



**Universidad Autónoma Metropolitana**

*Unidad Iztapalapa*

---

División de Ciencias Sociales y  
Humanidades

**TITULO:**

**MICROCRÉDITOS COMO  
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO**

**TESIS QUE PRESENTA:**

**YÁNEZ SANSOUBER RODOLFO**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**Asesor: Lic. Rosa María Ortega Ochoa**

**México, D. F. abril 2004**



Casa abierta al tiempo

**Universidad Autónoma Metropolitana**

*Unidad Iztapalapa*

---

**División de Ciencias Sociales y  
Humanidades**

TITULO:

**MICROCRÉDITOS COMO  
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO**

TESIS QUE PRESENTA:

**YÁNEZ SANSOUBER RODOLFO**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**Asesor: Lic. Rosa María Ortega Ochoa**

México, D. F. abril 2004

## INDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
I. LA MICROEMPRESA Y EL FINANCIAMIENTO.	
1.1 Definición de Microempresa y sus características.....	20
1.2 Financiamiento.....	22
1.3 Tipos de Financiamiento .....	23
1.4 Préstamo Bancario.....	26
1.5 Empresas Integradoras .....	30
1.6 Financiamiento Federal .....	32
2. SECRETARIA DE ECONOMÍA.	
2.1 Que es la Secretaría de Economía.....	34
2.2 Reglas de operación (acuerdo dof-04-06-03).....	35
2.3 Las microfinancieras y sus características.....	36
2.4 Fonaes y sus características.....	55
2.5 Perspectivas de la Secretaría de Economía.....	58

3. PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DE LOS MICROCRÉDITOS	
3.1 Perspectivas Microeconómicas.....	59
3.1.2 Nichos de mercado.....	60
3.1.2.3 Economía local o regional.....	62
3.1.2.3.4 Beneficio social.....	63
3.1.2.3.4.5 Ventajas y desventajas de los microcréditos.	
3.2 Perspectivas Macroeconómicas.....	66
3.2.1 Nacional e internacional.....	67
3.2.2 Grado de incertidumbre nacional.....	68
4. PERSPECTIVAS POLÍTICAS DE LOS MICROCRÉDITOS.	
4.1 Promoción del Gobierno Federal.....	68
4.2 Publicidad.....	69
4.3 Competencia política.....	70
5. PERSPECTIVAS SOCIOCULTURALES DE LOS MICROCRÉDITOS.	
5.1 La cultura del autoempleo.....	72
5.2 La cultura de la solidaridad social.....	65
5.3 La educación.....	73

## 6. OBJETIVOS DE LOS MICROCRÉDITOS.

6.1	Objetivos económicos.....	74
6.2	Objetivos políticos.....	74
6.3	Objetivos socioculturales.....	75

## 7. CONCLUSIONES.

7.1	Aspectos económicos.....	77
7.2	Aspectos políticos.....	78
7.3	Aspectos socioculturales.....	79
	Notas bibliográficas. ....	80
	Bibliografía.....	82
	Anexos.....	84

## INTRODUCCIÓN

Hipótesis.

"Los microcréditos son una buena alternativa de financiamiento, porque los intereses son más bajos y los plazos más flexibles.

Los microcréditos son promovidos por el gobierno federal porque son fuente de autoempleo".

Los microcréditos son una alternativa de financiamiento que es promovida por el gobierno federal a través de la Secretaría de Economía mediante diversos programas, estos programas tienen la finalidad de impulsar el autoempleo y de promover la ayuda en las regiones apartadas ya sea en las ciudades o en el campo.

Los microcréditos son estímulos financieros que permiten la creación o ampliación de un micronegocio que esta a su vez promoverá una serie de actividades económicas en la región donde se situé dicho negocio, lo que ocasionara nichos de mercado para promover un autoconsumo en la región, lo que principalmente pretende impulsar el micro crédito es una ayuda directa a las personas que no cuentan con los suficientes recursos para establecer un negocio.

El presente trabajo nos muestra las perspectivas que se esperan obtener de los microcréditos, ampliando el concepto de este, estas perspectivas son observadas a través de la Secretaría de Economía y de una opinión sociocultural, por lo que se mostrará ciertos contrastes en cuanto a este tema, pero el objetivo fundamental es mostrar que el financiamiento federal es una alternativa de financiamiento para los individuos de escasos recursos, si en verdad se comprometen a poner en marcha un negocio, (aunque sea este austero), pero para permitirle adquirir mas productos y servicios para mejorar su calidad de vida, sabemos que de entrada no resolverá los problemas nacionales de pobreza ni mejorara a la economía nacional pero lo que se pretende es mostrar un estímulo directo que puede involucrar a las personas a una cultura de colectividad y de emprender un negocio o crear una pequeña organización.

Existen tres diferentes tipos de financiamiento, el financiamiento con capital propio, con obligaciones y bancario, este último es el que se tomara como base ya que debido a su naturaleza podremos definirlo con más claridad para mostrar a los microcréditos como una alternativa de financiamiento. El financiamiento bancario es un financiamiento que normalmente no ofrece ningún periodo de gracia, comúnmente el deudor tiene que empezar a pagar desde el primer año tanto el capital principal como el interés, de igual forma lo hace con el préstamo que le otorga el gobierno federal, lo hace bajo un cierto interés y bajo ciertas condiciones, un tanto diversas, que hacen ver mas flexible al préstamo federal.

El financiamiento otorgado por el gobierno federal tiene plazos similares a los de un banco, intereses similares, pero existen dos principales diferencias que son la tasa de riesgo, que es muy elevada con respecto a la del préstamo bancario y que existe un grado de interés importante ya que esta es fuente de autoempleo para personas que no tienen la capacidad financiera para establecer un negocio, así con esto tratar de subsanar el rezago económico en diversas regiones.

Es por ello que son muy promovidos los microcréditos ya que a pesar de la elevada tasa de riesgo tienen valores muy significativos para el gobierno federal, pero aquí solo se mostrara que es una buena alternativa con plazos flexibles, que se promueve la ayuda mutua, que se crean nichos de mercado y con ello empleos, aunque esto se vea como una propaganda política.

El gobierno federal a través de la Secretaria de Economía expide financiamientos a personas físicas que no tienen la suficiente solvencia para establecer un negocio, por lo que la función principal de la Secretaria es apoyar a estas personas físicas para que puedan emprender su propio negocio.

Esto se hace mediante una solicitud del financiamiento en la Secretaria de Economía, posteriormente este analiza principalmente el proyecto que desea realizar para observar si es viable o no, luego preferentemente buscan que no sea una sola persona sino varias para que estos se ayuden no solo con recursos sino con ideas o conocimientos del negocio posteriormente fijan los plazos del pago dependiendo del monto solicitado y determinan como pagaran el interés negociando con los plazos que propone la Secretaría de Economía .

La Secretaría de Economía busca primordialmente la motivación de las personas físicas para convertirlos en pequeños emprendedores y así establecer, una cultura de autoempleo y ayuda mutua, busca una plena solidaridad entre los individuos para establecer nichos de mercado para poder fomentar el mercado interno de las regiones rezagadas, aunque cabe mencionar que los créditos también son dirigidos a regiones con alta actividad económica.

Debemos clasificar los montos que nos muestra la Secretaría de Economía para estas personas físicas, el primer monto no rebasa los \$5000 pesos para dos o tres personas, el segundo monto lo fija cuando hay una unión de 8 a 10 personas alcanzando un monto de hasta \$15000 pero con el acuerdo de que esas 8 o 10 personas ya tienen un conocimiento previo de establecer el negocio.

Aquí destaca la cultura financiera que tienen los ciudadanos de escasos recursos ya que la mayoría de las personas solo adquieren créditos de \$5000 pesos y las personas que buscan montos mayores recurren a Bancos o a familiares por lo que son las personas que tienen menos conocimiento las que solicitan el préstamo, una forma de observar porque no se ha desarrollado debidamente este programa de autoempleo.

Lo que se mostrara es que lo necesario para ayudar al ciudadano no es el dinero, sino darle una introducción o un conocimiento mínimo para aprender a formar un negocio por lo que se necesita invertir aun mas en este programa, desafortunadamente por lo naturaleza de la inversión los riesgos son muy altos y la Secretaria de Economía observa a estos prestamos como algo difícilmente recuperable , restándole una gran importancia a un programa que puede tener una verdadera ayuda o apoyo a las familias mexicanas.

Existen dos problemas básicos que enfrenta un microempresario al entrar al mundo de los micronegocios, uno de ellos es la burocracia que existe en los organismos públicos al solicitar un crédito, ya que esta es desmotivante y desalentadora, los intereses son fijos y los préstamos los prefieren otorgar a corto o mediano plazo, por lo que existe una presión a l pequeño empresario de pagar el crédito y pagar a tiempo los intereses que generalmente son altos.

El otro problema que enfrenta es el de la competencia, las organizaciones comerciales, los posibles clientes, los costos, los proveedores, etc., son factores el pequeño empresario enfrenta una vez que obtiene o decide adquirir el crédito, no es fácil desenvolverse en el medio económico y con ello aunado al poco conocimiento que tienen estos empresarios de cómo dirigir o administrar el negocio., incluso las dudas surgen cuando apenas se esta organizando el negocio.

El factor primordial es el temor del pequeño empresario al no saber si su producto o servicio será comercializable por lo que este factor psicológico es el que influye en la toma de decisión del demandante.

El subsistema o el núcleo del problema fue que la Secretaría de Economía no realizo un estudio a grandes rasgos de las causas que le impedirían recobrar esos prestamos por lo que lo hizo de forma rápida para no desalentar a la sociedad por las consecuencias microeconómicas que atraviesa el país debido a las condiciones inflacionarias y a la lenta marcha de la economía y el casi nulo crecimiento de esta.

No realizo en forma específica un estudio evaluando las capacidades innovadoras de jóvenes universitarios por ejemplo para asesorar a los microempresarios que no cuentan con un conocimiento amplio de lo que implica establecer un negocio., ya que sólo se dirigió

a los solicitantes de la rama industrial y comercial pequeña y mediana con capacidad de solvencia, es lógico pensar en ello ya que el gobierno no quería arriesgar el capital, pero su problema fue que los dirigió en forma propagandística a los micro empresarios siendo que actuó con cierta distinción, pero al darse cuenta que también el individuo de nivel socioeconómico bajo y medio podían colocar o establecer nichos comerciales ,entonces volteo la dirección de los créditos ,sólo que aún no ha cambiado las bases de la negociación del crédito, o sea , que los créditos son a pagarse en plazos fijos con intereses fijos y hasta ahora permanecen así.

La alternativa de solución se contempla en primera forma es cambiar las bases de esos créditos para hacerlos más flexibles y a plazos mayores con intereses más reducidos.

Avocarse en esos nichos comerciales para crear mecanismos que permitan obtener mayores recursos para estos financiamientos.

Promover la capacidad emprendedora de personas físicas para crear sino un negocio una idea para que pueda ser aprovechada por otras personas.

La cultura de desprecio que existe entre clases crea en el pequeño empresario una confrontación personal que le impide llevar a cabo transacciones o negociaciones vitales para el negocio, crea una

distinción que le impide organizarse o afiliarse a ciertas ramas llevando al negocio a expandirse en forma horizontal pero no en una forma que le permita en gran medida a prosperar, es decir el pequeño empresario se alinea con los de su forma de pensar para tener por ejemplo a ciertos proveedores que le ayudan en diversas situaciones como insolvencia de pago o en temporadas cuando aumenta la demanda de su producto el solicitarle más, es decir establece un mecanismo de forma horizontal porque lo hace solo entre su círculo económico inmediato, en su entorno micro, no busca otro tipo de asociaciones o de cooperación con otras empresas, solo trata de mantenerse y no le preocupa tanto que pasara más adelante.

El modelo que se plantea o se tiene en la Secretaría de Economía es el predictivo principalmente.

Este modelo nos muestra las condiciones futuras, es un modelo estimador, con diversos resultados no tanto económicos o de mejoría en la calidad de vida, este modelo propuesto por la Secretaría de Economía es en forma macro, es una visión que conceptualiza a las empresas en México como micro, pequeñas y medianas pero que transformara nuestra percepción al considerar solo las medianas., es decir, la Secretaría propone un desempeño a largo plazo para que la mayoría de las empresas en México sean pequeñas y medianas, permeando a la cultura social para convertirla en una sociedad con

visiones de crecimiento propio y de ayuda o solidaridad entre todos, contribuir a la formación de pequeños empresarios para mejorar las condiciones micro mientras que el gobierno se encarga de las condiciones macroeconómicas.

La Secretaría de Economía enfrenta una disyuntiva al no tener un mecanismo concreto de recibir los créditos otorgados de las personas en forma íntegra, ya que no logra recuperar un porcentaje considerable de estos créditos y por lo general se pierden.

Lo más destacado es que se pierde credibilidad en el funcionamiento de este mecanismo porque muchas de las personas físicas solo lo ven como un simple préstamo y no como un capital para iniciar un negocio.

Lo que cabe concluir es que la visión que presenta la Secretaría de Economía hacia sus posibles demandantes es muy reducida y excluyente además de un tanto elitista., junto con ello destaca el burocratismo que existe al solicitar un crédito.

Los factores que condicionan a esta disyuntiva son los económicos, políticos, socioculturales primordialmente.

- En cuanto a los económicos: los factores internacionales como el TLC y los convenios comerciales con otros países motivan a una mayor competitividad y con ello a un mayor desarrollo de innovación en cuanto a tecnología y en procedimientos estratégicos por lo que las grandes empresas tienen la liquidez y solvencia necesaria para lograrlo pero los pequeños empresarios se ven absorbidos por tal situación tan excluyente, con ello se está combinando los factores inflacionarios y las políticas monetarias originando un desequilibrio en el mercado por lo que los pequeños empresarios no pueden solventar tales factores para que su pequeño negocio prospere de manera óptima. Las condiciones de incertidumbre global y nacional en cuanto a inversiones motivan al gobierno federal a promover a personas físicas a convertirse en pequeños empresarios o emprendedores para que estos por sí mismos mejoren su calidad de vida personal y con ello social y lograr así un crecimiento microeconómico para el bienestar de la nación. La economía es agresiva por lo que el pequeño empresario debe decidir a que rama se perfilara, que costo tendrá, que forma de distribución tendrá, todo ello teniendo una ubicación geográfica que es indispensable para disminuir los costos. Puede organizarse en una economía informal pero sabe que este préstamo es para

tener una ubicación en específico, establecerse y crecer, ese es el propósito del préstamo., aunque el comercio informal sea tan atrayente por sus costos tan bajos y por que la forma de obtener ganancias es rápida.

El contexto en se desenvuelven es en un nivel socioeconómico medio y bajo., por lo que se enfrenta a una escasez de conocimiento que es el principal obstáculo del gobierno.

Este tiene una idea vaga de cómo iniciar un negocio pero no tiene un mecanismo tal cual que le muestra como debe organizarse u operar, un sistema que le permita determinar como debe de vender o de comprar, que lugares pueden ser más propensos a su negocio que capacitación debe de llevar su personal, circunstancias a las que se enfrentara y cual sería la mejor forma de actuar ante esto, es decir, no existe o no tiene el empresario una metodología clara de lo que debe de llevar un negocio para que crezca se mantenga y prospera.

Lamentablemente el pequeño empresario mexicano sólo lo observa como una fuente de recursos para subsidiar lo gastos que en ese momento tenga o surja, solo observa este mecanismo no como crecimiento sino como una alternativa de enfrentar una racha económico mala para después desecharla y

dedicarse a otra cosa., la problemática es también un problema de valores.

