

GUÍA METODOLÓGICA PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS PRODUCTIVOS SOSTENIBLES EN PAISAJES FORESTALES



MÓDULO 6

Fuentes de financiamiento y productos financieros
para proyectos productivos en paisajes forestales

COORDINACIÓN GENERAL:
Rainforest Alliance México – Alianza para Bosques, A.C.:

Carlos Edgar González Godoy,
Director Senior Mesoamérica

Ricardo Ramírez Domínguez,
Gerente del MDE México

Erika Rodríguez Martínez del Sobral,
Especialista en Desarrollo de Capacidades del MDE México

DESARROLLO, EDICIÓN Y DISEÑO:
Identidad y Desarrollo S.C.

Alejandra Zorrilla Martínez,
Coordinación editorial y pedagógica

Estefanía Sánchez Chávez,
Diseño gráfico y maquetación

Alexandro Dupuis Zorrilla,
Coordinación técnica

Marcela Bautista Grimaldo,
Diseño técnico

Juan Manuel de Luna,
Evaluación para el Desarrollo Rural

Anna Ivette Rodríguez Navarro,
Orientación de igualdad y género

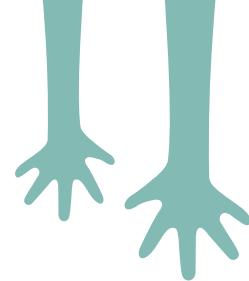
Corrección de estilo:
Jaymie López Post, Carla Sabrina González, Yadira López

Este documento fue desarrollado en el marco del Proyecto Mecanismo Dedicado Específico para Pueblos Indígenas y Comunidades Locales (MDE-México), financiado por el Programa de Inversión Forestal (FIP, por sus siglas en inglés) a través del Banco Mundial, mediante el contrato de donación TF0A5334.

Citación sugerida:
Rainforest Alliance México. 2022.
Guía metodológica para la inclusión financiera de proyectos productivos en paisajes forestales. Mecanismo Dedicado Específico para Pueblos Indígenas y Comunidades Locales (MDE-México). 421 pp



TABLA DE CONTENIDO



Fuentes de financiamiento y productos financieros para proyectos productivos	8
Objetivo del módulo	9
Temas	9
TEMA 14. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento para un proyecto productivo?	10
Ejercicio 26. Un mundo de posibilidades	11
Ejercicio 27. Costo de oportunidad	14
TEMA 15. ¿Qué requerimos para tener un capital propio?	17
Ejercicio 28. Los primeros aportantes	18
TEMA 16. ¿Cuáles son y cómo accedemos a programas de financiamiento y asistencia técnica de organizaciones cooperantes?	22
Ejercicio 29. Galería de opciones para concursar	23
Ejercicio 30. Elegir toma su tiempo	27
TEMA 17. ¿Qué productos financieros nos ayudan a crecer con seguridad?	30
Ejercicio 31. Conexión por definición	31
Ejercicio 32. Memorama de productos financieros	34
TEMA 18. ¿Cómo y cuándo pedir un crédito?	37
Ejercicio 33. Créditos por categoría	38
Ejercicio 34. Opción por institución	41
Ejercicio 35. Semáforo de requisitos para contratar un crédito	46
Ejercicio 36. Simulador de créditos	49
TEMA 19. ¿Qué son y cómo nos ayudan los seguros y fianzas?	53
Ejercicio 37. ¿A quién protejo?	54
TEMA 20. ¿Cómo funcionan los fondos de inversión?	57
Ejercicio 38. Conociendo los mercados financieros	58
Ejercicio 39. Simulación de un fondo de inversión	61
RECURSOS DIDÁCTICOS MÓDULO 6. Fuentes de financiamiento y productos financieros para proyectos productivos	66
Cédula de refuerzo 31: Principales fuentes de financiamiento para proyectos productivos en paisajes forestales	67
Formato de práctica 42: Análisis de viabilidad de fuentes de financiamiento	70
Formato de práctica 43: Casos para identificar el costo de oportunidad	73
Cédula de refuerzo 32: El círculo de alianzas y aportantes	77
Formato de práctica 44: Los primeros aliados	78
Formato de práctica 45: Asuntos clave de una petición personal	79
Formato de práctica 46: Galería de opciones de financiamiento	80

