$ 720.587,60	\$ 2.401,96	\$ 722.989,56
9	\$ 722.989,56	\$ 2.409,97	\$ 725.399,53
10	\$ 725.399,53	\$ 2.418,00	\$ 727.817,53
11	\$ 727.817,53	\$ 2.426,06	\$ 730.243,58
12	\$ 730.243,58	\$ 2.434,15	\$ 732.677,73
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 28.681,88</b>	

INTERESES FINANCIEROS AÑO 5			
Mes	Saldo Inicial	Interes	Saldo Final
0	\$ 732.677,73	-	\$ 732.677,73
1	\$ 732.677,73	\$ 2.442,26	\$ 735.119,99
2	\$ 735.119,99	\$ 2.450,40	\$ 737.570,39
3	\$ 737.570,39	\$ 2.458,57	\$ 740.028,96
4	\$ 740.028,96	\$ 2.466,76	\$ 742.495,72
5	\$ 742.495,72	\$ 2.474,99	\$ 744.970,71
6	\$ 744.970,71	\$ 2.483,24	\$ 747.453,94
7	\$ 747.453,94	\$ 2.491,51	\$ 749.945,45
8	\$ 749.945,45	\$ 2.499,82	\$ 752.445,27
9	\$ 752.445,27	\$ 2.508,15	\$ 754.953,42
10	\$ 754.953,42	\$ 2.516,51	\$ 757.469,94
11	\$ 757.469,94	\$ 2.524,90	\$ 759.994,84
12	\$ 759.994,84	\$ 2.533,32	\$ 762.528,15
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 29.850,42</b>	

<b>AÑO 3</b>	
<b>Saldo Final</b>	
\$	676.436,77
\$	678.691,56
\$	680.953,87
\$	683.223,72
\$	685.501,13
\$	687.786,13
\$	690.078,75
\$	692.379,01
\$	694.686,94
\$	697.002,57
\$	699.325,91
\$	701.657,00
\$	703.995,85







Otros Gastos	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99
Improvistos	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59
Garantías pagadas y causadas 6%	\$ 24.047,59	\$ 24.047,59	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64
Gastos proceso cobro de garantías	\$ 96,19	\$ 96,19	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 28.041,43</b>	<b>\$ 28.041,43</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>

Anexo No 16

PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS PARA EL AÑO 5								
DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>INGRESOS</b>								
Comisiones de estudio	\$ 4.715,21	\$ 4.715,21	\$ 4.715,21	\$ 4.715,21	\$ 4.715,21	\$ 4.715,21	\$ 4.715,21	\$ 4.125,81
Comisiones diferidas	\$ 5.260,41	\$ 6.011,90	\$ 6.011,90	\$ 6.011,90	\$ 6.011,90	\$ 6.011,90	\$ 6.011,90	\$ 6.011,90
Recuperación cartera 5%	\$ 20.039,66	\$ 20.039,66	\$ 20.039,66	\$ 20.039,66	\$ 20.039,66	\$ 17.534,70	\$ 17.534,70	\$ 17.534,70
Ingresos Financieros	\$ 2.442,26	\$ 2.450,40	\$ 2.458,57	\$ 2.466,76	\$ 2.474,99	\$ 2.483,24	\$ 2.491,51	\$ 2.499,82
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 32.457,54</b>	<b>\$ 33.217,17</b>	<b>\$ 33.225,34</b>	<b>\$ 33.233,53</b>	<b>\$ 33.241,75</b>	<b>\$ 30.745,05</b>	<b>\$ 30.753,32</b>	<b>\$ 30.172,23</b>
<b>EGRESOS</b>								
Gastos de Personal	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50
Suministros de Oficina	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57
Publicidad	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00
Servicios Básicos	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00
Otros Gastos	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99
Improvistos	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59
Garantías pagadas y causadas 6%	\$ 24.047,59	\$ 24.047,59	\$ 24.047,59	\$ 24.047,59	\$ 24.047,59	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64
Gastos proceso cobro de garantías	\$ 96,19	\$ 96,19	\$ 96,19	\$ 96,19	\$ 96,19	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 28.041,43</b>	<b>\$ 28.041,43</b>	<b>\$ 28.041,43</b>	<b>\$ 28.041,43</b>	<b>\$ 28.041,43</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>

<b>INGRESOS</b>	<b>\$ 129.598,56</b>
Comisiones de estudio	\$ 47.741,54
Comisiones diferidas	\$ 56.361,54
Recuperación cartera 5%	-
Ingresos Financieros	\$ 25.495,49

<b>EGRESOS</b>	<b>\$ 42.075,31</b>
Gastos de Personal	\$ 34.920,00
Suministros de Oficina	\$ 1.806,84
Publicidad	\$ 1.800,00
Servicios Básicos	\$ 972,00
Otros Gastos	\$ 2.159,88
Improvistos	\$ 416,59
Garantías pagadas y causadas 6%	-
Gastos proceso cobro de garantías	-