- En cuanto a los comerciales: los mecanismos de comercio a los que se enfocan estos microcréditos son de pequeños empresarios., personas que emplean a tres o cuatro como máximo para empezar una taquería, un pequeño restaurante o un establecimiento de fotocopiado, etc., por lo que sus costos son reducidos, pero la mayoría de los demandantes de estos créditos se enfocan a restaurantes por lo que la competencia comienza a ser un factor decisivo en la planeación del negocio, otro factor es que la mayoría de los comercios establecidos son tiendas con gran tradición por lo que tienen clientes fijos y tienen organizaciones o agrupaciones comerciales con otras para solidarizarse en caso de un nuevo comercio que trata de restarle clientela por lo que el pequeño empresario tiene que soportar estas presiones sociales, pero el gobierno trata de motivar al pequeño empresario a mostrarle diferentes caminos por los cuales puede dirigir su negocio.
- En cuanto a los sociales: el resultado que pretende obtener el gobierno es crear nichos de empresarios que prevean las necesidades sociales de su entorno, es decir, que los pequeños ocasionando mejores condiciones de vida disminuyendo pobreza

e inseguridad., crear solvencia y comodidad entre las personas para poder adquirir bienes y estimularlos a tener una mayor educación. Lo que cabe destacar es que el estímulo de ayuda mutua o de solidaridad social no es muy aplicada en México por lo que cada empresario si preocuparía sólo por sí mismo, eso nos lleva al otro factor.

- En cuanto al cultural: la cultura del país es pobre considerando que es individualista, que no se preocupa de algo hasta que lo sucede, no trata de prevenir sino de evitar, esto ocasiona un desinterés en establecer un negocio como fuente de trabajo, el mexicano lo observa como una fuente de recursos propias que le ayudara a mejorar su calidad de vida y a darle comodidad, lo que el gobierno federal pretende que sea, no es visto por el pequeño empresario que lo pone en marcha. Cabe destacar que el factor cultural puede ser vista como una barrera pero esto es debido a la falta de conocimientos de las personas que solicitan estos microcréditos.
- En cuanto a los políticos: la rivalidad que existen entre los partidos ocasiona que se genera propaganda política a través de las necesidades de la ciudadanía, uno de ellos es el desempleo

y la forma de alentarlos es motivar al ciudadano a que se autoemplee pero los partidos lo observan como una forma de asegurar el voto y no generan una conciencia por parte del gobierno federal por lo que desalenta al solicitante del financiamiento.

## I. LA MICROEMPRESA Y EL FINANCIAMIENTO.

### Definición de la microempresa.

Cuando surge un negocio se necesita capital para invertir, pero muchas veces no contamos con el capital suficiente por lo que necesitamos pedir un préstamo, uno el cual nos permita tener lo suficiente para comprar los activos y tener la liquidez necesaria para que pueda operar la empresa, pero antes debemos determinar el tamaño de la empresa ya que por razones lógicas el capital para una empresa grande es muy diferentes a una mediana, no es lo mismo una empresa familiar a una transnacional, pero en este caso hablaremos de una microempresa.

Definiremos microempresa al negocio familiar de poca inversión de capital, bajos costos pero con un alto riesgo, ya que debido a diferentes factores las microempresas no prosperan a largo plazo, solo algunas logran subsistir, esto es a que muchas microempresas surgen por necesidad, por lo que marcan el ritmo de este negocio, es decir, su funcionamiento, la microempresa se basa en el margen de ganancia para el dueño por lo que la parte fundamental de este es el aspecto económico y no la idea de tener un negocio para prosperar o para hacer crecer al negocio familiar.

Empresario es la persona quien asume el riesgo financiero del inicio o apertura, la operación, gerencia de un negocio y el control del mismo. Microempresario es la persona que inicia o forma parte de una microempresa ya que este contara con poca mano de obra, pocos recursos materiales y poco capital, pero los conocimientos difieren en mucho de unos microempresarios respecto a otros, ya que muchos crean un negocio por los conocimientos adquiridos en centros de estudios y los otros solo tienen su experiencia empírica, por lo que vale la pena hacer esta distinción ya que nos basaremos en los microempresarios de escasos conocimientos.

En ciertos casos observamos que hay microempresarios que si se preocupan por la permanencia y el futuro del negocio y es que muchos microempresarios tienen grandes ideas pero no cuentan con el dinero suficiente para ponerlas en práctica, muchas de estas personas tienen conocimientos de oficios transmitidos en muchos de los casos por sus antecesores y que ahora al tratar de imitar su actividad resulta difícil debido a los altos costos que significan para estas personas que en su mayoría son de escasos recursos, por lo que es necesario un crédito o préstamo para impulsar y a su vez fomentar estas prácticas que son necesarias para la sociedad y para el futuro económico de México.

Ejemplos de algunos micronegocios.

- Fabricación y/o comercialización de: zapato, ropa, dulces, cosméticos, alimentos, artesanías, artículos para decoración, juguetes, artículos de madera, serigrafía, encuadernación, imprentas, venta de plantas de ornato entre otros.

Es ahí donde surge la necesidad de un financiamiento, un préstamo que le permita a estas personas iniciar o ampliar su negocio con el fin de no solo obtener ganancias sino tener o asegurar una vida con menos carencias y mayores oportunidades.

El financiamiento.

"Cuando se habla de financiamiento, muchas veces lo que se viene a la mente es conseguir un préstamo, lo que para la pequeña y mediana empresa puede resultar contraproducente, ya que en la mayoría de los casos ni siquiera se ha evaluado si lo que se necesita es dinero o capital ".....( 1 )

Por lo que deduciremos financiamiento como fondos nuevos proporcionados a un negocio, ya sea por otorgamiento de préstamos o por la compra de instrumentos de deuda o de acciones de capital.

Evidentemente estos fondos son a microempresarios por lo que hablamos de un mercado de capital a largo plazo, ya que sus requerimientos son inferiores con respecto a los de otras empresas pero es un negocio en comienzo, lo que nos descartan las acciones y en cuanto a los instrumentos de deuda, estos últimos son difíciles de emitir por los microempresarios ya que ellos no saben si dispondrán en un futuro de la cantidad a cubrir en este instrumento, es por ello que nos avocamos a los préstamos.

### Tipos de financiamientos.

La clave para un comienzo exitoso del negocio, así como su expansión, es su habilidad para obtener y asegurar el financiamiento apropiado. De todas las actividades del negocio, la de reunir el capital es la principal. Pero muchos empresarios que comienzan descubren rápidamente que la recaudación del capital no es fácil; de hecho, puede ser un proceso complejo y frustrante.

Existen varias fuentes que se deben tomar en cuenta al buscar el financiamiento. Es importante explorar todas las opciones antes de tomar una decisión:

- Los ahorros personales: La principal fuente de capital para la mayoría de negocios nuevos, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. También se suelen utilizar a menudo las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Es probable que existan mejores opciones disponibles, incluso para los préstamos pequeños.
- Los amigos y los parientes: Muchas personas que se lanzan al mundo empresarial recurren a las fuentes privadas, tales como los amigos y la familia. A menudo, el dinero se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual resulta benéfico para iniciar las operaciones.
- Bancos y Uniones de Crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito, los cuales proporcionarán el préstamo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

- Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Las condiciones de préstamos varían de prestamista a prestamista; pero existen dos tipos de préstamos básicos: a corto plazo y a largo plazo.

Generalmente, un préstamo a corto plazo tiene un vencimiento de hasta un año, estos incluyen: préstamos de capital de trabajo, cuentas por pagar y líneas de crédito.

Los préstamos a largo plazo tienen términos de más de un año hasta siete años. Los préstamos de bienes raíces y maquinaria tienen un vencimiento de hasta veinticinco años. Los préstamos a largo plazo se usan para los gastos importantes del negocio tales como la compra de bienes raíces, construcción, equipo durable, muebles y accesorios, vehículos, etc. Las personas que inician un negocio no tienen muchas alternativas para conseguir un préstamo ya que es difícil que alguien arriesgue su capital por lo que normalmente recurren a familiares o a un banco, el problema es que el banco es una institución que no es piadosa con sus deudores, se encarga de cobrar su préstamo a como de lugar y en cualquier condición, pero las personas prefieren

arriesgarse con tal de mejorar su calidad de vida por lo que deciden hacerlo, el principal problema es que pone en riesgo su patrimonio.

### Préstamo bancario.

Muchas personas al pensar en un préstamo lo primero que se les viene a la mente es un banco. De ahí viene la importancia que tiene este préstamo, ya que a pesar de sus altas tasas y sus plazos inflexibles el banco está posicionado en la mente de las personas para solicitar un financiamiento.

Con frecuencia se dice que los dueños de los pequeños negocios tienen dificultades a la hora de pedir un préstamo. Esto no es del todo cierto. Los bancos hacen dinero prestando dinero. Sin embargo, la inexperiencia de muchos dueños de negocios pequeños en asuntos financieros causa el rechazo de las solicitudes de préstamos bancarios.

Solicitar un préstamo cuando usted no está debidamente preparado, envía un mensaje negativo al prestamista, ya que esto indica: ¡Alto riesgo!

Para tener éxito en conseguir un préstamo se debe estar preparado y organizado. Se deberá saber la cantidad exacta de dinero que necesita, para qué lo solicita y cómo piensa pagar el

préstamo. Debe convencer al prestamista de que usted es un buen riesgo crediticio, pero lamentablemente las personas con poco conocimiento no conocen esto por lo que solo lo solicitan a ver si lo prestan ya que muchos no saben ni que necesitan como recursos por lo que no saben cuanto pedir al banco y es donde se observa el enorme riesgo que corre el banco al prestarlo.

"Una característica de los prestamos bancarios es que normalmente no ofrecen ningún periodo de gracia y el deudor tiene que empezar a pagar desde el primer año tanto capital principal como interés. Esta situación impone que la cantidad solicitada sea mayor, ya que el préstamo debe ser suficiente para empezar a pagar y para el proyecto en si mismo, con lo que el costo de la deuda se eleva".....( 2 )

Lo que el banco evalúa o toma en cuenta de primera fuente es el entorno socioeconómico, en donde se desenvolverá la empresa, su ubicación en el mercado, es ahí donde surge la primera dificultad, ya que al tratarse de una microempresa su posición en el mercado es muy pequeña y tendrá por lógica una menor ganancia respecto a las otras, por lo que el crédito será difícil de liquidarse a menos que se encuentre en un mercado que no produzca u otorgue el servicio que esta microempresa realizara.

Existen otros seis aspectos que el banco toma en cuenta antes de dar un préstamo, estos seis aspectos son conocidos por todos los bancos que existen en México, estos puntos son:

**Buena Reputación:** El grado en el cual el prestatario siente una obligación moral para pagar sus deudas. Se mide por los antecedentes de crédito y los pagos que ha hecho.

**Capacidad de Pago:** Una determinación subjetiva que hace el prestamista basándose en un análisis de reporte de crédito y otros informes del solicitante del préstamo.

**Capital:** El valor total de un negocio en términos financieros. Se calcula restando los pasivos totales de los activos totales. Los prestamistas prefieren pocas deudas (pasivos) a pocos activos, lo que indica estabilidad financiera.

**Colateral o Aval:** Un activo que es propiedad del prestatario, pero que lo promete al prestamista si no paga el préstamo. La cantidad avalada varía de un prestamista al otro. Cuanto más se acerque el valor del colateral a la cantidad del préstamo, más seguro se sentirá el prestamista de que se le pagará el préstamo.

**Condiciones:** Económicas generales, geográficas e industriales.

Confianza: Un prestatario exitoso inspira confianza en el prestamista al satisfacer todas las inquietudes con respecto a la buena reputación, la capacidad de pago, el capital, el colateral y las condiciones económicas. Su solicitud de préstamo transmite el mensaje de que la compañía es profesional, que tiene buena reputación, buenos antecedentes de crédito y que tiene estados financieros razonables.....( 3 )

Existen otros puntos importantes a considerar como son:

Conocimientos: Otro aspecto que se evalúa en los bancos son los conocimientos que se tienen por parte del solicitante, si la persona que pide un préstamo conoce o tiene una estrategia de penetración de mercado, ubica su posición en el entorno, conoce sobre aspectos financieros o contables básicos, etc., ya que el solicitante debe comprender la naturaleza de lo que es un crédito para asegurar que será liquidado.

Lamentablemente las personas de escasos recursos ignoran casi todo esto, solo saben que producir y como producir pero no entienden de logística ellos solo buscan tener el dinero suficiente para emprender su negocio o mejorarlo con lo que ellos saben no con lo que el banco los pide.

Garantía: Un último punto a considerar por parte de los bancos al realizar su estudio para la solicitud del préstamo es el de la garantía. Estos verifican si realmente los solicitantes tienen un respaldo económico que le permita al banco a tomar el riesgo, buscan si se poseen propiedades, terrenos, campos, bienes muebles como automóviles o en último de los casos una persona que se comprometa como fiador, ya que en caso del que el solicitante no cubra el crédito lo haga otra persona por él.

Lamentablemente las personas que solicitan el crédito son personas que no cuentan con todo esto por lo que el banco decidirá en forma objetiva si se lleva a cabo o no este préstamo, lo más lógico a pensar es que el banco dirá que no.

Son muchos los requerimientos que pide el banco y mucho lo que se debe saber tan sólo por solicitar un crédito, por lo que entender la naturaleza de un negocio es un conocimiento de grandisimas dimensiones por lo que muchos empresarios deciden buscar otras opciones.

### Empresas integradoras

Una de estas opciones puede ser la de las Empresas Integradoras. "Las empresas integradoras son otra forma de

agrupación en México que asocia empresas, personas físicas o morales, preferentemente de tamaño micro, pequeño o mediano. Sus objetivos son:

- I. Elevar la competitividad de las asociadas.
- II. Inducir la especialización de las empresas.
- III. Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Las empresas integradoras prestan servicios especializados en los siguientes temas:

- Tecnológicos, para seleccionar maquinaria y mejorar la calidad.
- Promoción y comercialización de nuevos mercados en México.
- Diseño de modelos según las tendencias de la moda.
- Subcontratación para producir partes o componentes en áreas de la especialización.
- Accesorias y promoción del financiamiento.
- Aprovechamiento de residuos industriales.
- Gestiones administrativas" .....( 4 )

## Financiamiento Federal

Desafortunadamente las microempresas en creación no entrarían en las empresas integradoras de primera cuenta, ya que tienen que tener ya cierta experiencia en el mercado, además algunas microempresas que conforman esta integración son rezagadas debido a su capacidad por lo que buscan otra forma de financiamiento para crecer como la que otorga el gobierno federal.

El gobierno federal debe de buscar la alternativa adecuada para que estos pequeños negocios sean lo suficientemente fuertes para nacer o permanecer y así regular una microeconomía regional o local.

"El Sistema Financiero Mexicano no da respuesta a todos los requerimientos de financiamiento para el desarrollo, especialmente los proyectos de más alto riesgo o que otorgan menos rendimiento. La banca privada canaliza sus recursos a los proyectos que ofrecen mejores garantías por la solvencia moral y económica de quienes los emprenden.

Por su parte, la banca de desarrollo debe diversificar el riesgo que plantea cada crédito y otorgar financiamiento a largo plazo y líneas de descuento, para convertirse en promotora de desarrollo y responder a la Política Económica del Estado".....( 5 )

Es aquí donde surgen los programas de apoyo del gobierno federal, programas los cuales le permiten a la gente de bajos recursos contar con un capital para iniciar o ampliar su negocio a plazos fijos y flexibles, por lo que el gobierno federal mantienen la idea de crear pequeños nichos de mercado para consumidores cercanos en donde se sitúen estos pequeños negocios.

El gobierno federal tratara de arriesgar lo menos posible pero dada la naturaleza de estos micronegocios las perspectivas no son muy buenas, ya que se trata en la mayoría de los casos de personas sin el conocimiento suficiente para echar a andar un negocio, estas sólo producen por lo que necesitan de orientación además del capital, por lo que el gobierno debe de invertir el doble y así disminuir la tasa de riesgo que tienen estos micronegocios, que no son mas que el reflejo de una economía en apuros, tratando de dar soluciones a las personas con mas carencias. Es por ello que se busca el fomento a la creación para que exista una región capaz de administrar sus propios recursos para poder subsistir hasta que las condiciones sean más favorables.

Y es así como el gobierno federal a través de un organismo denominado Secretaria de Economía supervisará y verificará que se cumplan los objetivos de la creación de los micronegocios para atender a las necesidades básicas de las personas que menos tienen.

## II. SECRETARIA DE ECONOMIA

¿Que es la Secretaria de Economía?