Tabla de contenido

Cédula de refuerzo 33: Organismos nacionales e internacionales que apoyan proyectos productivos en paisajes forestales	82
Cédula de refuerzo 34: Resultados del ejercicio galería de opciones	86
Formato de práctica 47: Preselección de posibilidad	88
Formato de práctica 48: Solicitud de Apoyo CONAFOR	90
Formato de práctica 49: Viabilidad para entrar a una convocatoria	91
Formato de práctica 50: Lista de cotejo para entrar a una convocatoria	92
Formato de práctica 51: Conexión por definición	95
Cédula de refuerzo 35: Definición de productos y servicios financieros	96
Cédula de refuerzo 36: Resultados del ejercicio Conexión por definición	97
Formato de práctica 52: Tarjetas de memorama de instituciones financieras	98
Formato de práctica 53: Tarjetas de memorama de contratos de crédito	100
Formato de práctica 54: Tarjetas de memorama de fondos de inversión	101
Formato de práctica 55: Tarjetas de memorama de contratos seguros y fianzas	102
Cédula de refuerzo 37: Clasificación de créditos	104
Formato de práctica 56: Factores para clasificar un crédito	105
Formato de práctica 57: Cajas de clasificación de factores de un crédito	106
Formato de práctica 58: Tarjetas trabajo de las instituciones que otorgan créditos	107
Formato de práctica 59: Tablero de tipos de instituciones que otorgan créditos	109
Cédula de refuerzo 38: Características de organismos financieros que otorgan créditos	110
Formato de práctica 60: Lista de requerimientos para obtener un crédito por tipo de institución	113
Formato de práctica 61: Seguimiento a los requisitos mínimos para obtener un crédito	114
Cédula de refuerzo 39: Costos asociados a la contratación de un crédito	115
Formato de práctica 62: Caso de práctica para simulador de crédito	116
Cédula de refuerzo 40: Tutorial para usar el simulador de crédito de CONDUCEF	117
Cédula de refuerzo 41: Resultados caso de práctica para simulador de crédito y otros ejemplos	122
Formato de práctica 63: Principales tipos de seguros y fianzas	124
Formato de práctica 64: Identificación de tipos de seguros o fianzas	125
Cédula de refuerzo 42: Tipos de seguros o fianzas	126
Cédula de refuerzo 43: Principales mercados financieros	127
Cédula de refuerzo 44: Principales factores que definen los mercados financieros	128
Formato de práctica 65: Mercados financieros y sus factores de influencia	129
Cédula de refuerzo 45: Resultados mercados financieros y sus factores de influencia	130
Formato de práctica 66: Caso de inversión	131
Formato de práctica 67: Escenarios de inversión	133
Formato de práctica 68: Comparativo por equipo	137
RECURSOS ADICIONALES	138
BIBLIOGRAFÍA	143





Foto: Graciela Zavala

Fuentes de financiamiento y productos financieros para proyectos productivos

Existe una gran diversidad de alternativas para financiar y asegurar el crecimiento sólido y seguro de nuestros proyectos productivos.

En los procesos de gestación y formalización, solo será posible tener acceso a ellos a través de una persona física y las opciones serán más limitadas. A partir de que hayamos concluido con la formalización de la organización implementadora y tengamos una personalidad jurídica expresada en un Acta Constitutiva registrada, nos hayamos dado de alta en el SAT que nos dará un RFC y una e.firma, podemos contratar servicios financieros a nombre de la persona moral que respaldará nuestro proyecto y ampliará nuestras oportunidades.

El Banco Mundial dice que el primer paso para iniciar un proceso de inclusión financiera de todas las personas, físicas o morales es abrir una cuenta de transacciones que facilite el control y la transparencia de nuestros ingresos y egresos, además de que a través de nuestros estados de cuenta podremos dar a conocer, a quien nos parezca pertinente, los resultados de nuestras operaciones y comprobar la rentabilidad de nuestro proyecto.