9	10	11	12	TOTAL ANUAL
\$ 4.125,81	\$ 3.536,41	\$ 3.536,41	\$ 3.536,41	\$ 47.741,54
\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 4.508,92	\$ 4.508,92	\$ 56.361,54
-	-	-	-	-
\$ 2.137,87	\$ 2.145,00	\$ 2.152,15	\$ 2.159,32	\$ 25.495,49
<b>\$ 11.524,10</b>	<b>\$ 10.941,82</b>	<b>\$ 10.197,48</b>	<b>\$ 10.204,66</b>	<b>\$ 129.598,56</b>
\$ 2.910,00	\$ 2.910,00	\$ 2.910,00	\$ 2.910,00	\$ 34.920,00
\$ 150,57	\$ 150,57	\$ 150,57	\$ 150,57	\$ 1.806,84
\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 972,00
\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 2.159,88
\$ 34,72	\$ 34,72	\$ 34,72	\$ 34,72	\$ 416,59
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
<b>\$ 3.506,28</b>	<b>\$ 3.506,28</b>	<b>\$ 3.506,28</b>	<b>\$ 3.506,28</b>	<b>\$ 42.075,31</b>

9	10	11	12	TOTAL ANUAL
\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 3.536,41	\$ 48.920,34
\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 62.373,43
\$ 17.534,70	\$ 15.029,74	\$ 15.029,74	\$ 15.029,74	\$ 202.901,53
\$ 2.224,97	\$ 2.232,39	\$ 2.239,83	\$ 2.247,30	\$ 26.480,23
<b>\$ 29.145,90</b>	<b>\$ 26.648,36</b>	<b>\$ 26.655,80</b>	<b>\$ 26.073,86</b>	<b>\$ 340.675,53</b>
\$ 2.910,00	\$ 2.910,00	\$ 2.910,00	\$ 2.910,00	\$ 34.920,00
\$ 150,57	\$ 150,57	\$ 150,57	\$ 150,57	\$ 1.806,84
\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 972,00
\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 2.159,88
\$ 34,72	\$ 34,72	\$ 34,72	\$ 34,72	\$ 416,59
\$ 21.041,64	\$ 18.035,69	\$ 18.035,69	\$ 18.035,69	\$ 243.481,83

\$ 84,17	\$ 72,14	\$ 72,14	\$ 72,14	\$ 973,93
<b>\$ 24.632,08</b>	<b>\$ 21.614,11</b>	<b>\$ 21.614,11</b>	<b>\$ 21.614,11</b>	<b>\$ 286.531,07</b>

9	10	11	12	TOTAL ANUAL
\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 50.688,54
\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 63.876,41
\$ 17.534,70	\$ 17.534,70	\$ 17.534,70	\$ 15.029,74	\$ 207.911,44
\$ 2.315,62	\$ 2.323,34	\$ 2.331,09	\$ 2.338,86	\$ 27.559,08
<b>\$ 29.236,54</b>	<b>\$ 29.244,26</b>	<b>\$ 29.252,01</b>	<b>\$ 26.754,82</b>	<b>\$ 350.035,47</b>
\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 40.194,00
\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 2.082,84
\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 900,00
\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 972,00
\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 2.159,88
\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 463,09
\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 18.035,69	\$ 249.493,73
\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 72,14	\$ 997,97
<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 22.005,48</b>	<b>\$ 297.263,51</b>

9	10	11	12	TOTAL ANUAL
\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 52.456,75
\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 66.882,36
\$ 17.534,70	\$ 17.534,70	\$ 17.534,70	\$ 17.534,70	\$ 215.426,31
\$ 2.409,97	\$ 2.418,00	\$ 2.426,06	\$ 2.434,15	\$ 28.681,88
<b>\$ 29.330,89</b>	<b>\$ 29.338,92</b>	<b>\$ 29.346,98</b>	<b>\$ 29.355,07</b>	<b>\$ 363.447,30</b>
\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 40.194,00
\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 2.082,84
\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 900,00
\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 972,00

\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 2.159,88
\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 463,09
\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 258.511,58
\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 1.034,05
<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 306.317,43</b>

9	10	11	12	TOTAL ANUAL
\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 4.125,81	\$ 53.635,55
\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 5.260,41	\$ 68.385,33
\$ 17.534,70	\$ 17.534,70	\$ 17.534,70	\$ 17.534,70	\$ 222.941,19
\$ 2.508,15	\$ 2.516,51	\$ 2.524,90	\$ 2.533,32	\$ 29.850,42
<b>\$ 29.429,07</b>	<b>\$ 29.437,43</b>	<b>\$ 29.445,82</b>	<b>\$ 29.454,24</b>	<b>\$ 374.812,49</b>
\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 3.349,50	\$ 40.194,00
\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 173,57	\$ 2.082,84
\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 900,00
\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 81,00	\$ 972,00
\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 179,99	\$ 2.159,88
\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 463,09
\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 21.041,64	\$ 267.529,42
\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 84,17	\$ 1.070,12
<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 25.023,46</b>	<b>\$ 315.371,35</b>