Organización de la Secretaría de Economía

La Secretaría de Economía es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal que promueve la competitividad y el crecimiento económico de las empresas. Cuentan con oficinas en la Cd. de México, interior de la República y en el extranjero. Para brindar mejores servicios a las empresas se emprendió un programa de aseguramiento de calidad, con el que a la fecha se tienen 72 unidades certificadas en ISO-9000.

Misión

Crear las condiciones necesarias para fortalecer la competitividad, tanto en el mercado nacional e internacional, de todas las empresas del país; en particular de las micro, pequeñas y medianas. Instrumentar una nueva política de desarrollo empresarial que promueva la creación y consolidación de proyectos productivos que contribuyan al crecimiento económico sostenido y generen un mayor bienestar para todos los mexicanos.

## Visión

Un sector empresarial moderno y competitivo operando bajo una nueva cultura empresarial, un marco regulatorio eficiente y con una alta vinculación de las cadenas productivas, como elementos fundamentales en el desarrollo económico sostenido del país y en la integración de nuestra economía a los diversos mercados internacionales.....( 6 )

La Secretaría de Economía es un organismo que otorga créditos mediante el programa nacional de financiamiento al microempresario, de aquí se derivan dos subprogramas que atienden las necesidades de los demandantes de una forma más específica, estos dos subprogramas son el de las microfinancieras y el del Fonaes.

Pero antes de mostrar en que consisten estos dos programas debemos hacer hincapié en lo que son las reglas de operación del programa nacional de financiamiento al microempresario, estas reglas son básicas para fortalecer el Plan Nacional de Desarrollo 2001 – 2006 y que tomamos en cuenta en el siguiente acuerdo.

DOF-04-06-03

ACUERDO por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de resultados para la asignación del subsidio canalizado a través del Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas para el ejercicio fiscal 2003.

(Anexo)

Una vez teniendo en cuenta estas bases podemos resaltar estos programas.

#### Las Microfinancieras.

Antes de definir las microfinancieras debemos de definir que son las Microfinanzas:

Significa otorgar a las familias más pobres, pequeños prestamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo).

#### Microfinancieras

Son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (en cuanto a lo que es, el ahorro y el crédito) a los más pobres. Ofrecen servicios financieros sólo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

## Clientes de las Microfinancieras

Las personas más pobres y vulnerables y que solicitan participar en el programa de una institución de Microcrédito. Las microfinancieras tienen diferentes requisitos y distintas formas de participación, porque se adaptan a las necesidades de la comunidad a la cual le ofrecen el servicio financiero.

Las Microfinancieras no prestan grandes cantidades, tienen metodologías muy específicas para colaborar con sus clientes e ir incrementando las sumas de préstamos para evitar el endeudamiento desmedido y la incapacidad de pago. Por lo general, inician con pequeñas cantidades de crédito y en algunas también de ahorro, que se incrementan gradualmente hasta lograr establecer un historial crediticio exitoso y un patrimonio para cada persona o grupo.

Las Microfinancieras ofrecen:

- Préstamos: (crédito) por cantidades pequeñas, que se incrementan de acuerdo a los plazos de pago fijos. Los montos crecen escalonadamente de acuerdo al cumplimiento de pago en cantidad y tiempo.
- Capacitación: para aprender cómo se maneja el crédito.

- Ahorro: para formar un patrimonio individual y/o familiar.

¿Cómo ayuda el microcrédito a los más pobres?

1. Incrementando su capacidad de ahorro, y con ello su patrimonio
2. Enseñando la forma de ahorrar
3. Creyendo en ellos y en sus capacidades para salir adelante
4. Acercándolos a servicios financieros institucionales
5. Servicios financieros oportunos y a su alcance
6. Enseñando la forma de llevar un crédito.
7. Compartiendo la responsabilidad del manejo de los créditos con otros clientes.

El objetivo de las Microfinanzas es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo especialmente en las mujeres como agentes económicos del cambio.

El Presidente Vicente Fox Quesada, interesado en apoyar las capacidades productivas de los más pobres para mejorar sus condiciones de vida, ha establecido en la Secretaría de Economía el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) que tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, mediante el fomento y promoción de un sistema de Microfinanzas con la participación de Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito en todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza o con mayor rezago en cuanto adquisición de productos o servicios.

Esto significa que el Gobierno a través del PRONAFIM, otorga líneas de crédito a las Microfinancieras que ya funcionan a fin de que ellas a su vez den crédito a los más pobres. La Microfinancieras deben pagar estos préstamos para solicitar al PRONAFIM periódicamente líneas de crédito mayores y poder apoyar a mayor cantidad de clientes.

El gobierno no otorga directamente a los ciudadanos los microcréditos, sino que en una revisión minuciosa, evalúa a las

Microfinancieras sujetas de crédito para que mediante ellas lleguen los recursos a los más necesitados o a las personas con más carencias.

Además en el año 2002, el PRONAFIM inició una fuerte campaña de promoción para poder incubar (hacer nacer) nuevas Microfinancieras en todo el país.

A manera de referencia visualizaremos un cuadro que nos permita ver como son estos programas de estímulos económicos a lo largo de la República Mexicana.

Microfinancieras que operan en el PRONAFIM

Nombre	Zona de Influencia
FUNDACIÓN LOS EMPRENDEDORES, I.A.P.	D.F. y Estado de México
"CAME", CENTRO DE APOYO AL MICROEMPRESARIO, I.A.P.	D.F. y Estado de México
"ADEM", ASOCIACIÓN DE EMPRESARIAS MEXICANAS, A.C.	Veracruz

ADMIC NACIONAL, A.C.	Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila, Querétaro, San Luis Potosí y Yucatán
"FINCA", FUNDACIÓN INTEGRAL COMUNITARIA, A.C.	Morelos
"FINCOMUN", SERVICIOS FINANCIEROS COMUNITARIOS, S.A.	D.F. y Estado de México
SANTA FÉ DE GUANAJUATO, A.C.	Guanajuato
FAI SONORA, FUNDACIÓN DE APOYO INFANTIL, I.A.P.	Sonora
SANTA FÉ DE SAN LUIS POTOSÍ, A.C.	San Luis Potosí
"UCEPCO", UNIÓN DE CRÉDITO ESTATAL DE PRODUCTORES DE CAFÉ DE OAXACA, S.A. DE C.V.	Oaxaca
"FEDECOOP", FONDO SOLIDARIO DEL FRENTE DEMOCRÁTICO CAMPESINO, S.C.C., DE R.L.	Chihuahua

"DEMIC", DESARROLLO A LA MICROEMPRESA, A.C.	Chihuahua
"COPAME", FONDO 5 DE MAYO, A.C.	Puebla
SANTA FÉ DE JALISCO, A.C.	Jalisco
CAJA DE PAC POBLANA, S.C. DE R.L.	Puebla
ADMIC OAXACA, A.C.	Oaxaca
ADMIC SAN LUIS POTOSÍ, A.C.	San Luis Potosí
SANTA FÉ DE CUERNAVACA	Morelos
"ALSOL CHIAPAS", ALTERNATIVA SOLIDARIA CHIAPAS, A.C.	Chiapas
"DESMUNI", DESARROLLO SUSTENTABLE PARA LA MUJER Y LA NIÑEZ, A.C.	Chiapas
"ACCEDDE", ACCIÓN CIUDADANA PARA LA EDUCACIÓN, LA DEMOCRACIA Y EL DESARROLLO, A.C.	Jalisco

UNIÓN DE CRÉDITO PROGRESO, S.A. DE C.V.	Chihuahua
"CONEA", CONSULTORA PARA NEGOCIOS AGROINDUSTRIALES, S.C.	Campeche, Chiapas y Yucatán
"COBANARAS", FEDERACIÓN ESTATAL DE SOCIEDADES DE SOLIDARIDAD SOCIAL	Sonora
"CONSERVA", CONSULTORES DE SERVICIOS VARIOS, A.C	Chiapas e Hidalgo
EMPRENEDORES DE NUEVO LEON, A.C.	Nuevo León
FONDO ASUNCIÓN	Aguascalientes
"DESPENO", DEPÓSITO Y SERVICIOS PECUARIOS DEL NORESTE, S.A. DE C.V.	Sinaloa
"AUGE", DESARROLLO AUTOGESTIONARIO, A.C.	Veracruz
"SIEMBRA", SERVICIOS INTEGRALES A MUJERES EMPRENEDORAS	Estado de México

ESPACIOS ALTERNATIVOS, S.C.	Oaxaca
"SOLIDUM", SOCIEDAD COOPERATIVA DE AHORRO Y PRESTAMO, S.C. DE R.L.	Estado de México
"FES", FUNDACIÓN ECONOMÍA SOLIDARIA, A.C.	Estado de México, D.F. y Chiapas
"DEAC", DESARROLLADORA DE EMPREENEDORES, A.C.	Estado de México
GRAMEEN TRUST CHIAPAS, A.C.	Chiapas
"SADEC", SALUD Y DESARROLLO COMUNITARIO DE CD. JUÁREZ, A.C.	Chihuahua
FUNDACIÓN REALIDAD, A.C.	Morelos, Estado de México, Oaxaca y Veracruz

A lo largo de la República Mexicana observamos que existen diversas organizaciones que permiten establecer un vínculo más preciso y directo con la Secretaría de Economía .....( 8 )

Como debe estar constituida una microfinanciera.

Con el propósito de dar cumplimiento a los artículos 54 y anexo 13 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2003, la Secretaría de Economía pone a su disposición las reglas de operación e indicadores de resultados del programa denominado PRONAFIM (Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario).....( 9 )

"Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental

Art. 7.

XI. Diseño, ejecución, montos asignados y criterios de acceso a los programas de subsidio. Así como los padrones de beneficiarios de los programas sociales que establezca el Decreto del Presupuesto de Egresos de la Federación.

I. Nombre o denominación del programa

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.

Sub-programa.

Apertura de Sucursales (Apoyos con carácter no recuperable para el establecimiento de sucursales)

II. Unidad Administrativa que lo otorgue o administre

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. (PRONAFIM) a través del

Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM)

III. Población objetivo o beneficiaria (Nombre, CURP, RFC)

Microfinancieras Incorporadas al FINAFIM

IV. Criterios de la Unidad Administrativa para otorgarlos

1. La IMF debe haber dispuesto del 80% del crédito ministrado hasta el momento.

2. Deben haber transcurrido cuando menos 3 meses después de que la IMF haya empezado a disponer del crédito y debe haber habido al menos una visita conjunta de seguimiento por parte de las áreas de Apoyos Financieros y de Fortalecimiento

Institucional, cuyo resultado de la evaluación sea positivo.

3. La IMF debe tener resultados positivos y acordes a las proyecciones de cobertura y microcréditos propuestas en la solicitud o negociación posterior a la misma y previa a la disposición del crédito.

4. La IMF debe contar con acciones de contacto en la zona donde pretende abrir una sucursal que validen, de alguna manera, la viabilidad de la apertura de la sucursal, situación que debe ser verificada, validada y evaluada por el FINAFIM.

5. La IMF debe tener utilidad de operación durante el último ejercicio analizado y tener la misma tendencia en el ejercicio parcial. En caso contrario debe existir una evidencia sólida del fortalecimiento del patrimonio de la IMF.

6. La IMF debe tener cuando menos una calificación de 7.5 en la metodología aprobada por FINAFIM.

7. La IMF debe tener una antigüedad de operación mínima de dos años.

8. Cualquier excepción a lo anterior debe ser autorizada por la Coordinación del Programa con su justificación correspondiente.

V. Periodo de tiempo en que se otorgaron

Los apoyos para gastos de operación se darán hasta por un máximo de un año, siempre y cuando existan resultados y proyecciones positivas de los procesos de evaluación conjunta que harán trimestralmente las áreas de Apoyos Financieros y de Fortalecimiento Institucional.

VI. Montos

PAQUETE DE APOYO POR SUCURSAL EN MATERIA DE INFRAESTRUCTURA.

## VII. Requisitos para su otorgamiento

Presentar una carta solicitando el apoyo del FINAFIM para la apertura de sucursales, aceptando las normas y disposiciones establecidas en sus Reglas de Operación y en su normatividad interna.

El objetivo de complementar la carta de solicitud de apoyo para la apertura de sucursales con diversos documentos, es sustentar la viabilidad de la expansión con base en un trabajo de análisis social que justifique la importancia de generar los nuevos servicios microfinancieros.

### PERFIL GEOGRÁFICO Y DE COMUNICACIÓN

Mapa de localización de las colonias o comunidades susceptibles de atención, indicando vías de comunicación con referencia al lugar donde se proponga tener la sede de la(s) sucursal(es).

Indicar también el tipo de vías de comunicación, medios de transporte y tiempos aproximados de desplazamiento entre las localidades a atender y la sucursal.

Ubicar en dicho mapa, las instituciones o servicios a los que las comunidades suelen acudir con frecuencia.

Enumerar los medios de comunicación (teléfono, telégrafo, celular, Internet, Satelital) a los que tienen acceso en la comunidad.

## PERFIL SOCIAL DE LA COMUNIDAD

Enumerar las organizaciones y los datos de sus líderes, de tipo social y político, que incidan en las decisiones de la comunidad y que respalden la necesidad e importancia de los servicios que va a ofrecer la microfinanciera con la nueva sucursal.

Indicar las actividades productivas preponderantes en la comunidad objeto de atención.

## ANTECEDENTES DE SERVICIOS FINANCIEROS A LA COMUNIDAD

Enumerar los servicios de remesas, ahorro y crédito que la comunidad ha recibido en los últimos cinco años, indicando cuáles de ellos siguen recibiendo actualmente, ya sea que su origen sea de carácter privado (banca comercial), público (FOMMUR Y FONAES, entre otros) o informal, (tandas, agiotistas, etcétera).

En caso de que ya se cuente con un servicio parecido al solicitado, justificar las razones para ofrecer otro semejante.

Indicar con qué garantías y avales suelen respaldar sus créditos formales o informales las personas de la comunidad.

## PROYECTO DE APERTURA DE SUCURSALES

Haber cumplido con los requisitos de incorporación al Programa, solicitados por el Área de Apoyos Financieros. Entre ellos es relevante demostrar que se tiene una tendencia positiva en la cobertura de costos operativos y financieros, proporcionar los saldos de pasivos

financieros vigentes; estados financieros dictaminados, estadística de cartera de préstamos, y recuperaciones del último año; y estados financieros internos con antigüedad no mayor a tres meses y contar con integración de su tasa de interés activa;

planes de financiamiento y autosuficiencia financieros; en resumen, mostrar viabilidad financiera.

Presentar proyecto para apertura de sucursales que indique estado inicial y cronograma de actividades.

Considerar la inclusión del sistema contable que actualice y dé fácil acceso a balances y estados de resultados.

Cronograma de planeación, indicando acciones, responsables y gastos iniciales de infraestructura y después proyectados durante el primer año.

Planeación de flujos de caja determinados por los grupos a atender y número de beneficiarios en un año.

Relacionar las fuentes de fondeo, para la sucursal, ya sean propias o externas y sus características.

Indicar los beneficios que va a generar la sucursal en la comunidad.

Presentar Curriculum Vitae de las personas que integrarían el equipo de trabajo de la sucursal.

Presentar una carta compromiso de participación en las actividades de capacitación y asistencia técnica planteadas por el PRONAFIM.

**APORTACIÓN DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y MATERIALES**

Suscribir una carta compromiso donde la Microfinanciera indique qué instalaciones, equipos, materiales y servicios aportará para el sostenimiento y la operación de la sucursal.

#### MECANISMOS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL

Indicar los mecanismos que la Microfinanciera implantará para dar seguimiento del trabajo y desempeño de los responsables de operar el microcrédito.

#### VIII. Mecánica de operación

El PRONAFIM ha establecido una política de apoyo a las instituciones microfinancieras, a través de la entrega de recursos económicos condicionados para la apertura de Sucursales.

Para el caso en el que la apertura de sucursales forme parte de los programas normales de expansión de las IMF, los recursos se canalizarán para cubrir necesidades fundamentales en materia de hardware, mobiliario y equipo, así como para cubrir gastos de operación hasta por un año.

Para el caso en el que el PRONAFIM busque que los servicios microfinancieros sean llevados por las IMF a las entidades federativas que no cuentan con ellos, así como a las zonas de alta marginalidad del país, los recursos se canalizarán, igualmente que en el punto anterior, a cubrir necesidades de hardware, mobiliario y equipo así como al pago parcial de gastos de operación hasta por un año.