Conocer, analizar y comparar las características de las fuentes de financiamiento y otros productos y servicios financieros que están disponibles para nuestro proyecto en cualquiera de las etapas en que nos encontremos, nos permitirá tomar mejores decisiones.



Objetivo del módulo

- **Conocer, analizar y comparar** las características de las instituciones y productos financieros para tomar mejores decisiones de contratación.

Temas

Este módulo está conformado por siete temas que nos ayudarán a fortalecer nuestro proyecto productivo para continuar con su proceso de consolidación y madurez:

TEMA 14. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento para un proyecto productivo?

TEMA 15. ¿Qué requerimos para tener un capital propio, un apoyo de la comunidad o socios empresariales?

TEMA 16. ¿Cuáles son y cómo accedemos a programas de financiamiento y asistencia técnica de organizaciones cooperantes?

TEMA 17. ¿Qué productos financieros nos ayudan a crecer con seguridad?

TEMA 18. ¿Cómo y cuándo pedir un crédito?

TEMA 19. ¿Qué son y cómo nos ayudan los seguros y fianzas?

TEMA 20. ¿Cómo funcionan los fondos de inversión?



TEMA 14.

¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento para un proyecto productivo?

Desde que surge una idea y nos reunimos para organizar una iniciativa y plantear un proyecto productivo, comenzamos a invertir:

- Invertimos tiempo
- Invertimos dinero
- Invertimos esfuerzo
- Invertimos conocimientos.

Utilizamos equipo y materiales propios, conseguimos un lugar para reunirnos, recursos para para movilizarnos e incluso realizar algunos trámites. De acuerdo con el diagnóstico MDE-Idyd 2021, las principales fuentes de financiamiento en la **etapa de gestación** son: **capital propio, apoyo de la red comunitaria y en algunos casos la participación en convocatorias de incubación para proyectos productivos.**

En la medida en que ordenamos y afirmamos nuestras ideas e imaginamos cómo el proyecto puede cambiar nuestra realidad y aportar a la revitalización del paisaje forestal donde vivimos, vamos encontrando que existen diversas fórmulas para obtener recursos que nos permitirán consolidar un **proyecto rentable, distributivo y responsable.**



Ejercicio 26. Un mundo de posibilidades



Objetivo del ejercicio

Conocer las principales fuentes de financiamiento de los proyectos productivos.



Participantes

Implementadores de proyectos productivos de todos los niveles.



Material necesario

- *Cédula de refuerzo 31: Principales fuentes de financiamiento para proyectos productivos en paisajes forestales.* Una por participante.
- *Formato de práctica 42: Análisis de Viabilidad de fuentes de financiamiento.* Uno por participante.
- Hojas de papel. Mínimo 3 por equipo.
- Bolígrafos. Uno por participante.



Duración aproximada

1 hora y media.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Alternativas de financiamiento	30'	Trabajo en equipo
Paso 3. Análisis de viabilidad	30'	Trabajo en equipo
Paso 4. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay menos de 7 personas, incorpórate al trabajo de grupo y modera el ejercicio.
- Divide al grupo en equipos de máximo 7 personas. Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos estén conformados por integrantes del mismo proyecto productivo. Vista a los equipos para apoyarlos en la dinámica.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“En este ejercicio vamos a explorar las principales fuentes de financiamiento que identificamos en diversos estudios sobre proyectos comunitarios y proyectos productivos exitosos en todo el mundo. Las cuatro primeras son también las más utilizadas por los implementadores de proyectos de la VIS y VIF. La última es una fórmula más novedosa que está comenzando a tener mucha aceptación en México y el mundo.

La primera es el capital propio de los implementadores, quienes aportan al menos para comenzar los trámites y solicitudes de crédito. Invertimos cuando tenemos confianza en que el proyecto tendrá buenos rendimientos en el futuro.

La segunda es conseguir préstamos o dádivas en especie entre nuestra red de familiares y amigos. Estas redes que se basan en la confianza y están consideradas entre las principales fuentes de financiamiento para iniciar un proyecto productivo en todo el mundo, particularmente entre las comunidades de nuestro país.