## Anexo No 17

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Comisiones diferidas		\$ 56.361,54	\$ 62.373,43	\$ 63.876,41	\$ 66.882,36	\$ 68.385,33
Comisiones de estudio		\$ 47.741,54	\$ 48.920,34	\$ 50.688,54	\$ 52.456,75	\$ 53.635,55
Recuperación cartera 5%		-	\$ 202.901,53	\$ 207.911,44	\$ 215.426,31	\$ 222.941,19
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 104.103,07</b>	<b>\$ 314.195,30</b>	<b>\$ 322.476,39</b>	<b>\$ 334.765,42</b>	<b>\$ 344.962,07</b>
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>						
<b>Gastos Administrativos</b>						
Gastos de Personal		\$ 34.920,00	\$ 34.920,00	\$ 40.194,00	\$ 40.194,00	\$ 40.194,00
Suministros de Oficina		\$ 1.806,84	\$ 1.806,84	\$ 2.082,84	\$ 2.082,84	\$ 2.082,84
Publicidad		\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Servicios Básicos		\$ 972,00	\$ 972,00	\$ 972,00	\$ 972,00	\$ 972,00
Otros Gastos		\$ 2.159,88	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88
Imprevistos		\$ 416,59	\$ 416,59	\$ 463,09	\$ 463,09	\$ 463,09
<b>Total de Gastos Administrativos</b>		<b>\$ 42.075,31</b>	<b>\$ 42.075,31</b>	<b>\$ 46.771,81</b>	<b>\$ 46.771,81</b>	<b>\$ 46.771,81</b>
<b>Gastos de Garantías</b>						
Gastos legales		\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Garantías pagadas y causadas 6%		-	\$ 243.481,83	\$ 249.493,73	\$ 258.511,58	\$ 267.529,42
Gastos proceso cobro de garantías		-	\$ 973,93	\$ 997,97	\$ 1.034,05	\$ 1.070,12
<b>Total de Gastos de Garantías</b>		<b>\$ 2.500,00</b>	<b>\$ 246.955,76</b>	<b>\$ 252.991,71</b>	<b>\$ 262.045,62</b>	<b>\$ 271.099,54</b>
<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 44.575,31</b>	<b>\$ 289.031,07</b>	<b>\$ 299.763,51</b>	<b>\$ 308.817,43</b>	<b>\$ 317.871,35</b>
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 59.527,76</b>	<b>\$ 25.164,23</b>	<b>\$ 22.712,88</b>	<b>\$ 25.947,99</b>	<b>\$ 27.090,72</b>
(-) Depreciación		-\$ 3.247,57	-\$ 3.247,57	-\$ 3.677,20	-\$ 2.173,50	-\$ 2.173,50
(-) Amortización		-\$ 376,00	-\$ 376,00	-\$ 376,00	-\$ 376,00	-\$ 376,00
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Ingresos Financieros		\$ 25.495,49	\$ 26.480,23	\$ 27.559,08	\$ 28.681,88	\$ 29.850,42
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>\$ 25.495,49</b>	<b>\$ 26.480,23</b>	<b>\$ 27.559,08</b>	<b>\$ 28.681,88</b>	<b>\$ 29.850,42</b>
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Viáticos al Directorio		\$ 4.700,00	\$ 4.700,00	\$ 4.935,00	\$ 4.935,00	\$ 4.935,00
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>\$ 4.700,00</b>	<b>\$ 4.700,00</b>	<b>\$ 4.935,00</b>	<b>\$ 4.935,00</b>	<b>\$ 4.935,00</b>
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 20.795,49</b>	<b>\$ 21.780,23</b>	<b>\$ 22.624,08</b>	<b>\$ 23.746,88</b>	<b>\$ 24.915,42</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 76.699,68</b>	<b>\$ 46.944,46</b>	<b>\$ 45.336,96</b>	<b>\$ 49.694,87</b>	<b>\$ 52.006,14</b>
(+) Depreciación		\$ 3.247,57	\$ 3.247,57	\$ 3.677,20	\$ 2.173,50	\$ 2.173,50
(+) Amortización		\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00
(+) Valor de salvamento						\$ 23.386,23
(-) Inversión Inicial		-\$ 39.290,68				
(-) Costo de Oportunidad de la Donación		-\$ 60.000,00				
(-) Costo de Oportunidad de la Inversión Privada		-\$ 21.900,00				
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>		<b>-\$ 121.190,68</b>	<b>\$ 80.323,25</b>	<b>\$ 50.568,03</b>	<b>\$ 49.390,15</b>	<b>\$ 77.941,87</b>