## IX. Mecanismos de seguimiento

Una vez iniciada la operación de la sucursal, el área de Apoyos Financieros deberá hacer una visita para verificar la inversión física, y mensualmente es monitoreada a través de la información que le es solicitada.

## X. Causas de suspensión

Serán causas de suspensión de apoyos (Subsidios) las siguientes:

- a) No apearse a los términos establecidos en el contrato con el FINAFIM para el otorgamiento de los apoyos que les hayan sido asignados;
- b) No cumplir con todas aquellas acciones que dieron origen a su elección como intermediarios;
- c) No entregar al FINAFIM en los tiempos convenidos la documentación que acredite los avances y la conclusión de los conceptos que hayan sido objeto del apoyo;
- d) No aceptar la realización de auditorias o visitas de supervisión e inspección;
- e) Desviar los apoyos que le hayan sido otorgados a conceptos ajenos a lo convenido;
- f) No cumplir con los compromisos de promoción y asistencia técnica;
- g) No cumplir con el pago de los adeudos en el tiempo y forma establecidos en el Contrato con el FINAFIM;

h) Cuando exista falsedad de declaraciones por parte de las INSTITUCIONES DE

MICROFINANCIAMIENTO y los INTERMEDIARIOS;

i) Cuando se detecte información falseada en la documentación presentada, y

j) Faltar a cualquier otra obligación prevista en estas REGLAS.

XI. Resultados periódicos sobre el desarrollo de los programas

La presentación de los resultados de los programas son presentados de manera trimestral.

XII. Evaluación de impacto de los programas

La evaluación del impacto de los programas del FINAFIM tiende a verificar el cumplimiento de las metas y objetivos de éste, además del impacto social de los programas.

Esta evaluación se hace de manera Interna y Externa (por medio de la UNAM), a través de indicadores de resultados. La metodología, criterios, e indicadores utilizados para esta evaluación se especifican en el numeral 8 de la Reglas de operación del (PRONAFIM) publicadas en el diario oficial de la federación el 14 de marzo del 2002.

XIII. Padrón de beneficiarios de los programas

Caja Depac Poblana, S.C (1)

CONSERVA, A.C.(1)

Emprendedores de N.L (4)

FAI Sonora (4)

FINCOMUN (2)

Desarrolladora de Emprendedores, A.C (5)

Solidum S.C (1)

ACCEDE (1)

Emprendedores de Nuevo León (4)

Santa Fe de Guanajuato, A.C. (1)

Nota: De toda la documentación debe enviarse un juego completo en original y copia. Y todas las hojas de la solicitud y cartas compromiso deben ser membretadas y estar firmadas por el Representante Legal..... (10)

Es así como una microfinanciera debe de operar y debe de tener la idea de hacia adonde se va a dirigir, esto es indispensable para saber si el micro proyecto es riesgoso o no, pero con todas estas observaciones la microfinanciera seleccionara los más aptos, la forma en que se constituye una microfinanciera nos muestra la forma en que el Gobierno Federal se canaliza para hacer llegar los recursos a los demandantes de una forma directa y transparente para la opinión pública.

## Que es el FONAES

El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES), es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, cuyo propósito es apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población, lo cual permite mejorar sus condiciones de vida y propicia el arraigo en sus comunidades de origen.

### Objetivo General

Impulsar el trabajo productivo y empresarial de la población rural, campesina, indígenas y grupos de áreas urbanas del sector social mediante los apoyos que se otorgan.

### Objetivos Específicos

#### Promover y Fomentar

- La formación de Capital Productivo a través de de proyecto viable y sustentables.
- El facultamiento Empresarial.
- El asiciacinismos productivo, gremial y social.

- La formación de grupos y empresas de mujeres con proyectos productivo

Población objetivo.

Población rural, campesinos e indígenas y grupos de áreas urbanas del Sector Social, que a través de un proyecto productivo, demuestren su capacidad organizativa, productiva y empresarial; y que tengan escasez de recursos para implementar sus proyectos.

Tipos de Apoyo

Capital de Riesgo Solidario.- Apoyo para financiar el inicio de formación

de capital de Grupos Sociales que aún no cuentan con una figura jurídica mercantil, pero que tienen intención de constituirse en Empresas Sociales.

Capital Social de Riesgo.- Apoyo para financiar la formación de capital social de las Empresas Sociales relacionadas con las Ramas de Actividad Primaria, incluyendo su desarrollo hacia la Agroindustria o Industria Extractiva de Proceso y de Transformación.

Apoyo para la Capitalización al Comercio, la Industria y Servicios (ACCIS).- Apoyo para financiar Personas Físicas, Microempresas y

Empresas Sociales relacionadas con el comercio, la industria y los servicios incluyendo Empresas Sociales de Financiamiento.

Comercializadora Social.- Apoyo para impulso de Empresas Sociales para la Comercialización de productos primarios, locales y regionales de sus socios o terceros.

Impulso Productivo de la Mujer (IPM).- Apoyo que se otorga Grupos o Empresas Sociales integradas exclusivamente por mujeres.

Atención a Empresas Sociales Integradas por Personas con Discapacidad.- FONAES brindará un trato preferencial en la atención a Grupos y Empresas Sociales integradas mayoritariamente por personas con discapacidades, y participará hasta con el 80% del valor total de sus proyectos a financiarse con los tipos de apoyo Capital Social de Riesgo y Apoyo para Capitalización al Comercio, la Industria y los Servicios, de Formación de Capital Productivo.

Apoyo al Desarrollo Empresarial (ADE).- Es un apoyo destinado a facultar técnica, administrativa y empresarialmente a los beneficiarios y desarrollo de capacidades de sus integrantes.

PROCOMER.- Apoyo para fortalecer la competitividad y la inserción en los mercados de los beneficiarios del programa FONAES .....(11)

### Perspectivas de la Secretaría de Economía.

La Secretaría de Economía enfoca estos programas a lo que es el autoempleo, esta propone diversos mecanismos de financiamiento para que un grupo de personas de bajos recursos puedan satisfacer sus necesidades básicas, como son las de alimentación, vivienda digna, seguridad social y las de salud.

Pero desafortunadamente hay demandantes de distintos tipos, con diferentes intereses y que cada uno tiene su concepto de ganancia, concepto el cual solo sirve para uno solo y no colectivamente, ya que desafortunadamente esa es nuestra cultura. Pero aún así, la Secretaría de Economía tratara de unir a estos grupos de personas para abatir el rezago en las comunidades marginadas para crear un sentido de solidaridad para que muchos demandantes enfrenten las disyuntivas de lo que es su entorno, como el interno (comercial), el externo (su competitividad), el político, el social, el cultural y el económico., y así con la unión de varias personas sabrán afrontar estas vicisitudes y tomar mejores decisiones de cómo lo haría una sola persona.

Estas disyuntivas la debemos de considerar y profundizar de mejor forma, por lo que comenzaremos con las perspectivas Económicas.

### 3. PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DE LOS MICROCRÉDITOS.

#### Perspectivas Microeconómicas:

Esta perspectiva es muy variada, ya que la función principal de los microcréditos es la de fomentar una microeconomía en una región, por lo que la Secretaría de Economía se basa en esta característica para llegar a los demandantes más rezagados y para que la ayuda sea directa, esta variable microeconómica contiene diversos factores que muestran de una forma más clara lo que en sí son los microcréditos, a continuación se describirán estos factores que permiten tener una mejor idea de que tanto influyen estos microcréditos en una región, especificando cuando se trate de un área rural y una urbana, ya que debido al medioambiente donde se desenvuelva el micronegocio, los requerimientos y los costos serán diferentes y por lo tanto la naturaleza del negocio será otra aún ejecutando las mismas actividades o incluso vendiendo el mismo producto.

a) Nichos de Mercado:

La Secretaría de Economía muestra un impulso muy grande hacia los nichos de mercado esto es debido a que se pretende crear un autoconsumo en estas regiones donde se encuentran estos micronegocios.

Los nichos de mercado no son más que un conjunto de micronegocios que juntos venden diferentes productos en una misma localidad propiciando o manteniendo una relación libre de competitividad, (es decir se asociación para vender diferentes productos y no el mismo) para que todos a su vez consuman lo que producen los otros.

Estos nichos de mercado varían de la región donde se localicen, nosotros solo nos concentraremos en dos grupos los rurales y los urbanos de una forma general.

Cuando hablamos de nichos de mercados rurales es cuando es posible la libre competitividad, ya que en el campo, las personas comparten más la idea de desarrollo colectivo, ya que estos a pesar de que produzcan el mismo grano o el mismo tipo de verdura, buscan otros mercados para vender sus productos y comprar posteriormente los de sus vecinos, así se mantiene un círculo el cual les permite a estas personas a vivir de una forma un poco más digna que la del

resto de sus compañeros ya que no solo es impulsar el microcrédito, sino lo primordial es fomentar la idea de ayuda colectiva o solidaridad social, que aunque fue un discurso político en gestiones gubernamentales anteriores, es una palabra con un significado sumamente amplio que nos muestra las deficiencias como sociedad.

Los nichos de mercado rurales son poco organizados pero esto es debido a la falta de conocimiento de las personas y su función esta predeterminada por su localización, ya que los recursos naturales son un aspecto primordial el cual nos podrá conducir a tener un buen negocio logrando su permanencia, ya que al explotar una región puede resultar menos costoso que abrir un micronegocio, solo se tiene que concentrar la Secretaría en organizar estos micronegocios en las regiones donde se sitúen para poder redistribuir adecuadamente la generación de la riqueza (aunque sea mínima) en beneficio de todos.

Los nichos de mercado urbanos destacan por la poca integración que tienen unos micronegocios con otros, desafortunadamente la idea de solidaridad es una idea marginada por la avaricia de los medianos comerciantes, donde solo se preocupan por el bienestar propio ya que cuando aparece un micronegocio y este le afecta buscan la forma de que desaparezca, por lo que se tiene que fomentar la idea de pertenencia de grupos, ya que al asociarse permiten un autoconsumo entre comerciantes y también pueden dirigirse a consumidores finales,

ya que esta práctica ha llevado a muchos micronegocios a transformarse en medianas empresas

b) Economía Local o Regional:

Lo que se pretende impulsar con estos microfinanciamientos es la Economía Regional o Local, ya que esta a su vez impulsará las actividades de una forma Macro, por lo que es importante mantener estos microfinanciamientos en toda la República, ya que permiten que personas de escasos recursos puedan mejorar su calidad de vida, o por lo menos, tener accesos a centros de salud o a tener una vivienda digna, incluso fomentar la educación en estas regiones apartadas ya que necesitaran aprender diversos mecanismos que les permitan seguir con su micronegocio o crear uno nuevo., en si todo esto lo resumimos a la idea de ser autónomos y no depender del gobierno de una forma total, sino buscar alguna actividad que les permita subsanar sus carencias y con esto buscar un apoyo proveniente del gobierno.

La idea es en sí propiciar a los ciudadanos la idea de emprender su propio negocio para autoemplearse y con esto mejorar el entorno que existe alrededor de estos micronegocios, ya que posteriormente formaran una Economía Local que subsanara de una forma mas directa las carencias de las personas en dicha localidad.

c) Beneficio Social:

El beneficio social que se obtienen de estos microfinanciamientos son de diferentes dimensiones dependiendo de la variable con lo que se este midiendo, por ejemplo el beneficio político es alto en comparación con el económico, pero en estas regiones o localidades donde se centran los micronegocios en nichos de mercado es de buenos resultados, ya que el beneficio es colectivo, cuando ya sean establecido estos nichos de mercado se busca la solidaridad y lealtad entre estos, ya que estos buscaran crecer como negocio y con ello impulsar otros y por ende necesitan de mas mano de obra y de otros productos por lo que el beneficio en la región se transforma en luz, agua, banquetas, puentes, etc., es así como se debe de entender el beneficio social que se obtienen de los microcréditos, un beneficio que permite a las personas de escasos recursos a tener acceso a más servicios y mayores beneficios en su localidad.

Lo importante que hay que destacar es que este beneficio social es más fácil de obtenerse en un medio rural que uno urbano, por lo que en el Distrito Federal por ejemplo, esta idea, sólo refleja la carencia de una cultura de integración para desarrollo mutuo entre dichos micronegocios, se busca el financiamiento sin intentar la posibilidad de disminuir sus costos asociándose con otros micronegocios.

d) Ventajas y desventajas de los microcréditos en cuanto a las perspectivas Microeconómicas.

Ventajas.

Una de las ventajas que existen en estos microcréditos es el autoempleo, las personas pueden convertirse en su propio jefe, adquieren un sentido de compromiso total con el negocio, se preocupan no solo por el bienestar del negocio sino que poco a poco tratar de desarrollarlo hasta convertirlo en una organización más sólida, creando más empleos y fomentando un consumo regional que permitirá la fácil identificación y ubicación de nichos de mercado que constituirán una fuente de recursos que podrán convertirse mas adelante en insumos para las grandes empresas como ha sucedido con las microempresas situadas en el Estado de México.

Además propician una actividad económica en donde se sitúen estos micronegocios, ya que al requerir ciertos insumos fomentan la producción de más productos.

Otra ventaja es la propagación de la cultura de la innovación y del emprendedor, ya que ahora las personas están buscando que es lo que se necesita en el mercado, es decir, ahora las personas tienen mayor conocimiento y tratan fabricar productos que las grandes compañías todavía no producen o identifican, como el de los artículos de baño y de decoración por ejemplo, ya que una función que realizan los micronegocios es la de fabricar productos necesarios en la vida diaria a un bajo costo.....(12)

Desventajas.

Una desventaja y tal vez la más grande es que ya una vez constituido un micronegocio no paga impuestos, lograr liquidar su préstamo con quien lo obtuvo, pero ahora todo lo que recaude es solo para beneficio propio y comienza a evadir impuestos.

Es de entenderse que muchos micronegocios no generan lo suficiente para solventar el costo de la materia prima que se requiera para fabricar o comercializar el producto, pero cuando ya sean establecido, cuando ya logran tener un margen digno de ganancia evaden a toda costa el pagar impuestos, por lo que puede ser contraproducente fomentar estos micronegocios ya que en un futuro pueden formar parte del sector informal y no concentrarse en nichos de mercado con beneficio social.

Otra desventaja que tienen los microcréditos es que muchas personas solo lo ven como un simple préstamo y forman solo un negocio para subsistir por algún tiempo y luego cuando ya mejora su condición económica dejan la actividad quitándole la oportunidad a otro demandante con una idea de establecerse o de crear de forma permanente un negocio con una perspectiva de crecimiento, por lo que esta desventaja radica en a quien se le debe de otorgar el crédito.

#### Perspectivas Macroeconómicas:

Las perspectivas Macroeconómicas que se tienen de los microcréditos obviamente no existen, solo se busca una evolución de la economía regional, fortaleciéndola con la promoción del autoempleo que es un indicador de cómo esta la Economía en un país, por lo que la perspectiva que tiene el Gobierno Federal es crear vínculos directos con las personas de escasos recursos, para subsanar estos rezagos y tratar de mejorar las condiciones económicas de estas, ya que no cuentan con la satisfacción de sus necesidades primarias y no tienen acceso a los servicios con los que debe de contar cualquier ciudadano .

Es por esto que la Secretaría de Economía busca crear estos vínculos y fortalecerlos, y a su vez, para no rezagar más a estas personas, además cabe destacar que una vez que este sector se desarrolla da origen a medianas y grandes empresas que influyen en la vida económica del país, por lo que es necesario tener en cuenta diversos factores que puedan afectar la vida útil de estos micronegocios en espera de un mayor crecimiento.

#### a) Competencia Nacional e Internacional (Convenios)

La competencia que podemos observar a nivel Internacional es mínima, no representa problema alguno para las empresas transnacionales, las microorganizaciones son de carácter macroeconómico por lo que la desventaja financiera es enorme por lo que no tienen competencia Nacional o Internacional por su tamaño, solo competirán con microorganizaciones en su región, aunque existan convenios de ayuda a nivel Nacional no es para fomentar estas organizaciones con algún lucro en específico, solo es el tratar de que produzcan para que sirvan de autoconsumo.

b) Grado de incertidumbre Nacional.