También identificamos la posibilidad de realizar acuerdos comerciales con clientes y proveedores para financiar nuestra operación, otra posibilidad que se basa en la confianza.

Finalmente están la alternativa de participar en convocatorias y conseguir créditos a través de la banca comercial o hacer campañas de financiamiento colectivo en medios digitales.

Antes de decidir cuál consideramos la alternativa más viable para cada proyecto, analizaremos las condiciones indispensables de cada fuente de financiamiento para tener elementos para tomar decisiones de corto, mediano y largo plazos que nos ayuden a impulsar nuestro proyecto, tanto en el arranque como en cualquier momento de la operación.”

Paso 2. Alternativas de financiamiento (30 minutos)

- Distribuye entre las y los participantes la [Cédula de refuerzo 31: Principales fuentes de financiamiento para proyectos productivos en paisajes forestales](#).
- Solicita a diferentes personas que lean cada una de las definiciones para entrar en contexto.

- Haz una pausa después de cada apartado y pide al grupo que te cuente si han utilizado alguna de las posibilidades sugeridas y en su caso den ejemplos.

Paso 3. Análisis de viabilidad (30 minutos)

- Al terminar de analizar las alternativas propuestas, reparte el *Formato de práctica 42: Análisis de Viabilidad de Fuentes de Financiamiento*.
- Conformar equipos.
- Solicita a cada equipo que palomeen los requisitos mínimos con que ya cuenta el proyecto productivo para cada una de las alternativas.
- Una vez que han identificado los requisitos con los que ya cumplen, pide a cada equipo que reflexionen sobre los requisitos que les falta, estableciendo si consideran que es posible contar con ellos en el corto plazo (CP), mediano plazo (MP) o largo plazo (LP), considerando un horizonte de tiempo de un mes para el corto plazo, un año para el mediano plazo y más de un año para el largo plazo.
- Solicita a las y los participantes que utilicen hojas de papel para establecer los pasos a seguir que consideran necesarios para cubrir los requisitos que aún les faltan y con base en ello, evalúen y prioricen las fuentes de financiamiento más viables para su proyecto productivo, enumerando cada una de las opciones del 1 al 5. Siendo el 1 el más accesible e importante y el 5 el más complejo y de difícil acceso.
- Recomienda que no descarten ninguna posibilidad en el largo plazo e invítales a seguir analizando todas las posibilidades, iniciando con las más viables en el corto plazo.

Paso 4. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Pide a las y los participantes que reflexionen sobre las siguientes preguntas:
 - ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que les parecen más novedosas?
 - ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que les parecieron prioritarias y por qué?
 - ¿Cuáles son las condiciones comunes a la mayoría de las alternativas?
- Enfatiza en el valor de la confianza y sugiere que antes de buscar un financiamiento, incluso antes de aportar su tiempo, dinero o esfuerzo en comenzar a operar un proyecto productivo, es fundamental tener claro qué quieren lograr y cómo van a conseguir ingresos, planteando un modelo de negocios claro y un presupuesto proyectado realista que genere confianza en el grupo implementador y cualquier institución o persona con la que quieran establecer una relación crediticia.
- Explica que durante el proceso de aprendizaje que han comenzado, se irá profundizando en cada uno de los elementos necesarios para conseguir un crédito, pero también en aquellos que harán posible pagarlo para tener un negocio rentable a través de los proyectos u organizaciones.
- Invita a las y los participantes a compartir sus percepciones, animándolos a continuar con su aprendizaje.

Ejercicio 27. Costo de oportunidad



Objetivo del ejercicio

Aprender a evaluar lo que perdemos al tomar una decisión.



Participantes

Implementadores de proyectos productivos de todos los niveles.



Material necesario

- *Formato de práctica 43: Casos para identificar el costo de oportunidad.* Proyección o pliego de papel frente al grupo. Uno por equipo.
- Lápiz. Uno por participante.