## Anexo No 18

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>					
Comisiones	\$ 56.361,54	\$ 62.373,43	\$ 63.876,41	\$ 66.882,36	\$ 68.385,33
Comisiones de estudio	\$ 47.741,54	\$ 48.920,34	\$ 50.688,54	\$ 52.456,75	\$ 53.635,55
Recuperación cartera 5%	-	\$ 202.901,53	\$ 207.911,44	\$ 215.426,31	\$ 222.941,19
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 104.103,07</b>	<b>\$ 314.195,30</b>	<b>\$ 322.476,39</b>	<b>\$ 334.765,42</b>	<b>\$ 344.962,07</b>
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>					
<b>Gastos Administrativos</b>					
Gastos de Personal	\$ 34.920,00	\$ 34.920,00	\$ 40.194,00	\$ 40.194,00	\$ 40.194,00
Suministros de Oficina	\$ 1.806,84	\$ 1.806,84	\$ 2.082,84	\$ 2.082,84	\$ 2.082,84
Publicidad	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Servicios Básicos	\$ 972,00	\$ 972,00	\$ 972,00	\$ 972,00	\$ 972,00
Otros Gastos	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88
Imprevistos	\$ 416,59	\$ 416,59	\$ 463,09	\$ 463,09	\$ 463,09
<b>Total de Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 42.075,31</b>	<b>\$ 42.075,31</b>	<b>\$ 46.771,81</b>	<b>\$ 46.771,81</b>	<b>\$ 46.771,81</b>
<b>Gastos de Garantías</b>					
Gastos legales	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Garantías pagadas y causadas 6%	-	\$ 243.481,83	\$ 249.493,73	\$ 258.511,58	\$ 267.529,42
Gastos proceso cobro de garantías	-	\$ 973,93	\$ 997,97	\$ 1.034,05	\$ 1.070,12
<b>Total de Gastos de Garantías</b>	<b>\$ 2.500,00</b>	<b>\$ 246.955,76</b>	<b>\$ 252.991,71</b>	<b>\$ 262.045,62</b>	<b>\$ 271.099,54</b>
<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 44.575,31</b>	<b>\$ 289.031,07</b>	<b>\$ 299.763,51</b>	<b>\$ 308.817,43</b>	<b>\$ 317.871,35</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 59.527,76</b>	<b>\$ 25.164,23</b>	<b>\$ 22.712,88</b>	<b>\$ 25.947,99</b>	<b>\$ 27.090,72</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>					
Ingresos Financieros	\$ 25.495,49	\$ 26.480,23	\$ 27.559,08	\$ 28.681,88	\$ 29.850,42
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 25.495,49</b>	<b>\$ 26.480,23</b>	<b>\$ 27.559,08</b>	<b>\$ 28.681,88</b>	<b>\$ 29.850,42</b>
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>					
Viáticos al Directorio	\$ 4.700,00	\$ 4.700,00	\$ 4.935,00	\$ 4.935,00	\$ 4.935,00
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 4.700,00</b>	<b>\$ 4.700,00</b>	<b>\$ 4.935,00</b>	<b>\$ 4.935,00</b>	<b>\$ 4.935,00</b>
<b>UTILIDAD NO OPERACIONAL</b>	<b>\$ 20.795,49</b>	<b>\$ 21.780,23</b>	<b>\$ 22.624,08</b>	<b>\$ 23.746,88</b>	<b>\$ 24.915,42</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL</b>	<b>\$ 80.323,25</b>	<b>\$ 46.944,46</b>	<b>\$ 45.336,96</b>	<b>\$ 49.694,87</b>	<b>\$ 52.006,14</b>
(-) 10% de Reserva Legal	\$ 8.032,33	\$ 4.694,45	\$ 4.533,70	\$ 4.969,49	\$ 5.200,61
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 72.290,93</b>	<b>\$ 42.250,02</b>	<b>\$ 40.803,26</b>	<b>\$ 44.725,38</b>	<b>\$ 46.805,53</b>
Utilidad inicial	-	\$ 72.290,93	\$ 114.540,94	\$ 155.344,21	\$ 200.069,59
Utilidad acumulada	\$ 72.290,93	\$ 114.540,94	\$ 155.344,21	\$ 200.069,59	\$ 246.875,11

## Anexo No 19

<b>INVERSIONES FIJAS A PRECIOS SOCIALES</b>						
	Cantidad	Valor Unitario	RPC	Valor Unitario a Precio Social	Valor Total	%
<b>Equipos de Oficina</b>					<b>\$ 349,81</b>	0,95%
Teléfono Fax	2	\$ 75,00	1,05	\$ 78,75	\$ 157,50	
Téfono	3	\$ 11,05	1,05	\$ 11,60	\$ 34,81	
Copiadora	1	\$ 150,00	1,05	\$ 157,50	\$ 157,50	
<b>Equipos de Computación</b>					<b>\$ 4.736,63</b>	12,82%
Computadoras con Impresora	7	\$ 644,44	1,05	\$ 676,66	\$ 4.736,63	
<b>Oficinas</b>	1	\$ 30.000,00			<b>\$ 30.000,00</b>	81,20%
<b>Mubles de Oficina</b>					<b>\$ 1.861,07</b>	5,04%
Escritorios	10	\$ 77,00	1,05	\$ 80,85	\$ 808,50	
Sillas giratorias	10	\$ 22,60	1,05	\$ 23,73	\$ 237,30	
Sillas	10	\$ 23,40	1,05	\$ 24,57	\$ 245,70	
Dispensador de Agua	1	\$ 20,00	1,05	\$ 21,00	\$ 21,00	
Juego de mueble	1	\$ 205,00	1,05	\$ 215,25	\$ 215,25	
Archivadores	5	\$ 63,49	1,05	\$ 66,66	\$ 333,32	
<b>Subtotal</b>					<b>\$ 36.947,51</b>	100,00%
IVA para bienes gravables					<b>\$ 833,70</b>	
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 37.781,22</b>	