La incertidumbre que guardan estos microcréditos es demasiada, esta es muy grande y lo mas seguro es que estas pequeñas organizaciones no sobrevivan al primer año, por lo que el préstamo o el financiamiento no es recuperado aumentando la desconfianza de las personas que conforman un micronegocio como la propia Secretaría de Economía, por lo que resulta necesario realizar un estudio con más profundidad en las regiones donde se situaran estos micronegocios.

#### 4. PERSPECTIVAS POLÍTICAS DE LOS MICROCRÉDITOS.

##### Promoción del Gobierno Federal.

La promoción que hace o que se puede traducir con estos microcréditos es el de la auto ayuda, buscar una forma la cual permita a las personas a no depender o exigir al gobierno respuestas o mejoras visibles, sino por el contrario, pedir solo un pequeño apoyo para impulsar las ideas o negocios para convertirlos es un mecanismo autorregulador de cultura social la cual permita mantener una política de crecimiento mutuo, lo que se quiere decir es, que la forma de resolver los problemas sociales que afectan a la vida de los individuos que viven en México es de una forma conjunta y de solidaridad,

debemos de apoyar acuerdos o tratados comerciales a un nivel medio, es decir que puedan entrar empresas micro, pequeñas y medianas, para subsanar las carencias que padezcan las personas en una determinada región.

Esto es en sí lo que pretende el gobierno federal a través de la Secretaría de Economía, busca una interrelación de apoyo entre las personas de bajos recursos y el gobierno federal, busca el propiciar la solidaridad y la ayuda mutua entre los distintos organismos gubernamentales de ayuda financiera y los grupos sociales que la necesitan o que se encuentren rezagados de cualquier otra.

#### Publicidad.

El gobierno Federal obtiene publicidad con todo esto, mejora sus niveles de audiencia y de simpatía que le sirven como trasfondo para tener mayor peso en sus decisiones y obtener mayor confianza por parte de las personas, además de beneficiar la visión de su partido emergente para posteriores elecciones.

Este punto político es delicado, ya que puede verse como una manipulación por parte del gobierno federal de los pequeños grupos alentándolos o propiciando a que estos sean autosuficientes en un entorno en donde es difícil subsistir siquiera, ya que los microcréditos se promueven en regiones aisladas y a personas con bajos recursos y por ende sabemos que estas personas carecen de conocimientos, por lo que es importante destacar que solo se puede tratar de una política propagandística y que solo muestra el lado de solución a problemas mayores como el del desempleo, pero en sí, se está tratando de dar una solución, aunque talvez tenga no solo este fin, pero se fomenta a una cultura de "emprendedor" y atacar a la marginación de ciertos sectores, permitiendo una mayor difusión de los conocimientos y de los recursos.

#### Competencia política.

El caso de los microcréditos es retomado por otros partidos también como una propaganda directa que tiene los mismos objetivos:

#### Programa de Créditos para el Autoempleo

El objetivo del programa es fomentar los proyectos de autoempleo mediante el otorgamiento de Microcréditos a grupos solidarios.

- Monto: 1,000 a 3,000 por cada integrante del grupo.
- Plazo: 16 pagos semanales.
- Tasa de interés: 0.7% semanal, no se cobran intereses moratorios.
- Destino: Compra de mercancía, insumos, materias primas, herramientas y equipo.
- Giros: Comercio, servicios, manufactura y agroindustria.

#### Requisitos

- Vivir en una de las 852 Unidades Territoriales seleccionadas por el programa, dadas sus altos índices de marginalidad y pobreza.
- Participar en un grupo solidario de 5 a 15 personas.
- Ser mayor de edad y de preferencia jefe o jefa de familia.
- Presentar solicitud de crédito al representante delegacional de la SEDECO en las oficinas de la UDSE (antes CEDEPECA) de cada Delegación, con su información general.....(13)

Lo que es importante mencionar es que se busca una competencia política, así la campaña de ayuda que tenga más resultados será la más conocida y la que tendrá mayor reconocimiento por las personas, esto no significa más que una forma de anunciar quien es más

competente en un ambiente político, y con ello darle un mayor auge a las elecciones futuras.

## 5. PERSPECTIVAS SOCIOCULTURALES DE LOS MICROCRÉDITOS.

La cultura del autoempleo.

La función principal de los microcréditos es la de fomentar el autoempleo y con esto disminuir el desempleo, con esto, se busca alentar a las personas a establecer un negocio, con el fin de no solo mantenerse sino la de tener mayores comodidades, estamos hablando de cambiar una cultura de dependencia, cambiar una ideología de conformismo y buscar establecer una forma de vida distinta, establecer una idea de creación, permitiéndonos acercarnos a los conocimientos para tener como idea principal el emprender.

Esta transformación de la cultura está siendo modificada rápidamente debido a que las personas necesitan de ingresos para subsistir, por lo que las personas se están acostumbrando más a la idea de emprendedor, a la idea de arriesgarse para tener un mejor nivel de vida, por lo que la cultura actual se ve influida por las necesidades primarias de las personas.

### La cultura de la solidaridad social.

Esta es una influencia que hace el gobierno para buscar una colectividad más arraigada, como en países orientales por ejemplo, Esta idea es la de ayudarse unos con otros, estableciendo un conjunto de micronegocios con el fin de crecer o impulsar a otros, apoyando obras públicas como alumbrado o la creación de hospitales, es decir, el gobierno busca una cercanía entre grupos que puedan ser capaces de impulsarse unas con otras ya sea consumiendo sus productos o promocionarlos, busca una idea de pertenencia entre sectores que puedan guiar a otros negocios, y una vez establecido este mecanismo propiciar una ayuda colectiva o social aportando para la creación de bienes y servicios a favor de estos.

### La educación.

Esta es una variable primordial para los microcréditos, la educación es un factor que determina si el negocio fracasa o puede ser exitoso, esto es debido a que el conocimiento que se tiene sobre un buen manejo de un negocio no se conoce como una actividad normal en nuestra cultura, por lo que es necesario tener el conocimiento mínimo para poder tomar las mejores decisiones y poder enfrentar mejor a nuestro entorno, por lo que es necesario propiciar al gobierno federal a distribuir información necesaria para operar un micronegocio, todo esto con el fin de que este, subsista e incluso logre crecer.

## 6. OBJETIVOS DE LOS MICROCRÉDITOS.

Lo mas importante a destacar es para que fueron creados los microcréditos, hacia que van dirigidos y a quienes, y todo esto con que el fin de demostrar que los microcréditos son una buena alternativa de financiamiento.

Objetivos económicos:

Los objetivos económicos que persiguen los microcréditos son visibles, es fomentar un autoconsumo en una determinada región con la finalidad de mejorar el nivel de vida de las personas y combatir el desempleo.

Objetivos políticos:

Promover un impulso económico, directo y sin lucro, para propiciar una incorporación de las regiones marginadas a las economías locales de los municipios y de los estados.

## Objetivos socioculturales:

Los objetivos socioculturales son abundantes pero solo mencionaremos dos como los más importantes, estos son el carácter de emprender y la educación, ya que estos factores determinan los vínculos de comunicación de la sociedad con el gobierno federal.

El objetivo de emprender se fija como establecer una cultura de no dependencia, de alentar a las personas a tomar el riesgo, propiciar las a formar o crear un negocio, una compañía, una empresa., y no solo buscar ser parte de una, se trata de vincular a las personas con su entorno para influirles un sentido de colectividad, una característica cultural que permita mayor comunicación del ciudadano mexicano con sus semejantes, una comunicación que sea de carácter formal con el único fin de apoyarse unos con otros y la visión de creatividad.

El modificar la educación es otro objetivo difícil, es enseñarnos a trabajar en equipo, enseñarnos a tener mayor creatividad, hacernos capaces de diseñar y buscar el conocimiento por nosotros mismos, es la no conformidad, con estos factores no podemos hablar de una correcta ejecución pero en el caso de los microcréditos es difundir el conocimiento necesario para controlar o administrar de forma más eficaz un micronegocio., aún así el objetivo que tienen los

microcréditos en cuanto a la educación es ampliarla y difundirla a todos los sectores especialmente los marginados socialmente tanto rurales como urbanos. Por ello es necesaria la creación de un manual que permita destacar los conocimientos mínimos para conocer la correcta administración o el mejor manejo de un negocio aunque este sea micro, ya que la importancia social de este es imprescindible para la microeconomía mexicana.

## 7. CONCLUSIONES.

### 7.1 Aspectos Económicos.

Los microcréditos pueden ser vistos desde tres perspectivas, la primera de estas es en cuanto al sentido económico, este lo podemos percibir en dos aspectos, uno macro y uno micro. En un entorno macro los microcréditos son algo poco concreto, ya que la mayoría de estos recursos son destinados a personas con escaso conocimiento o poca iniciativa, es decir, la mayoría de estos recursos se pierden al no retribirse una utilidad por diversos factores, y el otorgante, que en este caso es el gobierno federal, no puede cumplir con la función principal de esto, la de rezagar el desempleo, ya que esto lo combate a largo plazo pero la "mayoría de los micronegocios fracasan al primer trimestre de su aparición,".....(14)

Es verdad que los microcréditos son fuentes de autoempleo y que combaten el desempleo pero hay que resaltar que lo hacen en una región o en una localidad, además de que son promovidos por diferentes intereses políticos, pero la problemática aquí es que se pueden desperdiciar recursos valiosos para utilizarlos en otras formas de inversión, lo que debe proponerse es buscar una forma que abarque más que una región o una localidad, es decir, se debe invertir en proyectos que permitan la generación de empleo de una forma masiva, que trate de abarcar mucha mano de obra y no sólo concentrarlos en nichos de mercado.

## 7.2 Aspectos Políticos.

Observamos que los microcréditos tienen diferentes repercusiones tanto políticas como socioculturales, conocemos su importancia para hacer funcionar una microeconomía en una determinada región, pero hay que resaltar que las personas no cuentan con los conocimientos suficientes para emprender o administrar un negocio aunque este sea pequeño, ya que solo buscan una ganancia y no una inversión, pero no es el único obstáculo ya que a pesar de que los microcréditos son a plazos fijos pero más flexibles que otros préstamos lo que dificulta su distribución es la burocracia con la que se cuenta en nuestro país.

El trámite para solicitar el crédito es muy complicado y lento, se tiene que acudir de un lugar a otro para poder cumplir con todos los requisitos necesarios para poder recibir el monto.

Lo que llama más la atención es que diversos partidos políticos otorgan diferentes créditos, lo que hace ver esta ayuda como una lucha, por lo que el solicitante se desalienta ya que este piensa que tendrá que tener una afiliación o corresponder de alguna forma a la parte que le otorgo dicho crédito., por lo que la Secretaría de Economía debe de buscar la forma de desvincularse de cualquier acto favoritista y concentrarse en las necesidades del solicitante.

### 7.3 Aspectos Socioculturales.

Lo importante a destacar es la falta de difusión de un manual que permita a las personas conocer lo que es un financiamiento y como les puede beneficiar, un manual el cual explica con profundidad y de forma clara lo que es un negocio y la importancia que esto representa a nivel económico y social, y así generar un carácter de compromiso con las personas que solicitan el crédito para fomentar más la solidaridad entre los miembros de una comunidad.

Con ello se debe ir fortaleciendo la cultura de emprendedor con el fin de propiciar a los individuos a no sólo pedir empleo sino el también poder darlo y generar una visión de compromiso.

## NOTAS BIBLIOGRAFICAS.

- 1.-Ortega Ochoa Rosa María Y Villegas Hernández Eduardo, El Sistema Financiero Mexicano, Pac,1985,pp215
- 2.- Ortega Ochoa, ibidem, 233
- 3.- 22/11/03.[www.sba.gou.español/](http://www.sba.gou.español/)
- 4.- Ortega Ochoa,ob cit.pp228
- 5.- Ortega Ochoa, ob.cit.pp235
- 6.- 22/11/03, [www.economia.gob.mx/174](http://www.economia.gob.mx/174)
- 7.- 22/11/03, [www.economia.gob.mx/pics](http://www.economia.gob.mx/pics)
- 8.- 27/11/03, [www.economia.gob.mx/microfinancieras](http://www.economia.gob.mx/microfinancieras)
- 9.- 27/11/03, [www.economia.gob.mx/239](http://www.economia.gob.mx/239)

10.- 27/11/03, [www.economia.gob.mx/239](http://www.economia.gob.mx/239)



**Universidad Autónoma Metropolitana**  
*Unidad Iztapalapa*

*"MICROCREDITOS COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO"*

---

11.- 27/11/03, [www.fonaes.gob.mx/](http://www.fonaes.gob.mx/)

12.- D. Lee, Robert and Donald W Johnson. Trad. Agustín Barcenás,  
El gobierno y la Economía, FCE, 1977

13.- 27/11/03, [www.fondeso.df.gob](http://www.fondeso.df.gob)

14.- 27/01/04, [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

## BIBLIOGRAFÍA.

- 1.-Ortega Ochoa Rosa María Y Villegas Hernández Eduardo, el sistema financiero mexicano, Pac,1985
- 2.- D. Lee, Robert and Donald W Johnson. Trad. Agustín Barcenás, El gobierno y la Economía, FCE,1977
- 3.- Secretaria de Economía, del 06/01/03 al 12/12/03,  
[www.secretariadeeconomia.gob.mx](http://www.secretariadeeconomia.gob.mx)
- 4.- Flores Zavala Ernesto,  
Elementos de finanzas Públicas, México, Porrúa, 1946.
- 5.- Fonaes del 15/04/03 al 12/12/03,  
[www.fonaes.gob.mx](http://www.fonaes.gob.mx)
- 6.- Gobierno del D.F. del 25/02/03 al 12/12/03,  
[www.fondeso.df.gob](http://www.fondeso.df.gob)

7.- Trad. Horacio Flores de la Peña y Martha Chávez,  
Public, Finance and Nacional Income, the Blakiston Company,  
Philadelphia, México, FCE, 1952.

Anexo

SECRETARIA DE ECONOMIA

Acuerdo:

DOF-04-06-03

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Economía.