Duración aproximada

1 hora y media.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15´	Plenaria
Paso 2. Caso ejemplo	10´	Plenaria
Paso 3. Solución de casos	40´	Trabajo en tercias
Paso 4. Recomendaciones y conclusiones	15´	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Los grupos más maduros pueden llenar cada apartado sin ayuda. Los grupos principiantes requerirán más tiempo y más ayuda de parte de la o el facilitador.
- Si alguna persona tiene experiencia en el tema, solicita que apoye a las y los participantes de su equipo o grupo.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“El costo de oportunidad, que también se llama valor de la opción no realizada, es la medición de aquello a lo que renunciamos cuando tomamos una decisión determinada y es una estrategia sencilla y práctica para tomar decisiones sobre dónde y cuando invertir, solicitar un crédito o contratar un producto financiero.

Saber calcularlo y tenerlo en cuenta es especialmente importante en un mundo de muchas oportunidades con limitados recursos, pues al decidir invertir en una alternativa, necesariamente implicará dejar de invertir en otras alternativas.

Por ejemplo, supongamos que tenemos quinientos pesos y dos posibilidades:

- *Comprar una carretilla para transportar tierra.*
- *Arreglar la cerca para evitar que las gallinas del vecino se coman los brotes del huerto familiar.*

Las dos opciones son buenas y van a traer una mejoría, pero al solo contar con \$500.00 debemos elegir la opción que más nos favorezca en estos momentos, escogemos comprar la carretilla y entonces las gallinas se seguirán comiendo los brotes o escogemos la cerca y no podremos transportar la tierra más fácil.

La fórmula para calcular el costo de oportunidad es sencilla, restaremos el valor de la opción tomada al valor de la opción no tomada:

Valor de la opción no tomada – valor de la opción tomada = costo de oportunidad.

El resultado, que puede ser positivo o negativo, nos ayudará a tomar decisiones sobre dónde invertir tiempo, dinero y esfuerzo de una alternativa de negocio.

Vamos a analizar cinco casos que tienen diferentes niveles de dificultad para aprender a utilizar esta fórmula y sacar conclusiones.”

Paso 2. Caso ejemplo (10 minutos)

- Proyecta el caso ejemplo que encontrarás en el *Formato de práctica 43: Casos para identificar el costo de oportunidad*.
- Pide a una persona lea en voz alta.
- Calculen juntos el costo de oportunidad. tomando en cuenta el precio de venta y el costo de producción si dejan de tomar la segunda alternativa, restando lo que ganarían con la primera alternativa a lo que podrían ganar si decidieran la segunda.

Paso 3. Solución de casos (40 minutos)

- Pide al grupo que se divida en equipos de tres.
- Entrega a las tercias el *Formato de práctica 43: Casos para identificar el costo de oportunidad*.
- Pide a las y los participantes que calculen el costo de oportunidad de cada caso.

Paso 4. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Pide a las y los participantes que reflexionen sobre las siguientes preguntas:
 - ¿Por qué tener en cuenta los costos de la opción no tomada para decidir si la elegida es la correcta?
 - ¿Cuáles son las ventajas de encontrar el punto de apalancamiento en lugar de utilizar créditos para solventar deudas?



TEMA 15.

¿Qué requerimos para tener un capital propio?

Contar con un capital inicial es indispensable para comenzar a construir un proyecto productivo sólido. Para tenerlo, **necesitamos socios y aliados dispuestos** a invertir su tiempo y conocimientos, así como material de trabajo, un espacio para reunirnos, recursos para movilizarnos, comunicarnos y realizar trámites.

Elegir a los socios y aliados correctos tendrá un impacto en todo lo que hagamos. El arte de identificar a las personas o instituciones adecuadas para cualquier propósito se llama prospectar. El secreto es **investigar, comparar y elegir** a quienes necesitan o desean lo que nosotros ofrecemos y a la vez ofrecen lo que nosotros necesitamos y deseamos.

Saber pedir y procurar recursos es una habilidad social indispensable para cualquier persona que quiere administrar e implementar un proyecto productivo y se fundamenta en cuatro condiciones:

- Creer que lo que ofrecemos vale la pena.
- Confiar en que podremos obtener lo que pedimos.
- Conocer las características, posibilidades y aspiraciones de las personas físicas o morales con las que queremos tener una relación.
- Identificar y presentar lo que necesitan saber.
- Manejar fórmulas de comunicación y persuasión que nos permitan transmitir lo que ofrecemos y necesitamos para convencer a quienes quieren lo mismo que nosotros de participar en nuestro proyecto.