<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	
Gastos de Puesta en Marcha	\$ 1.350,00
Gastos de Constitución	\$ 530,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.880,00</b>

<b>Gastos de Puesta en Marcha</b>	
Instalación de software	\$ 550,00
Publicidad	\$ 800,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.350,00</b>

<b>Gastos de Constitución</b>	
Honorarios de Abogado	\$ 450,00
Trámites de Inscripción	\$ 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 530,00</b>

<b>INVERSIONES FIJAS Y DIFERIDAS</b>	
Inversiones Fijas	#####
Inversiones Diferidas	\$ 1.880,00
<b>TOTAL</b>	#####

## Anexo No 20

GASTOS ADMINISTRATIVOS A PRECIOS SOCIALES (MENSUALES) AÑOS 1 Y 2						
	Nº	US \$	RTC	Valor Unitario a Precio Social	TOTAL	%
<b>Gastos de Personal</b>					<b>\$ 2.663,50</b>	<b>73,97%</b>
Director	1	\$ 450,00	1,00	\$ 450,00	\$ 450,00	
Abogado	1	\$ 350,00	1,00	\$ 350,00	\$ 350,00	
Contadora	1	\$ 330,00	1,00	\$ 330,00	\$ 330,00	
Tesorera	1	\$ 330,00	1,00	\$ 330,00	\$ 330,00	
Secretaria	1	\$ 250,00	1,00	\$ 250,00	\$ 250,00	
Analista de Riesgo	1	\$ 350,00	1,00	\$ 350,00	\$ 350,00	
Oficiales	2	\$ 280,00	1,00	\$ 280,00	\$ 560,00	
Conserje	1	\$ 130,00	0,15	\$ 19,50	\$ 19,50	
Guardia	1	\$ 160,00	0,15	\$ 24,00	\$ 24,00	
<b>Suministros de Oficina</b>					<b>\$ 521,92</b>	<b>14,50%</b>
Resmas de Hojas	3	\$ 2,65	1,05	\$ 2,78	\$ 8,35	
Cartuchos de tinta y toner	3	\$ 22,50	1,05	\$ 23,63	\$ 70,88	
Caja de disquetes	2	\$ 4,56	1,05	\$ 4,79	\$ 9,58	
Caja de plumas	1	\$ 2,00	1,05	\$ 2,10	\$ 2,10	
Caja de resaltadores	1	\$ 2,50	1,05	\$ 2,63	\$ 2,63	
Carpetas	30	\$ 0,10	1,05	\$ 0,11	\$ 3,15	
FOLDER	25	\$ 2,20	1,05	\$ 2,31	\$ 57,75	
Vasos plásticos	100	\$ 3,50	1,05	\$ 3,68	\$ 367,50	
<b>Publicidad</b>					<b>\$ 150,00</b>	<b>4,17%</b>
<b>Servicios Básicos</b>					<b>\$ 85,29</b>	<b>2,37%</b>
Agua Potable					\$ 13,00	
Energía Eléctrica		\$ 33,00	1,13	\$ 37,29	\$ 37,29	
Teléfono					\$ 35,00	
<b>Otros Gastos</b>					<b>\$ 179,99</b>	<b>5,00%</b>
Movilización					\$ 150,00	
Internet					\$ 29,99	
<b>Subtotal</b>					<b>\$ 3.600,70</b>	<b>100,00%</b>
<b>Imprevistos (1%)</b>					<b>\$ 36,01</b>	
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 3.636,71</b>	