FERNANDO DE JESUS CANALES CLARIOND, Secretario de Economía, con fundamento en los artículos 28 último párrafo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 33 y 34 de la Ley de Planeación; 51, 52 y 54 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2003; 4 y 5 fracción IV del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y 1, 2, 4, 6, 10, 11, 12 y 14 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y

## CONSIDERANDO

Que uno de los principales lineamientos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 es el crecimiento con calidad de las empresas, asegurar el desarrollo incluyente fomentando la igualdad de género y facilitando la incorporación de los jóvenes y en particular de las mujeres emprendedoras del país a las actividades productivas y empresariales, así como brindar oportunidades de desarrollo productivo a las personas con alguna DISCAPACIDAD;

Que el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 establece, entre sus líneas de acción lograr el acceso al crédito y financiamiento en coordinación con los gobiernos estatales, municipales y del Distrito Federal y la banca de desarrollo, a través de la generación de un esquema articulado de acercamiento entre oferentes y demandantes de recursos financieros y promover el desarrollo de mecanismos financieros que coadyuven a estas acciones, a través del apoyo de la Secretaría de Economía;

Que la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad, así como su participación en los mercados, en un marco de crecientes

encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional; Que la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en el desarrollo de la economía del país es fundamental, ya que constituyen más de 90 por ciento de las empresas establecidas, generan el 42 por ciento del producto interno bruto y el 64 por ciento del empleo. Para lograr su desarrollo y consolidación, el Gobierno Federal asume el compromiso de desarrollar una política integral que involucra a todos los actores que contribuyen en el desarrollo de la competitividad de las empresas;

Que uno de los principales factores para desarrollar la competitividad de las empresas es el desarrollo de una cultura empresarial, la obtención de crédito y financiamiento, la capacitación integral, su equipamiento y modernización tecnológica, el desarrollo de sistemas de calidad y la identificación de mercados para sus productos, procesos o servicios, entre otros;

Que el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2003, asigna un rubro específico de las erogaciones del Ramo 10 Economía a proyectos de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;

Que los recursos para dicho programa, que será administrado bajo el nombre de Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI), se consideran subsidios y serán destinados a actividades prioritarias de interés

general con criterios de objetividad, equidad, transparencia, selectividad, temporalidad y publicidad, para facilitar el acceso al crédito y financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa que tengan capacidad de pago para honrar sus compromisos, sin perjuicio de las acciones de complementariedad, los apoyos del FOAFI serán otorgados siempre y cuando las empresas beneficiadas no estén recibiendo duplicidad de apoyos, respecto de otros programas federales, dirigidos a los mismos fines, y

Que para la aplicación oportuna, eficaz, equitativa y transparente de los recursos públicos asignados por el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2003, es necesario que el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se sujete a las Reglas de Operación acordes a los lineamientos publicados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de la Función Pública, he tenido a bien expedir el siguiente:

ACUERDO POR EL QUE SE DETERMINAN LAS REGLAS DE OPERACION E INDICADORES DE RESULTADOS PARA LA ASIGNACION DEL SUBSIDIO CANALIZADO A TRAVES DEL FONDO DE APOYO PARA EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PARA EL EJERCICIO FISCAL 2003

## DEFINICIONES

Para efectos del presente Acuerdo los siguientes términos tendrán los significados que se expresan a continuación, los cuales serán igualmente aplicables al singular y al plural:

I. REGLAS: Reglas de operación para la asignación del subsidio canalizado a través del Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas para el ejercicio fiscal 2003;

II. FOAFI: Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas;

III. PEF: Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2003;

IV. ENTIDAD FEDERATIVA: Estados de la Federación y el Distrito Federal;

V. SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

VI. SE: Secretaría de Economía;

VII. SPYME: Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa;

VIII. SFP: Secretaría de la Función Pública;

IX. CAMARA: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión;

X. CONSEJO: Consejo Directivo del FOAFI;

XI. COPLADE: Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado, o su equivalente en cada

ENTIDAD FEDERATIVA. En este órgano están representados los agentes económicos, sociales y locales;

XII. SUBCOMITE: Subcomité de Desarrollo Económico del COPLADE, o su equivalente en cada

ENTIDAD FEDERATIVA;

XIII. CONSEJO ESTATAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: El Consejo que en cada ENTIDAD FEDERATIVA se establezca para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

XIV. DELEGACION: Representación de la SE en la ENTIDAD FEDERATIVA;

XV. SISTEMA FINANCIERO NACIONAL: Conjunto de instituciones, leyes, reglamentos, procedimientos y circulares que facilitan la asignación de recursos monetarios entre oferentes y demandantes del crédito;

XVI. MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, liderados por hombres y mujeres, legalmente constituidas y establecidas en las entidades de la República Mexicana, de acuerdo a la siguiente estratificación establecida en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

### Estratificación por número de trabajadores

	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

XVII. ORGANISMOS INTERMEDIOS: Gobiernos de ENTIDADES FEDERATIVAS o municipios; fideicomisos públicos y privados, instituciones educativas, financieras, tecnológicas y de investigación públicas y privadas que tengan entre sus objetivos otorgar garantías y/o servicios financieros a las empresas; así como organizaciones legalmente constituidas sin fines de lucro, de conformidad con las disposiciones del Capítulo VIII del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación, que el CONSEJO DIRECTIVO del FOAFI considere pertinentes para desarrollar mecanismos que faciliten y potencien el acceso al crédito;

XVIII. PROYECTO: Es el plan presentado por el operador, en él se especifican los instrumentos o mecanismos que permiten el acceso al financiamiento y/o el proceso para ampliar los conocimientos de los empresarios en el manejo de los recursos financieros;

XIX. OPERADOR DEL PROYECTO: Persona o institución responsable de presentar el PROYECTO, a través de la CEDULA DE PROYECTO, así como de ponerlo en operación y elaborar los informes de seguimiento; la cual no tiene ninguna relación contractual con la SE;

XX. CEDULA DE PROYECTO: Formato de la Cédula de Registro y Aprobación de Proyectos, mediante la cual se presentan las solicitudes de apoyo al FOAFI;

XXI. INTERMEDIARIO FINANCIERO: Instituciones nacionales de crédito, organismos auxiliares, instituciones nacionales de seguros y fianzas y demás instituciones o entidades legalmente autorizadas para constituirse como medios de enlace, entre el acreditante de un financiamiento y el acreditado, obteniendo una comisión por su labor de concertar los créditos en los mercados de dinero nacionales e internacionales;

XXII. FONDO DE GARANTIA: Los recursos monetarios aportados por instituciones públicas y/o privadas depositados en un fideicomiso con objeto de garantizar con dichos recursos el cumplimiento de una obligación de pago;

XXIII. EXTENSIONISTA FINANCIERO: Persona responsable de elaborar y dar seguimiento al plan de negocio de las empresas; cumpliendo con las siguientes tareas:

- Identificación de empresas susceptibles de recibir el servicio, garantizando igualdad de oportunidades para hombres y mujeres.
- Diagnóstico financiero de la empresa.
- Asesoría y elaboración del plan de negocio, entendido este último como el procedimiento de orientación financiera que se dará a la empresa para obtener el financiamiento que le permita instrumentar su PROYECTO.
- Integración y gestión del expediente para solicitar financiamiento.
- Seguimiento del plan de negocio, al menos por 2 años.

Los extensionistas financieros no podrán ser empleados activos de la institución financiera que promueva el PROYECTO, ni generarán relación laboral alguna con las instituciones que participen en este programa, particularmente con la SE. El objetivo último en la labor del EXTENSIONISTA FINANCIERO es hacer sujetas de crédito a las MIPYMES;

XXIV. CONVENIO: Acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones, firmado entre la SE y los ORGANISMOS INTERMEDIOS;

XXV. MANUAL DE OPERACION: Documento en el cual se establecen a detalle los lineamientos específicos para la operación del FOAFI; el procedimiento para la aprobación de proyectos y la canalización de los recursos; los compromisos de las diversas instancias que intervienen

en el proceso, y el mecanismo de evaluación y seguimiento de los proyectos aprobados, y

XXVI. DISCAPACIDAD: Ausencia, restricción o pérdida de la habilidad para desarrollar una actividad, en la forma o dentro del margen, considerado como normal para un ser humano.

### 1. Presentación

Las presentes REGLAS están dirigidas a generar apoyos que faciliten el acceso al crédito y financiamiento, a las MIPYMES que tengan capacidad de pago para honrar sus compromisos y que demuestren su viabilidad operativa, técnica y financiera.

#### 1.1. Visión.

Ser un instrumento que facilite el acceso al crédito y financiamiento a las MIPYMES con el propósito de que operen exitosamente.

#### 1.2. Misión.

Facilitar el acceso al crédito y financiamiento, así como fomentar la cultura empresarial y financiera de las MIPYMES que así lo requieran, permitiéndoles incrementar su competitividad.

### 2. Antecedentes

A partir del año 2002 el Gobierno Federal a través del FOAFI apoya a las MIPYMES para facilitar el acceso al crédito y financiamiento y fomentar su cultura empresarial a través de: i) la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía, ii) apoyo a planes de negocios y

iii) el fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios.

La gestión del FOAFI ante la Banca de Desarrollo y Comercial propició que estas instituciones voltearan su mirada a las MIPYMES, logrando comprometer el otorgamiento de 23 mil créditos en beneficio de este tipo de empresas. Adicionalmente, los gobiernos de 11 estados de la República ampliaron en al menos un 10 por ciento su capacidad de atención y apoyo a las empresas de menor tamaño de la entidad.

Asimismo, se logró la conformación de 3 fondos de garantía con la participación mayoritaria del sector privado, situación que marca uno de los antecedentes más relevantes en la contribución del sector empresarial para lograr reestructurar la relación entre la empresa y las instituciones financieras.

En ese sentido, el FOAFI ha servido como un instrumento que genera el entorno propicio para impulsar la competitividad de las MIPYMES.

### 3. Objetivos

#### 3.1. Objetivo general.

Fomentar y constituir esquemas e instrumentos financieros que apoyen el acceso al crédito y al financiamiento del SISTEMA FINANCIERO NACIONAL a las MIPYMES, incrementando su capacidad de autogestión e impulsando el desarrollo regional y sectorial, promoviendo la igualdad de condiciones y oportunidades para hombres y mujeres.

#### 3.2. Objetivos específicos.

- I. Promover y apoyar equitativamente entre hombres y mujeres la elaboración de planes de negocio;
- II. Fomentar una cultura crediticia entre las MIPYMES, para que los hombres y las mujeres conozcan los productos y servicios que las instituciones financieras ofrecen;
- III. Fomentar la cultura emprendedora entre los hombres y las mujeres del país, facilitar la creación de nuevas MIPYMES competitivas, así como el fortalecimiento y desarrollo de las ya existentes;
- IV. Difundir entre las MIPYMES y los miembros del SISTEMA FINANCIERO NACIONAL, las mejores prácticas bancarias, financieras, crediticias, incluyendo sistemas de garantías, tanto nacionales como internacionales;
- V. Promover y apoyar la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía para apoyar a los hombres y las mujeres de las MIPYMES que tienen un PROYECTO técnica y financieramente viable y que por insuficiencia de garantías no cubren los requisitos para ser sujetos de financiamiento;
- VI. Promover que la banca de desarrollo y banca comercial incrementen su nivel de apoyo a las MIPYMES, poniendo particular énfasis en los proyectos liderados por mujeres;
- VII. Fomentar el acceso al crédito y al financiamiento a las MIPYMES a través de INTERMEDIARIOS FINANCIEROS no bancarios;

VIII. Propiciar la autogestión y hacer sujetas de crédito a las MIPYMES;

IX. Constituir y consolidar el Sistema Nacional de Garantías;

X. Impulsar la creación de MIPYMES lideradas por mujeres;

XI. Garantizar la equidad de oportunidades de financiamiento para los proyectos presentados por mujeres emprendedoras, y

XII. Brindar oportunidades de desarrollo productivo a las personas con alguna DISCAPACIDAD.

#### 4. Lineamientos generales

Los recursos presupuestales del FOAFI estarán sujetos a las disponibilidades presupuestarias, y a los resultados y beneficios económicos obtenidos según la evaluación que lleven a cabo la SPYME, los organismos fiscalizadores y otras instancias de conformidad con la normatividad aplicable.

##### 4.1. Cobertura.

El FOAFI tiene cobertura nacional y como propósito facilitar el acceso al crédito a las MIPYMES, así como apoyar al fortalecimiento y/o constitución de fondos de garantía.

##### 4.2. Población objetivo.

Micro, pequeñas y medianas empresas, encabezadas por hombres y mujeres, que tengan capacidad de pago para honrar sus

compromisos, que no cuenten con acceso al crédito y financiamiento y que presenten proyectos productivos técnica y financieramente viables; asimismo, que se encuentren avalados por al menos dos de los siguientes actores: organismos empresariales, gobiernos estatales y/o municipales. En 2003 se procurará que al menos el 10 por ciento de los fondos de garantías estén orientados particularmente a las mujeres emprendedoras y/o empresas lideradas por mujeres. En lo que respecta a las empresas lideradas por personas con DISCAPACIDAD se procurará que al menos el 5 por ciento de los fondos de garantías estén enfocados a este grupo vulnerable.

Sin perjuicio de las acciones de complementariedad, los apoyos del FOAFI serán otorgados siempre y cuando las empresas beneficiadas no estén recibiendo apoyos de otros programas federales, dirigidos a los mismos fines.

#### 4.3. Características de los apoyos.

Los recursos del FOAFI están integrados por subsidios federales, que serán canalizados a las MIPYMES, a través de ORGANISMOS INTERMEDIOS y podrán ser complementados por ellos. Asimismo, se destinarán bajo los criterios de objetividad, temporalidad, transparencia y equidad en su utilización, de manera coordinada con otras instituciones y procurando en todo momento que sea a través de medios eficaces y eficientes.

Los recursos que la Federación otorga a las ENTIDADES FEDERATIVAS a través del FOAFI, no pierden su carácter federal al ser entregados a las mismas y, por lo tanto, su ejercicio está sujeto a las disposiciones federales aplicables.

#### 4.3.1. Líneas de apoyo.

##### a) Apoyo a la elaboración de planes de negocios.

El FOAFI tiene entre sus principales objetivos fomentar una nueva cultura crediticia, para tal efecto apoyará y desarrollará la integración de una red de EXTENSIONISTAS FINANCIEROS orientada a desarrollar el conocimiento de los hombres y las mujeres líderes de las MIPYMES del país en gestión financiera con las vertientes tecnológica y sustentable. El plan de negocio de la empresa es el instrumento que evidenciará y garantizará la operación de la red.

En tal sentido, el FOAFI aportará recursos para la elaboración de planes de negocio realizados por EXTENSIONISTAS FINANCIEROS capacitados y certificados por la banca de desarrollo y las instituciones financieras.

##### b) Constitución y fortalecimiento de fondos de garantía.

El FOAFI, en alianza con el ORGANISMO INTERMEDIO, aportará recursos para la constitución y/o fortalecimiento de fondos destinados a cubrir o complementar las garantías de las MIPYMES establecidas en el país.

Con el objeto de fortalecer los fondos de garantía existentes en el país, el FOAFI promoverá la consolidación y vinculación formal de éstos a los esquemas de garantía de la banca de desarrollo, comercial y la de otros intermediarios financieros no bancarios; en tal sentido los nuevos fondos que se generen deberán iniciar su operación con esta vinculación.

La SE convendrá con los ORGANISMOS INTERMEDIOS la potenciación de los recursos aportados.

La responsabilidad de la SE en el respaldo de los créditos estará limitada por la contribución que ésta realice al fondo y en ninguna situación podrá ser mayor a los recursos aportados.

c) Fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios.

El FOAFI aportará recursos a la creación de los instrumentos que faciliten el acceso al financiamiento a las MIPYMES y que sean promovidas por INSTITUCIONES FINANCIERAS no bancarias, tales como:

- Sociedades de garantías.
- Fondos de capital de riesgo.
- Uniones de crédito.
- Sociedades de inversión de capital.
- Empresas de factoraje y/o arrendamiento financiero.
- Entidades de fomento.
- Y demás figuras que contemple la Ley de Ahorro y Préstamo.

Sin perjuicio de las acciones y compromisos de complementariedad, los apoyos del FOAFI serán otorgados siempre y cuando las empresas beneficiadas no estén recibiendo apoyos de otros programas federales dirigidos a los mismos fines.

d) Constitución y consolidación del Sistema Nacional de Garantías (SNG).

El FOAFI destinará recursos hasta por el 15 por ciento del presupuesto autorizado para el ejercicio fiscal 2003, para la constitución y consolidación del Sistema Nacional de Garantías, el cual tendrá como objeto generar las condiciones para el establecimiento de una coordinación de organismos e instrumentos que ofrezcan un canal institucionalizado que facilite el acceso al financiamiento a las

MIPYMES.

Para tal efecto el CONSEJO tendrá las facultades para establecer las acciones necesarias para la constitución y consolidación del Sistema Nacional de Garantías, el cual tendrá entre otras actividades, la generalización de metodologías y procedimientos adecuados a las características de cada uno de los fondos estatales, el análisis y propuesta de las adecuaciones necesarias a la legislación vigente en materia de garantías, el diseño y desarrollo de productos y servicios ex profeso para las MIPYMES.

#### 4.3.2. Monto del apoyo.

El FOAFI podrá apoyar hasta con el 65 por ciento del costo de los planes de negocio de las MIPYMES en forma única e irrepetible por empresa.

En lo que se refiere a los fondos de garantía, la aportación del FOAFI no deberá significar más de 49 por ciento del patrimonio total de cada fondo en el que participe. Los fondos de garantía convenidos con la banca de desarrollo o banca comercial serán concertados con los corporativos u oficinas matrices a fin de lograr una cobertura nacional.

El apoyo a los intermediarios financieros no bancarios será bajo la reserva de ser hasta por el 40 por ciento del capital social inafectable y en ningún caso será superior a 5 millones de pesos.

El monto de los apoyos destinados a la promoción, difusión y constitución del Sistema Nacional de Garantías (SNG), podrá ser de hasta el 15 por ciento del presupuesto aprobado para el FOAFI.