Cada entidad tiene singularidades, responde a diferentes objetivos y se vincula de forma diferente con cada proyecto productivo que busca alianzas y recursos.



Ejercicio 28. Los primeros aportantes



Objetivo del ejercicio

Analizar los pasos y requisitos para hacer una petición personal.



Participantes

Implementadores de proyectos de niveles 1, 2 y 3 que hayan realizado el ejercicio de mi mundo de posibilidades.

Los proyectos productivos de nivel 1 también habrán realizado los ejercicios La cuna y CANVAS.

Puede impartirse como refuerzo a nivel 4.



Material necesario

- *Cédula de refuerzo 32: El Círculo de alianzas y aportantes.* Una por participante.
- *Formato de práctica 44: Los primeros aliados.* Uno impreso por participante.
- *Formato de práctica 45: Asuntos clave de una petición personal.* Uno impresa por participante.
- Lápices y borrador. Uno por participante.



Duración aproximada

1 hora y media.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Principales alianzas y aportantes	20'	Reflexión individual
Paso 3. Construcción de lo que ofrecemos	20'	Trabajo en equipo
Paso 4. Presentación	30'	Trabajo en equipo
Paso 5. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Si alguna persona tiene experiencia en el tema, solicita que apoye a las y los participantes de su equipo o en el grupo.
- Da tiempo para que cada equipo presente los resultados de su ejercicio. Los demás podrán complementar o ajustar ejercicio al escuchar a sus colegas.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“Uno de los factores de éxito más importantes de los implementadores de proyectos productivos en paisajes forestales, es asumir que somos capaces de invertir tiempo, dinero y esfuerzo para lograr lo que nos proponemos, tanto en términos económicos, como en cuanto a proteger nuestro entorno y mejorar la vida de nuestras comunidades; para eso tenemos que saber con claridad de qué se trata el negocio y generar alianzas productivas con personas que confíen en nosotros y apoyen nuestro proyecto.

La mayoría de las organizaciones o instituciones de apoyo querrán conocer de qué se trata el negocio y quienes son nuestros aliados e incluso pedirán una contrapartida por parte de los implementadores del proyecto para asegurar que tenemos tanto voluntad como capacidad.

El primer paso para encontrar a los aliados es prospectar, es decir, preseleccionar a quienes cumplan con ciertas características afines a lo que necesita nuestro proyecto y hacer una presentación personalizada para contactarlos y ofrecerles la posibilidad de ser inversionistas, socios, aliados, proveedores o clientes para establecer las alianzas que necesitamos con cada uno.”

Paso 2. Principales alianzas y aportantes (20 minutos)

- Proyecta y reparte la *Cédula de refuerzo 32: El Círculo de alianzas y aportantes* y comenta con el grupo lo que significa cada órbita y la conveniencia de iniciar con el círculo interno.
- Conformar equipos de ser necesario.
- Reparte el *Formato de práctica 44: Los primeros aliados* y solicita a las y los participantes que escriban en las tablas al menos 5 nombres de personas del círculo interno y 5 nombres de personas del círculo de confianza, y que anoten en el área de aportaciones en qué creen que

pueden contribuir: conocimientos, trabajo voluntario, equipamiento, contactos, capital o crédito. No todas las personas tienen que aportar en todos los rubros.