GASTOS ADMINISTRATIVOS A PRECIOS SOCIALES (MENSUALES) AÑO 3-5						
	Nº	US \$	RTC	Valor Unitario a Precio Social	TOTAL	%
<b>Gastos de Personal</b>					<b>\$ 3.090,68</b>	<b>77,71%</b>
Director	1	\$ 472,50	1,00	\$ 472,50	\$ 472,50	
Abogado	1	\$ 367,50	1,00	\$ 367,50	\$ 367,50	
Contadora	1	\$ 346,50	1,00	\$ 346,50	\$ 346,50	
Tesorera	1	\$ 346,50	1,00	\$ 346,50	\$ 346,50	
Secretaria	1	\$ 262,50	1,00	\$ 262,50	\$ 262,50	
Analista de Riesgo	1	\$ 367,50	1,00	\$ 367,50	\$ 367,50	
Oficiales	3	\$ 294,00	1,00	\$ 294,00	\$ 882,00	
Conserje	1	\$ 136,50	0,15	\$ 20,48	\$ 20,48	
Guardia	1	\$ 168,00	0,15	\$ 25,20	\$ 25,20	
<b>Suministros de Oficina</b>					<b>\$ 546,07</b>	<b>13,73%</b>
Resmas de Hojas	3	\$ 2,65	1,05	\$ 2,78	\$ 8,35	
Cartuchos de tinta y toner	3	\$ 22,50	1,05	\$ 23,63	\$ 70,88	
Caja de disquetes	2	\$ 4,56	1,05	\$ 4,79	\$ 9,58	
Caja de plumas	1	\$ 2,00	1,05	\$ 2,10	\$ 2,10	
Caja de resaltadores	1	\$ 2,50	1,05	\$ 2,63	\$ 2,63	
Carpetas	40	\$ 0,10	1,05	\$ 0,11	\$ 4,20	
FOLDER	35	\$ 2,20	1,05	\$ 2,31	\$ 80,85	
Vasos plásticos	100	\$ 3,50	1,05	\$ 3,68	\$ 367,50	
<b>Publicidad</b>					<b>\$ 75,00</b>	<b>1,89%</b>
<b>Servicios Básicos</b>					<b>\$ 85,29</b>	<b>2,14%</b>
Agua Potable					\$ 13,00	
Energía Eléctrica		\$ 33,00	1,13	\$ 37,29	\$ 37,29	
Teléfono					\$ 35,00	
<b>Otros Gastos</b>					<b>\$ 179,99</b>	<b>4,53%</b>
Movilización					\$ 150,00	
Internet					\$ 29,99	
<b>Subtotal</b>					<b>\$ 3.977,03</b>	<b>100,00%</b>
<b>Imprevistos (1%)</b>					<b>\$ 39,77</b>	
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 4.016,80</b>	

## Anexo No 21

TABLA DE DEPRECIACIÓN DE OFICINAS; EQUIPOS DE COMPUTACIÓN; EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA A PRECIOS SOCIALES													
Inversiones	Monto	Año de Inversión	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Oficinas	\$ 30.000,00	0	20	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Equipos de Computación	\$ 4.736,63	0	3	\$ 1.578,88	\$ 1.578,88	\$ 1.578,88							
Equipos de Oficina	\$ 349,81	0	5	\$ 69,96	\$ 69,96	\$ 69,96	\$ 69,96	\$ 69,96	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles de Oficina	\$ 1.861,07	0	10	\$ 186,11	\$ 186,11	\$ 186,11	\$ 186,11	\$ 186,11	\$ 186,11	\$ 186,11	\$ 186,11	\$ 186,11	\$ 186,11
Nuevo Equipo de Computación	\$ 1.353,32		3			\$ 451,11	\$ 451,11	\$ 451,11					
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 38.300,84</b>			<b>\$ 3.334,95</b>	<b>\$ 3.334,95</b>	<b>\$ 3.786,05</b>	<b>\$ 2.207,18</b>	<b>\$ 2.207,18</b>	<b>\$ 1.686,11</b>	<b>\$ 1.686,11</b>	<b>\$ 1.686,11</b>	<b>\$ 1.686,11</b>	<b>\$ 1.686,11</b>
Depreciación Inicial				\$ -	\$ 3.334,95	\$ 6.669,89	\$ 10.455,95	\$ 12.663,13	\$ 14.870,30	\$ 16.556,41	\$ 18.242,52	\$ 19.928,62	\$ 21.614,73
Depreciación Acumulada				\$ 3.334,95	\$ 6.669,89	\$ 10.455,95	\$ 12.663,13	\$ 14.870,30	\$ 16.556,41	\$ 18.242,52	\$ 19.928,62	\$ 21.614,73	\$ 23.300,84

TABLA DE AMORTIZACIÓN PRECIOS SOCIALES							
Descripción	Valor	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Puesta en Marcha	\$ 1.350,00	20,00%	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00
Gastos de Constitución	\$ 530,00	20,00%	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.880,00</b>		<b>\$ 376,00</b>	<b>\$ 376,00</b>	<b>\$ 376,00</b>	<b>\$ 376,00</b>	<b>\$ 376,00</b>
Amortización Inicial			\$ -	\$ 376,00	\$ 752,00	\$ 1.128,00	\$ 1.504,00
Amortización Acumulada			\$ 376,00	\$ 752,00	\$ 1.128,00	\$ 1.504,00	\$ 1.880,00

### VALOR DE SALVAMENTO

$$VS = \sum_{j=1}^n I_j - \left( \frac{I_j}{n_j} * d_j \right) \quad VS = \$ 23.430,54$$

Donde :