El CONSEJO podrá autorizar la canalización de recursos para realizar la campaña nacional, incluyendo las diferentes actividades de promoción y difusión (reuniones, encuentros) que conlleve al conocimiento pleno de los actores sobre el Sistema Nacional de Garantías; de esta forma están incluidos los honorarios de investigadores, expertos nacionales e internacionales; gastos de

traslado, y estancia, así como la publicación de trabajos que respalden al SNG.

Este fondo podrá apoyar hasta con un 5 por ciento adicional con respecto al porcentaje original máximo subsidiado del costo de los planes de negocios, así como de los FONDOS DE GARANTIA de las MIPYMES lideradas por personas con DISCAPACIDAD, esto en forma única e irrepetible.

En el caso que los recursos aportados por el FOAFI no sean utilizados y canalizados a los compromisos establecidos a través del CONVENIO, el ORGANISMO INTERMEDIO reembolsará dichos recursos a la Tesorería de la Federación. Para tal efecto se considera que:

Los recursos aportados por el FOAFI a los FONDOS DE GARANTIA están siendo utilizados siempre que éstos se encuentren depositados en el fondo que garantiza los créditos de las MIPYMES.

Las aportaciones hechas para complementar el pago de los planes de negocio elaborados por los EXTENSIONISTAS FINANCIEROS, serán consideradas utilizadas, si éstas se hallan depositadas en el fondo que respalda dicho pago.

Los recursos destinados al apoyo a INTERMEDIARIOS FINANCIEROS no bancarios se considerarán utilizados siempre que se evidencie que forman parte del capital social inafectable o que se cumplió con el objeto del apoyo.

#### 4.4. Beneficiarios.

Los beneficios del FOAFI se destinarán a las MIPYMES o grupos de MIPYMES encabezadas por hombres, mujeres y discapacitados a través de facilitarles el acceso al crédito y financiamiento para la puesta en marcha, ampliación y/o mejora de su PROYECTO.

##### 4.4.1. Criterios de selección.

Los recursos del FOAFI se asignarán a esquemas de financiamiento que busquen detonar el desarrollo económico de empresas, sectores y regiones, acorde a las vocaciones productivas de las diversas entidades y regiones del país.

##### 4.4.1.1. Criterios de elegibilidad (requisitos y restricciones).

###### Requisitos

- I. Que el PROYECTO sea presentado por un OPERADOR DE PROYECTO a través de un organismo intermedio que garantice intermediar de manera equitativa a favor de los hombres y las mujeres líderes de las MIPYMES;
- II. Que el OPERADOR DEL PROYECTO y el organismo intermedio estén constituidos legalmente y cumplan con la normatividad federal, estatal y, en su caso, municipal aplicable;
- III. Que por medio del PROYECTO se fomente el desarrollo de sectores productivos y regionales estratégicos;
- IV. Que el PROYECTO tenga impacto en el desarrollo de la región, elevando la calidad de vida de los hombres y las mujeres;

V. Proyectos que deriven de la planeación del desarrollo económico de las ENTIDADES FEDERATIVAS

y que sean prioritarios a nivel nacional y regional;

VI. Proyectos que denoten su viabilidad técnica y financiera y que incidan en el desarrollo de las

MIPYMES, a través de las líneas de apoyo que promueve el FOAFI;

VII. Proyectos que cuenten con otras fuentes complementarias de financiamiento, como es la participación privada, de gobiernos estatales y municipales, de organismos de representación empresarial, del sector académico o bien de otras instituciones y organizaciones públicas y privadas;

VIII. Proyectos que fomenten la creación de MIPYMES lideradas por mujeres, así como el desarrollo de las ya existentes;

IX. Que exista una participación permanente de las MIPYMES en el PROYECTO;

X. Que el PROYECTO permita en el mediano plazo la autogestión de las MIPYMES ante el sector financiero;

XI. Que demuestre su viabilidad técnica y financiera, y

XII. Que el solicitante cubra y documente los requisitos establecidos por el CONSEJO.

Restricciones

- I. En el caso de la línea de apoyo, en la elaboración de planes de negocio, no se apoyarán proyectos en los cuales los empleados del organismo ejecutor funjan como EXTENSIONISTAS FINANCIEROS;
- II. Los PROYECTOS presentados para fortalecer FONDOS DE GARANTIA tendrán que presentar un esquema de integración con alguna institución financiera, de tal manera que esta última se comprometa a otorgar los créditos que respalde el fondo, y
- III. Proyectos a través de los cuales se cubra gasto corriente de los ORGANISMOS INTERMEDIOS.

#### 4.4.1.2. Transparencia: métodos y procesos.

La transparencia en el ejercicio de los recursos del FOAFI se sustenta mediante la realización de las siguientes acciones:

- I. Realización de reuniones promocionales en cada ENTIDAD FEDERATIVA, en coordinación con los gobiernos estatales, municipales, sector privado, social y educativo y los sectores económicos susceptibles de recibir apoyos;
- II. Publicación y observancia de las presentes REGLAS;
- III. Publicación de los proyectos apoyados a través de la página en Internet de la SE  
([www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx));
- IV. Publicación del listado de beneficiarios, y
- V. Establecer un CONVENIO entre la SE, los ORGANISMOS INTERMEDIOS y el OPERADOR DEL

PROYECTO, en el que se especifique el PROYECTO a apoyar, las obligaciones y derechos de las instancias firmantes, el calendario de administraciones de los recursos y el compromiso de presentar al CONSEJO reportes trimestrales sobre las MIPYMES apoyadas por el PROYECTO. En lo que a las aportaciones del FOAFI se refiere, la vigencia del CONVENIO no podrá exceder del ejercicio fiscal en vigor, sin perjuicio de las obligaciones que contraigan los firmantes del CONVENIO. Asimismo, se reforzará la transparencia mediante la intervención de los ORGANISMOS INTERMEDIOS. En el caso de las ENTIDADES FEDERATIVAS los CONSEJOS ESTATALES DE LAS MIPYMES o en su defecto los COPLADES evaluarán y seleccionarán con base en los criterios de las presentes REGLAS y los proyectos que se presentarán al CONSEJO. En el caso de otras instituciones u organizaciones, que constituyan ORGANISMOS INTERMEDIOS, éstas seleccionarán los proyectos viables de acuerdo a los criterios de las presentes REGLAS que denoten el impacto en la competitividad y productividad de las MIPYMES y que presenten a evaluación ante el CONSEJO.

#### 4.4.2. Derechos y obligaciones.

#### 4.4.2.1. Derechos.

Las MIPYMES beneficiadas, el OPERADOR DEL PROYECTO y el ORGANISMO INTERMEDIO contarán entre sus derechos el recibir información oportuna, en caso de ser sujeto de apoyo, recibir con oportunidad los recursos para la ejecución del PROYECTO y recibir asesoría para la correcta utilización de los recursos y a la igualdad de oportunidades sin discriminación de género.

Asimismo, la SE a través de la SPYME, realizará el seguimiento de los proyectos apoyados.

#### 4.4.2.2. Obligaciones.

Las MIPYMES beneficiadas, el OPERADOR DEL PROYECTO y el ORGANISMO INTERMEDIO contarán entre sus obligaciones el cumplir con los tiempos, compromisos y lineamientos generales del PROYECTO establecido en la CEDULA DE PROYECTO; aplicar eficientemente los recursos en estricto apego al objeto del PROYECTO, desarrollar proyectos viables y empresas rentables, competitivas y sustentables; administrar eficientemente la realización de los proyectos, y oportunamente aportar la información requerida sobre los avances y resultados de los proyectos apoyados, en tiempo y forma, de conformidad con lo establecido en las presentes REGLAS y su MANUAL DE OPERACION. Así como, brindar la información y documentos que le solicite la SE y las instancias fiscalizadoras, participar en los talleres y seminarios organizados por el FOAFI a fin

de capacitar e intercambiar experiencias entre los funcionarios de los proyectos.

4.4.3. Causas de incumplimiento, retención, suspensión de recursos y, en su caso, reducción en la administración de recursos.

La SE podrá reducir o suspender la administración de los recursos del FOAFI en los siguientes casos:

I. Cuando exista incumplimiento con lo establecido en estas REGLAS y demás lineamientos emitidos por el CONSEJO;

II. Cuando exista incumplimiento en lo establecido en los CONVENIOS de coordinación;

III. Cuando se detecten desviaciones en el uso, manejo y destino de los recursos asignados;

IV. Cuando existan adecuaciones a los calendarios de gasto o disminución de los ingresos públicos, que impacten el presupuesto autorizado, y

V. Cuando se detecte información falseada en la CEDULA DEL PROYECTO, reportes o informes por parte de las empresas, productores apoyados, OPERADOR DEL PROYECTO u ORGANISMOS INTERMEDIOS.

## 5. Lineamientos específicos

Con la finalidad de asegurar que el apoyo del FOAFI a los proyectos de las MIPYMES se realice de manera eficiente, eficaz, equitativa y

transparente, la SE establecerá un procedimiento de coordinación institucional que permitirá a las diversas dependencias y organismos involucrados evitar la duplicidad en el ejercicio de los recursos, disminuir los costos administrativos, generar mecanismos eficientes y eficaces para administrar los proyectos y propiciar el adecuado control y seguimiento de los proyectos apoyados.

#### 5.1. Coordinación institucional.

La SE promoverá la coordinación y vinculación de acciones entre el Gobierno Federal y los Gobiernos Estatal y Municipal, así como con organizaciones públicas, privadas y sociales, instituciones financieras de la banca comercial o de desarrollo, organismos empresariales e instituciones académicas y centros de investigación, organismos no gubernamentales, con el objeto de fortalecer la complementariedad interinstitucional y con la sociedad, de los recursos a fin de potenciar la cobertura e impacto del FOAFI.

En el caso que el ORGANISMO INTERMEDIO sea el gobierno del estado, el interlocutor entre la SE y éstos, será el Delegado Federal en la ENTIDAD FEDERATIVA de que se trate. Para tal efecto, la SE y el ORGANISMO INTERMEDIO correspondiente suscribirán un CONVENIO de conformidad con la normatividad aplicable al caso, en el que se establecen específicamente los proyectos a apoyar; la participación financiera de las instancias firmantes y otras instituciones participantes en el

PROYECTO; el calendario de la administración de recursos y de ejecución del PROYECTO; el impacto estimado en el sector o región y el compromiso de presentar reportes trimestrales sobre los avances de las líneas apoyadas, así como el formato de fin de PROYECTO. Los formatos y lineamientos de este instrumento jurídico, están contenidos en el MANUAL DE OPERACION y serán emitidos por el CONSEJO.

En este sentido, los formatos de CEDULA DE PROYECTO, debidamente requisitadas, evaluadas y autorizadas se incluirán como anexos del CONVENIO conteniendo todas ellas, firmas autógrafas.

Para la asignación y ejercicio de los recursos del FOAFI, se establecen los siguientes lineamientos para la operación y definición de responsabilidades y alcances de las instancias ejecutoras y normativas.

#### 5.1.1. Instancia ejecutora.

Responsable del PROYECTO.

El responsable del seguimiento del PROYECTO, es el OPERADOR DE PROYECTO. Este podrá ser la

Secretaría de Desarrollo Económico o su equivalente, en cada ENTIDAD FEDERATIVA, una cámara empresarial, una institución financiera, un centro de investigación o una universidad, etc. lo cual queda de manera explícita en la CEDULA DE PROYECTO y en el CONVENIO firmado con el ORGANISMO INTERMEDIO.

Asimismo será el responsable de entregar la información solicitada por el ORGANISMO INTERMEDIO, la SE o las instancias evaluadoras y fiscalizadoras. En tanto que el ORGANISMO INTERMEDIO, será responsable de vigilar que se cumplan con los tiempos, compromisos y lineamientos generales de cada PROYECTO autorizado, así como de reportar el seguimiento.

#### 5.1.2. Instancia normativa.

La instancia normativa del FOAFI será la SE a través del CONSEJO. El CONSEJO determinará la normatividad para que los proyectos puedan acceder a los recursos del FOAFI con apego a toda la normatividad aplicable.

Para la celebración de CONVENIOS, el CONSEJO se auxiliará de la Unidad de Asuntos Jurídicos de la SE, la cual deberá aprobar dichos CONVENIOS en los términos de su normatividad interior y de la normatividad federal aplicable, a cada caso en particular.

El CONSEJO estará conformado por:

- I. El titular de la SPYME de la SE, con derecho a voz y voto, quien lo presidirá;
- II. El Director General de Capacitación e Innovación Tecnológica de la SPYME de la SE, con derecho a voz y voto;
- III. El Director General de Promoción Empresarial de la SPYME de la SE, con derecho a voz y voto;

IV. El Director General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocios de la SPYME de la SE, con derecho a voz y voto;

V. El Director General de Oferta Exportable de la SPYME de la SE, con derecho a voz y voto, y

VI. El Director General Adjunto de Información de la SPYME de la SE, con derecho a voz y voto.

El CONSEJO contará con un Secretario Técnico, y será nombrado en la primera sesión del CONSEJO, que será convocada por el Presidente. Este Secretario Técnico tendrá a su cargo la presentación de los proyectos ante el CONSEJO, así como dar seguimiento a los acuerdos que dicho CONSEJO tome.

En la sesión de instalación del CONSEJO, se definirá la mecánica de operación, así como los suplentes de los Consejeros.

El Presidente del CONSEJO tendrá voto de calidad, en el caso de que exista empate en la toma de decisiones de los acuerdos respectivos.

En caso de no asistir el titular de la SPYME de la SE, la sesión la presidirá el Director General de Promoción Empresarial.

Si el caso lo requiere, el CONSEJO podrá invitar a representantes de organismos e instituciones que se relacionen con los proyectos o asuntos presentados en las sesiones, con derecho a voz.

Facultades del CONSEJO:

I. Aprobar las REGLAS del FOAFI y sus adecuaciones de acuerdo con la normatividad aplicable;

- II. Aprobar la CEDULA DE PROYECTO, y la presentación de informes;
- III. Aprobar el MANUAL DE OPERACION;
- IV. Evaluar y, en su caso, aprobar con base en las disposiciones de las presentes REGLAS las solicitudes de apoyo que se presentan al FOAFI, a través de los ORGANISMOS INTERMEDIOS;
- V. Determinar los montos de apoyo del FOAFI a los proyectos presentados por los ORGANISMOS INTERMEDIOS;
- VI. Analizar y, en su caso, aprobar las adecuaciones que soliciten los ORGANISMOS INTERMEDIOS a PROYECTOS convenidos;
- VII. Determinar si el organismo que solicita el apoyo se puede considerar como ORGANISMO INTERMEDIO, en el caso de que no se encuentre mencionado explícitamente en las definiciones;
- VIII. Notificar los casos en los que se deba suspender el apoyo a algún PROYECTO considerando las causas establecidas en las presentes REGLAS;
- IX. Definir los términos de referencia para la selección e invitación de instituciones y organismos responsables de la evaluación del FOAFI;
- X. Aprobar acciones que se lleven a cabo por parte de la SE en lo relativo a la promoción de los apoyos disponibles del FOAFI, y

XI. Designar a los auditores externos del FOAFI, de conformidad con la lista de auditores acreditados por la SFP.

Obligaciones del CONSEJO:

I. Sesionar cuando menos una vez al mes, de acuerdo con los términos de la convocatoria emitida por el Secretario Técnico, y firmar las actas correspondientes a los acuerdos de la sesión;

II. Vigilar que los proyectos a apoyar por el FOAFI cumplan con las REGLAS del presente Acuerdo, con los lineamientos normativos dictados por el PEF, así como con la normatividad aplicable en materia presupuestal y específicamente de subsidios;

III. Asegurar que los proyectos que apruebe tengan un alto impacto en el desarrollo de las MIPYMES de las diferentes regiones del país;

IV. Destinar los recursos del FOAFI para dar cumplimiento a las metas establecidas en las REGLAS de este Acuerdo;

V. Realizar las gestiones necesarias para asegurar la canalización oportuna de los recursos a los proyectos aprobados;

VI. Coordinar las acciones necesarias para mantener un registro actualizado que contenga información desagregada por sexo y DISCAPACIDAD de MIPYMES atendidas;

VII. Brindar la atención correspondiente a las auditorías que practiquen al FOAFI los órganos de control, y, en su caso, atender las observaciones y recomendaciones que resulten de ellas, y

VIII. Conocer los informes finales de los ORGANISMOS INTERMEDIOS al cierre del ejercicio, y vigilar que los recursos no devengados al 31 de diciembre, se reintegren a la Tesorería de la Federación, durante los primeros quince días hábiles del mes de enero inmediato siguiente.