- Recomienda que:
 - Los grupos de nivel 1 y 2 que están gestación o en proceso de formalización coloquen en el círculo interno a cualquiera de las personas que están participando en la conformación del proyecto. Los grupos formalizados de nivel 3 o 4 han de escribir los nombres de personas que sean socios formales. En cualquier caso, han de considerar que estas personas puedan aportar o aportan equipo de cómputo, teléfono, un espacio físico en que el grupo pueda trabajar o trabaje, si pueden dedicar horas de trabajo voluntario, particularmente si aún no tienen ingresos.
 - Recomienda que en el círculo de confianza elijan al menos un proveedor que piensen que puede otorgarles crédito, es decir, darles un plazo para pagar sus insumos o servicios y a un cliente que piensen que estaría dispuesto a comprar por adelantado.
- Cuando haya pasado el tiempo convenido, pide a los equipos que te regresen su atención e invita a las y los participantes a que continúen con la recopilación de sus prospectos más adelante que se den prioridad y ponga un valor a cada cosa que aporten y que los sumen a su presupuesto, que se concentren en su círculo de confianza antes de salir a buscar otras opciones. Aún quienes no requieran formalmente una contrapartida, se sentirán más confiados al saber que ponen su dinero donde los socios y sus comunidades han colaborado.

Paso 3. Construcción de lo que ofrecemos

- Proyecta o entrega el *Formato de práctica 45: Asuntos clave de una petición personal* y pide a una persona diferente que lea cada asunto que contiene.
- Pide que regresen a sus equipos de trabajo, que elijan a una persona de la lista de los primeros aliados y hagan una presentación personal para esa persona respondiendo las preguntas que contiene el formato.
- Recomienda que soliciten algo que están prácticamente seguros de que podrán convenir con su interlocutor y explica que al final leerán sólo las respuestas de manera que es importante redactarlas poniéndolas en contexto.

Paso 4. Presentación

- Pide a cada equipo que elija a una persona que expondrá las respuestas que redactaron ante el pleno.
- Ponte de acuerdo con el grupo sobre el orden en que expondrán y pide al primer equipo que envíe a su representante al frente. Recuerda que no será necesario leer las preguntas, sino articular las respuestas.
- Aplaudes después de cada presentación invitando a todas y todos a hacer lo mismo.

Paso 5. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Pide a las y los participantes que reflexionen sobre las siguientes preguntas:
 - ¿Por qué es importante prospectar?
 - ¿Cómo se sintieron al pedir desde la perspectiva de lo que ofrecemos?
 - ¿Cómo pueden utilizar esta presentación para un proceso de financiamiento colectivo si así lo decidieran?
- Reitera la importancia de que continúen complementando su lista de prospectos y que preparen presentaciones para su círculo de confianza ya que esto les permitirá generar aportaciones, dar a conocer el proyecto en su comunidad y afianzar sus ganas de contribuir y practicar.



TEMA 16.

¿Cuáles son y cómo accedemos a programas de financiamiento y asistencia técnica de organizaciones cooperantes?

Los programas de financiamiento y de apoyos específicos para proyectos productivos en paisajes forestales, como de otros proyectos afines o similares están en constante evolución.

En las últimas décadas las organizaciones e instituciones gubernamentales, de la sociedad civil y de cooperación internacional que apoyan proyectos productivos, se han ido orientando cada vez más, a impulsar iniciativas que contribuyen el desarrollo sostenible, así como a la mitigación y adaptación al cambio climático.

En la mayoría de los casos, la asignación de recursos técnicos y económicos se deciden a través de concursos en los que se selecciona a los beneficiarios de acuerdo con condiciones específicas que se establecen en convocatorias.



Foto: Angelina Martínez

Ejercicio 29. Galería de opciones para concursar



Objetivo del ejercicio

Analizar diferentes alternativas de financiamiento y apoyo técnico para proyectos productivos en paisajes forestales.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 1 al 4.



Material necesario

- *Formato de práctica 46: Galería de opciones de financiamiento.* Proyección o pliego de papel frente al grupo.
- *Cédula de refuerzo 33: Organismos nacionales e internacionales que apoyan proyectos productivos en paisajes forestales.* Una impresa para cada persona.
- *Cédula de refuerzo 34: Resultados del ejercicio galería de opciones.* Una impresa por facilitador o facilitadora.
- Hojas de papel. Mínimo 2 por persona.
- Lápices. Uno por persona.



Duración aproximada

1 hora y media.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Análisis de oportunidades	40'	Plenaria
Paso 3. Galería personal	15'	Reflexión individual
Paso 4. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Familiarízate con los conceptos antes de realizar el ejercicio.
- Participa en la dinámica para poner el ejemplo.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“Cada vez hay más programas de organizaciones gubernamentales, internacionales y de la sociedad civil que impulsan proyectos productivos como estrategia para promover el desarrollo sostenible, así como la mitigación adaptación al cambio climático.