$I_j$  = Inversión en el activo  $j$

$n_j$  = # de años a depreciar del activo  $j$

$d_j$  = # de años  $y$  a depreciado  $s$  del activo  $j$

## Anexo No 22

INTERESES FINANCIEROS AÑO 1			
Mes	Saldo Inicial	Interes	Saldo Final
0	\$ 624.220,21	-	\$ 624.220,21
1	\$ 624.220,21	\$ 2.080,73	\$ 626.300,94
2	\$ 626.300,94	\$ 2.087,67	\$ 628.388,61
3	\$ 628.388,61	\$ 2.094,63	\$ 630.483,24
4	\$ 630.483,24	\$ 2.154,15	\$ 632.637,39
5	\$ 632.637,39	\$ 2.108,79	\$ 634.746,18
6	\$ 634.746,18	\$ 2.115,82	\$ 636.862,01
7	\$ 636.862,01	\$ 2.122,87	\$ 638.984,88
8	\$ 638.984,88	\$ 2.129,95	\$ 641.114,83
9	\$ 641.114,83	\$ 2.137,05	\$ 643.251,88
10	\$ 643.251,88	\$ 2.144,17	\$ 645.396,05
11	\$ 645.396,05	\$ 2.151,32	\$ 647.547,37
12	\$ 647.547,37	\$ 2.158,49	\$ 649.705,86
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 25.485,65</b>	

INTERESES FINANCIEROS AÑO 2			
Mes	Saldo Inicial	Interes	Saldo Final
0	\$ 649.705,86	-	\$ 649.705,86
1	\$ 649.705,86	\$ 2.165,69	\$ 651.871,55
2	\$ 651.871,55	\$ 2.172,91	\$ 654.044,45
3	\$ 654.044,45	\$ 2.180,15	\$ 656.224,60
4	\$ 656.224,60	\$ 2.187,42	\$ 658.412,02
5	\$ 658.412,02	\$ 2.194,71	\$ 660.606,72
6	\$ 660.606,72	\$ 2.202,02	\$ 662.808,75
7	\$ 662.808,75	\$ 2.209,36	\$ 665.018,11
8	\$ 665.018,11	\$ 2.216,73	\$ 667.234,84
9	\$ 667.234,84	\$ 2.224,12	\$ 669.458,95
10	\$ 669.458,95	\$ 2.231,53	\$ 671.690,48
11	\$ 671.690,48	\$ 2.238,97	\$ 673.929,45
12	\$ 673.929,45	\$ 2.246,43	\$ 676.175,88
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 26.470,02</b>	

INTERESES FINANCIEROS AÑO 3			
Mes	Saldo Inicial	Interes	Saldo Final
0	\$ 676.175,88	-	\$ 676.175,88
1	\$ 676.175,88	\$ 2.253,92	\$ 678.429,80
2	\$ 678.429,80	\$ 2.261,43	\$ 680.691,23
3	\$ 680.691,23	\$ 2.268,97	\$ 682.960,20
4	\$ 682.960,20	\$ 2.276,53	\$ 685.236,74
5	\$ 685.236,74	\$ 2.284,12	\$ 687.520,86
6	\$ 687.520,86	\$ 2.291,74	\$ 689.812,60
7	\$ 689.812,60	\$ 2.299,38	\$ 692.111,97
8	\$ 692.111,97	\$ 2.307,04	\$ 694.419,01
9	\$ 694.419,01	\$ 2.314,73	\$ 696.733,74
10	\$ 696.733,74	\$ 2.322,45	\$ 699.056,19
11	\$ 699.056,19	\$ 2.330,19	\$ 701.386,38
12	\$ 701.386,38	\$ 2.337,95	\$ 703.724,33
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 27.548,45</b>	

INTERESES FINANCIEROS AÑO 4			
Mes	Saldo Inicial	Interes	Saldo Final
0	\$ 703.724,33	-	\$ 703.724,33
1	\$ 703.724,33	\$ 2.345,75	\$ 706.070,08
2	\$ 706.070,08	\$ 2.353,57	\$ 708.423,64
3	\$ 708.423,64	\$ 2.361,41	\$ 710.785,06
4	\$ 710.785,06	\$ 2.369,28	\$ 713.154,34
5	\$ 713.154,34	\$ 2.377,18	\$ 715.531,52
6	\$ 715.531,52	\$ 2.385,11	\$ 717.916,63
7	\$ 717.916,63	\$ 2.393,06	\$ 720.309,68
8	\$ 720.309,68	\$ 2.401,03	\$ 722.710,71
9	\$ 722.710,71	\$ 2.409,04	\$ 725.119,75
10	\$ 725.119,75	\$ 2.417,07	\$ 727.536,82
11	\$ 727.536,82	\$ 2.425,12	\$ 729.961,94
12	\$ 729.961,94	\$ 2.433,21	\$ 732.395,15
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 28.670,81</b>	

INTERESES FINANCIEROS AÑO 5			
Mes	Saldo Inicial	Interes	Saldo Final
0	\$ 732.395,15	-	\$ 732.395,15
1	\$ 732.395,15	\$ 2.441,32	\$ 734.836,46
2	\$ 734.836,46	\$ 2.449,45	\$ 737.285,92
3	\$ 737.285,92	\$ 2.457,62	\$ 739.743,54
4	\$ 739.743,54	\$ 2.465,81	\$ 742.209,35
5	\$ 742.209,35	\$ 2.474,03	\$ 744.683,38
6	\$ 744.683,38	\$ 2.482,28	\$ 747.165,66
7	\$ 747.165,66	\$ 2.490,55	\$ 749.656,21
8	\$ 749.656,21	\$ 2.498,85	\$ 752.155,06
9	\$ 752.155,06	\$ 2.507,18	\$ 754.662,25
10	\$ 754.662,25	\$ 2.515,54	\$ 757.177,79
11	\$ 757.177,79	\$ 2.523,93	\$ 759.701,71
12	\$ 759.701,71	\$ 2.532,34	\$ 762.234,05
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 29.838,91</b>	