#### 5.1.3. Instancia de control y vigilancia.

Sin perjuicio de las facultades de control y vigilancia de la SHCP y la SFP, la instancia encargada del control y vigilancia, así como de la evaluación y el seguimiento, del FOAFI para asegurar el buen uso, manejo y destino de los recursos ministrados será la SE a través de la SPYME, el CONSEJO y las Delegaciones Federales de la misma.

Dichas instancias realizarán evaluaciones y visitas periódicas para validar la información que se obtenga de los informes que rindan tanto los ORGANISMOS INTERMEDIOS como los beneficiarios del apoyo.

Para el desempeño de las anteriores actividades podrán actuar coordinadamente con dependencias gubernamentales de las ENTIDADES FEDERATIVAS, tales como el CONSEJO ESTATAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, COPLADE y la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado, entre otras.

A fin de contar con mayores elementos para el seguimiento de los proyectos apoyados, cada ENTIDAD

FEDERATIVA deberá establecer un sistema que permita evaluar el desarrollo de los proyectos apoyados por el FOAFI.

## 6. Mecánica de operación

### 6.1. Difusión.

La difusión de los apoyos disponibles del FOAFI, se realizará a través de diversos medios como: las Delegaciones Federales de la SE, gobiernos estatales y municipales, cámaras y asociaciones empresariales, así como el sector académico y social, los cuales podrán consultar en la página de la SE

([www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)) toda aquella publicación de los proyectos aprobados al igual que los avances en sus diferentes etapas de desarrollo.

Mediante estas instancias de difusión, las MIPYMES tendrán acceso a la información del fondo como son: las REGLAS, el MANUAL DE OPERACION, la CEDULA DE PROYECTO y la asesoría necesaria para la presentación de solicitudes de apoyo.

En cumplimiento a la normatividad establecida en el PEF, toda la documentación y publicidad del FOAFI deberá contener la siguiente leyenda:

"Este programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno, y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa para fines políticos, electorales, de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa deberá ser denunciado y sancionado de acuerdo con la ley aplicable y ante la autoridad competente."

#### 6.2. Promoción.

La SE llevará a cabo acciones de promoción del programa en cada ENTIDAD FEDERATIVA, mismas que serán aprobadas por el Consejo y para ello se realizarán presentaciones públicas en las que participarán representantes de los gobiernos estatales, municipales y el Distrito Federal, iniciativa privada, sector social, sector académico y otras instituciones públicas y privadas relacionadas con el desarrollo económico del Estado.

En estas reuniones, los hombres y las mujeres de las MIPYMES de la región podrán obtener información relevante sobre la operación del FOAFI, las líneas de apoyo disponibles para el desarrollo de proyectos y los criterios de selección, así como el mecanismo para la presentación de solicitudes, entre otros.

Considerando que hombres y mujeres pueden tener necesidades particulares, se buscará que las acciones de promoción del programa incluyan condiciones que faciliten el acceso a la información para ambos géneros así como para personas con DISCAPACIDAD.

### 6.3. Ejecución.

#### I. Presentación de solicitudes;

Los proyectos deben ser presentados por medio de la CEDULA DE PROYECTO a los ORGANISMOS INTERMEDIOS.

Para el caso de las ENTIDADES FEDERATIVAS y municipios, los OPERADORES DEL PROYECTO canalizarán sus solicitudes al CONSEJO ESTATAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA o su equivalente, en cuyo caso siempre deberá contar con un representante de la SE.

#### II. Selección de proyectos;

El ORGANISMO INTERMEDIO selecciona con base en los criterios de las presentes REGLAS los proyectos susceptibles de apoyarse y los canaliza a la SE.

Para el caso de las ENTIDADES FEDERATIVAS y los municipios, los proyectos se canalizarán a la SE, a través de las Delegaciones Federales. Si el ORGANISMO INTERMEDIO es el gobierno estatal o municipal, la instancia responsable de evaluar los proyectos de acuerdo a los criterios de elegibilidad de las presentes REGLAS será

el CONSEJO ESTATAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, previo a ser enviados al CONSEJO.

En los casos en que no exista CONSEJO ESTATAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, SUBCOMITE, o su equivalente, o no cuente con las facultades necesarias, la ENTIDAD FEDERATIVA deberá realizar las gestiones correspondientes para su instalación y asignación de facultades.

En cualquiera de los casos, el ORGANISMO INTERMEDIO debe vigilar que la selección de proyectos se haga con el criterio de facilitar el acceso al crédito a las MIPYMES, promover el desarrollo y competitividad de las empresas, la generación de más y mejores empleos, así como cumplir con los principios de equidad y género.

III. Aprobación de proyectos;

La aprobación de proyectos y sus montos específicos corresponde a la SE, a través del CONSEJO;

IV. Firma de CONVENIOS;

Para formalizar el compromiso de apoyar los proyectos aprobados por el CONSEJO, la SE y el

ORGANISMO INTERMEDIO y el OPERADOR DEL PROYECTO llevarán a cabo la celebración de un

CONVENIO, en el que el ORGANISMO INTERMEDIO observará en todo momento los lineamientos que se establecen en las REGLAS del

presente Acuerdo, así como la normatividad federal aplicable, específicamente en materia de subsidios.

V. Administración de recursos;

La administración de recursos del FOAFI comenzará una vez que se haya celebrado el CONVENIO. Para ello, el ORGANISMO INTERMEDIO deberá contar con una cuenta exclusiva para el manejo de los recursos del FOAFI que se otorguen, registrada ante la Tesorería de la Federación, y

VI. Ejercicio de los recursos; Cuando al término del CONVENIO existan remanentes que no hayan sido aplicados, el ORGANISMO INTERMEDIO deberá reintegrarlos a la SE, quien los enterará a la Tesorería de la Federación. El ORGANISMO INTERMEDIO deberá canalizar estos recursos a los beneficiarios en los términos establecidos en las CEDULAS DE PROYECTO que hayan sido aprobadas por el CONSEJO y bajo el mecanismo que el mismo ORGANISMO INTERMEDIO defina para ello, el cual deberá garantizar la liberación expedita de los recursos.

Cuando las ENTIDADES FEDERATIVAS o los municipios realicen, con cargo total o parcial a los recursos federales, adquisiciones y arrendamientos de bienes muebles, y/o contraten la prestación de servicios de cualquier naturaleza, en el desarrollo de los proyectos, se

regirán de conformidad con el artículo primero de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.

#### 6.3.1. Contraloría Social (participación social).

Con el propósito de incorporar a la ciudadanía en el control, vigilancia y evaluación de los programas sociales, la representación de la SE en la ENTIDAD FEDERATIVA promoverá la participación social (fomentando, estableciendo, desarrollando y/o consolidando) acciones tendientes a informar a la ciudadanía y específicamente a los beneficiarios del fondo acerca de los apoyos otorgados, que los propios beneficiarios se constituyan en instancias de control social, que se planteen espacios de comunicación Gobierno-Sociedad, se establezcan programas de capacitación e instrumenten mecanismos directos de captación de quejas y denuncias. Dichas acciones se harán, en lo que corresponde, con la SFP a través de la Dirección General de Operación Regional y Control Social.

#### 7. Informes programáticos presupuestales

El FOAFI reportará a la SE, y ésta a su vez a la SHCP y a la SFP, según corresponda, los siguientes informes con la periodicidad que a continuación se indica:

I. En forma anual dentro de los primeros 10 días naturales al cierre del ejercicio, un informe ejecutivo que incluya el análisis detallado sobre el destino de los recursos aplicados y las acciones que se están llevando a cabo para disminuir o eliminar el otorgamiento del subsidio, y

II. En forma trimestral dentro de los primeros 10 días naturales al cierre del trimestre, el cumplimiento de metas y objetivos establecidos en las CEDULAS DE REGISTRO y aprobación de proyectos.

El FOAFI reportará a la SE, y ésta a su vez a la CAMARA, de conformidad con el artículo 54 fracción IV inciso a) del PEF, en forma trimestral dentro de los primeros 10 días naturales al cierre del trimestre, el presupuesto ejercido a nivel de capítulo y concepto de gasto, así como el cumplimiento de metas y objetivos, con base en los indicadores de resultados previstos en las presentes REGLAS. Esta información será difundida simultáneamente al público en general a través de la página en Internet de la SE

([www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx));

Asimismo, el FOAFI entregará en forma anual, a más tardar el 15 de octubre, la evaluación externa que se señala en el punto 8.2.

De conformidad con el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, el CONSEJO informará trimestralmente a la SE, y ésta a su vez a la Comisión Intersecretarial de Política Industrial, los avances del FOAFI, las empresas beneficiadas e indicadores de resultados.

### 7.1. Cierre de ejercicio.

El CONSEJO deberá presentar a la SE y ésta a su vez al Consejo Nacional para la Competitividad de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas, la SHCP y a la SFP un informe ejecutivo anual que incluya un análisis detallado sobre el destino de los recursos aplicados y los beneficios logrados, así como las acciones que se están llevando a cabo para disminuir o eliminar el otorgamiento del subsidio.

## 8. Evaluación del FOAFI

### 8.1. Interna.

Los operadores de los proyectos apoyados deberán entregar en forma trimestral los avances en el ejercicio de los recursos, con las metas y objetivos del PROYECTO que conformen los formatos, que para ello establezca el CONSEJO. Además, deberán proporcionar la información solicitada por el FOAFI, sobre la evolución y conclusión del PROYECTO.

Dicha información deberá canalizarse al Delegado Federal para que éste la presente a la SE.

Con esta información, el CONSEJO, a través de los mecanismos e instancias que apruebe, dará seguimiento a los proyectos apoyados por el FOAFI, con el fin de medir y evaluar el impacto del programa.

Además, dicha información será la base para la obtención de los indicadores de resultados con los que se elaborarán los informes

correspondientes y con ello el CONSEJO informará a la CAMARA, la SE, la SHCP y a la SFP.

Con fundamento en el PEF, la SE, a través de su página en Internet mantendrá un banco de información en el que se registrarán los beneficiarios del FOAFI. En caso de personas físicas, mediante la Clave Única de Registro de Población (CURP); en el caso de personas morales, a través del Registro Federal de Contribuyentes (RFC).

#### 8.2. Externa.

Los resultados del FOAFI deberán ser evaluados por instituciones académicas y de investigación u organismos especializados. Dicha evaluación se presentará a la SE para que ésta la envíe a la Comisión de Presupuesto y Cuenta Pública de la CAMARA a más tardar el 15 de octubre, a efecto de que los resultados sean considerados, en el proceso de análisis y aprobación del Presupuesto de Egresos del siguiente ejercicio fiscal.

#### 9. Indicadores

El FOAFI contará con indicadores de resultados aprobados por la SHCP y la SFP. Todos los indicadores deberán desagregarse por sexo, cobertura, número de FONDO DE GARANTIA o créditos por intermediarios financieros y no financieros.

Indicadores de resultados:

I. Índice de fondos de garantías constituidos = fondos de garantías constituidos/fondos de garantía programados por constituir = 100%, y

II. Índice de empresas atendidas = empresas atendidas/empresas programadas por atender =100%.

Con el propósito de tener una mejor visión de la cobertura y el desempeño del Fondo, se considerarán los siguientes indicadores:

I. Factor de multiplicación del recurso= $1/(\text{Aportaciones del FOAFI}/\text{Total de recursos aportados})$ ;

II. Índice de Impacto de Programa= $\text{Total del monto de los créditos otorgados a los usuarios de los fondos}/\text{Total de las aportaciones del FOAFI a los fondos}$ ;

III. Índice de presupuesto ejercido= $\text{Presupuesto ejercido}/\text{Presupuesto asignado}$ ;

IV. Atención a la demanda de apoyos solicitados por mujeres= $\text{Porcentaje de mujeres atendidas}/\text{Total de mujeres que solicitaron apoyos}$ ;

V. Recursos asignados a proyectos liderados por mujeres/ $\text{Recursos totales del FOAFI}$ ;

VI. Recursos asignados a proyectos liderados por personas con DISCAPACIDAD/ $\text{Recursos totales del FOAFI}$ , y

## VII. Créditos otorgados por tamaño de empresa.

### 10. Seguimiento, control y auditoría

#### 10.1. Atribuciones.

El FOAFI sin menoscabo de las ambiciones de las instancias fiscalizadoras estará sujeto a los sistemas de evaluación que el Órgano Interno de Control en la SE establezca y a lo conducente para que se lleven a cabo las inspecciones y auditorías que se requieran, en el ejercicio de sus atribuciones que en materia de inspección, control y vigilancia le confieran las disposiciones aplicables.

Las acciones de control, vigilancia y evaluación de los recursos del Fondo, corresponderán a las

Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de la Función Pública; a la Auditoría Superior de la Federación, conforme a las atribuciones que les confiere la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, la Ley de

Fiscalización Superior de la Federación y demás disposiciones aplicables, sin perjuicio de las acciones de vigilancia, control y evaluación que, en coordinación con la SFP, realicen los Órganos Estatales de Control.

#### 10.2. Objetivo.

El objetivo de dar seguimiento, control y auditoría al FOAFI, es identificar la eficiencia, los costos y la calidad en su administración, así como, evaluar los beneficios económicos y sociales netos, para que se apliquen las medidas conducentes.

### 10.3. Resultados y seguimiento.

Como resultado de las acciones de control que se llevan a cabo, la instancia de control que las realice mantendrá un control interno que permita emitir informes de las revisiones efectuadas y de las metas logradas en el programa así como dar seguimiento adecuado a las anomalías detectadas hasta su total solvencia. La inobservancia de esta disposición limitará, por parte de la SE, las administraciones de recursos federales en el siguiente ejercicio presupuestal.

Las responsabilidades administrativas, civiles o penales derivadas de afectaciones a la Hacienda Pública Federal en que, en su caso, incurran los servidores públicos federales o locales, así como los particulares, serán sancionados en los términos de la legislación aplicable.

## 11. Quejas y denuncias

### 11.1. Mecanismo, instancias y canales.

Los ORGANISMOS INTERMEDIOS, OPERADOR DEL PROYECTO, beneficiarios y público en general, podrán dirigirse a las Delegaciones Federales en las ENTIDADES FEDERATIVAS que correspondan, o a las áreas centrales de la SE a presentar sus quejas y denuncias, las cuales deberán presentarse por escrito.

Cualquier queja o denuncia se captará a través de los formatos correspondientes, que estarán a disposición en los módulos del Órgano Interno de Control en la SE, tanto en las Delegaciones Federales en las distintas ENTIDADES FEDERATIVAS, como en las oficinas centrales de la propia SE.

Adicionalmente, se podrán dirigir al Centro de Asesoría Primer Contacto de la SE en la Ciudad de México, en los teléfonos 01-800-410-2000 o correo electrónico [contacto@economia.gob.mx](mailto:contacto@economia.gob.mx).

El Órgano Estatal de Control en la ENTIDAD FEDERATIVA y la SFP, vía personal y en Internet captarán las quejas ([quejas@funcionpublica.gob.mx](mailto:quejas@funcionpublica.gob.mx)) y de manera telefónica (SACTEL 01 800 00 148 00 del interior de la República o 3003 2000).

En cualquier caso, será requisito indispensable contar con los datos de identificación del denunciante.

Cualquier queja o denuncia recibida, será atendida por el área responsable del FOAFI.

## TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Acuerdo entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- Con la finalidad de dar continuidad a las REGLAS a que se refiere este Acuerdo, éstas serán aplicables al año 2004, en lo que no se opongan al correspondiente Presupuesto de Egresos de la Federación, hasta en tanto se emitan las respectivas REGLAS del FOAFI correspondientes a dicho ejercicio fiscal.

México, D.F., a 23 de mayo de 2003.- El Secretario de Economía,  
Fernando de Jesús Canales Clariond.-

Rúbrica.....( 7 )