## Anexo No 23

<b>FLUJO DE CAJA SOCIAL PROYECTADO</b>						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Comisiones diferidas		\$ 56.361,54	\$ 62.373,43	\$ 63.876,41	\$ 66.882,36	\$ 68.385,33
Comisiones de estudio		\$ 47.741,54	\$ 48.920,34	\$ 50.688,54	\$ 52.456,75	\$ 53.635,55
Recuperación cartera 5%		-	\$ 202.901,53	\$ 207.911,44	\$ 215.426,31	\$ 222.941,19
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 104.103,07</b>	<b>\$ 314.195,30</b>	<b>\$ 322.476,39</b>	<b>\$ 334.765,42</b>	<b>\$ 344.962,07</b>
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>						
<b>Gastos Administrativos</b>						
Gastos de Personal		\$ 31.962,00	\$ 31.962,00	\$ 37.088,10	\$ 37.088,10	\$ 37.088,10
Suministros de Oficina		\$ 6.263,08	\$ 6.263,08	\$ 6.552,88	\$ 6.552,88	\$ 6.552,88
Publicidad		\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Servicios Básicos		\$ 1.023,48	\$ 1.023,48	\$ 1.023,48	\$ 1.023,48	\$ 1.023,48
Otros Gastos		\$ 2.159,88	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88	\$ 2.159,88
Improvistos		\$ 432,08	\$ 432,08	\$ 477,24	\$ 477,24	\$ 477,24
<b>Total de Gastos Administrativos</b>		<b>\$ 43.640,53</b>	<b>\$ 43.640,53</b>	<b>\$ 48.201,59</b>	<b>\$ 48.201,59</b>	<b>\$ 48.201,59</b>
<b>Gastos de Garantías</b>						
Gastos legales		\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Garantías pagadas y causadas 7%		-	\$ 243.481,83	\$ 249.493,73	\$ 258.511,58	\$ 267.529,42
Gastos proceso cobro de garantías		-	\$ 973,93	\$ 997,97	\$ 1.034,05	\$ 1.070,12
<b>Total de Gastos de Garantías</b>		<b>\$ 2.500,00</b>	<b>\$ 246.955,76</b>	<b>\$ 252.991,71</b>	<b>\$ 262.045,62</b>	<b>\$ 271.099,54</b>
<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 46.140,53</b>	<b>\$ 290.596,29</b>	<b>\$ 301.193,29</b>	<b>\$ 310.247,21</b>	<b>\$ 319.301,13</b>
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 57.962,55</b>	<b>\$ 23.599,01</b>	<b>\$ 21.283,10</b>	<b>\$ 24.518,21</b>	<b>\$ 25.660,94</b>
(-) Depreciación		-\$ 3.334,95	-\$ 3.334,95	-\$ 3.334,95	-\$ 3.334,95	-\$ 3.334,95
(-) Amortización		-\$ 376,00	-\$ 376,00	-\$ 376,00	-\$ 376,00	-\$ 376,00
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Ingresos Financieros		\$ 25.485,65	\$ 26.470,02	\$ 27.548,45	\$ 28.670,81	\$ 29.838,91
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>\$ 25.485,65</b>	<b>\$ 26.470,02</b>	<b>\$ 27.548,45</b>	<b>\$ 28.670,81</b>	<b>\$ 29.838,91</b>
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Viáticos al Directorio		\$ 4.700,00	\$ 4.700,00	\$ 4.935,00	\$ 4.935,00	\$ 4.935,00
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>\$ 4.700,00</b>	<b>\$ 4.700,00</b>	<b>\$ 4.935,00</b>	<b>\$ 4.935,00</b>	<b>\$ 4.935,00</b>
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 20.785,65</b>	<b>\$ 21.770,02</b>	<b>\$ 22.613,45</b>	<b>\$ 23.735,81</b>	<b>\$ 24.903,91</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 75.037,25</b>	<b>\$ 45.369,03</b>	<b>\$ 43.896,55</b>	<b>\$ 48.254,03</b>	<b>\$ 50.564,85</b>
(+) Depreciación		\$ 3.334,95	\$ 3.247,57	\$ 3.677,20	\$ 2.173,50	\$ 2.173,50
(+) Amortización		\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00
(+) Valor de salvamento						\$ 23.430,54
(-) Inversión Inicial		-\$ 39.661,22				
(-) Costo de Oportunidad de la Donación		-\$ 60.000,00				
(-) Costo de Oportunidad de la Inversión Privada		-\$ 21.900,00				
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>		<b>-\$ 121.561,22</b>	<b>\$ 78.748,20</b>	<b>\$ 48.992,60</b>	<b>\$ 47.949,75</b>	<b>\$ 50.803,53</b>