En este ejercicio vamos a conformar una galería para identificar las principales características de las 20 principales organizaciones que apoyan proyectos productivos en paisajes forestales de México, identificadas en el diagnóstico MDE-Idyd 2021.

Abriremos 4 grandes salas en las que vincularemos cada programa:

- **Tipo de organización cooperante**
- **Población elegible**
- **Sector o actividad del proyecto productivo**
- **Tipo de apoyos**

Cada organización puede participar en más de una sala.”

Paso 2. Análisis de oportunidades (40 minutos)

- Pega frente al grupo un pliego de papel con las cuatro galerías de opciones. *Formato de práctica 46: Galería de Opciones.*
- Entrega a cada participante la *Cédula de refuerzo 33: Organismos nacionales e internacionales que apoyan proyectos productivos en paisajes forestales.*
- Ten a la mano la *Cédula de refuerzo 34: Resultados del ejercicio galería de opciones.*
- Elige a cuatro curadores que serán los encargados de cada una de las salas de la galería y entrégales un marcador de diferentes colores. Explica que en las galerías las y los curadores se encargan de interpretar y de colocar las obras de arte para que puedan ser apreciadas por quienes las admiran.
- Pide a una persona que lea la descripción de la primera organización.

- Solicita al resto del grupo que mientras escuchan la lectura vayan subrayando en su propia *Cédula de refuerzo 33: Organismos nacionales e internacionales que apoyan proyectos productivos en paisajes forestales* aquellas características que les parecen más importantes y afines a sus proyectos productivos.
- Al terminar la lectura de cada tipo de organización, pide las y los participantes que sugieran en qué galerías podría participar la organización comenzando con el tipo de organizaciones cooperantes, siguiendo con población elegible, sector o actividad del proyecto productivo y finalmente los tipos de apoyos que otorgan.
- Pide que utilicen el nombre de la institución cada vez que sugieran las salas en las que se ubican para mejorar la recordación y facilitar la tarea de las y los curadores. Por ejemplo: 1 CONAMP participa en la sala de instituciones gubernamentales, 1 CONAMP participa en la sala de apoyo a personas físicas, 1 CONAMP participa en la sala de programas para conservación, desarrollo sostenible y cambio climático.
- Coteja los resultados con tu *Cédula de refuerzo 34: Resultados del ejercicio galería de opciones*. Si el grupo sugirió una sala en que no va u olvidó alguna, comenta por qué y sigue adelante.

Paso 3. Galería personal (15 minutos)

- Al terminar de clasificar los programas de todas las instituciones, sugiere a las y los participantes que identifiquen cuáles son las alternativas que pueden utilizar para su proyecto productivo de acuerdo con su nivel de desarrollo y las características de su proyecto, y las circulen en su Formato de práctica.
- Entrega una hoja en blanco en la que cada participante conformará su Galería Particular con los nombres, enlaces y características que consideren que vale la pena compartir con el grupo implementador de sus proyectos productivos para investigar más sobre los requisitos y condiciones de las convocatorias que están abiertas y monitorear aquellas que ya no están vigentes para saber cuándo vuelven a estarlo.

Paso 4. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Invita al grupo a reflexionar a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿En cuántas salas puede caber tu proyecto productivo?
 - ¿Cómo comenzarían a descartar a las organizaciones que no ofrecen apoyos afines a sus organizadores?
 - ¿Puede hacer algo el grupo implementador para aumentar el número de salas al que tiene acceso?
- Advierte al grupo que para obtener apoyos hemos de atender a las convocatorias y cumplir con una serie de requisitos que varían dependiendo de los objetivos de las organizaciones cooperantes, y que la mayoría de las convocatorias tienen un tiempo para entregar documentación que va desde datos personales de los solicitantes, información de la tenencia de sus tierras hasta aportaciones colaterales en dinero o especie o garantías.

- Las reglas de operación de las convocatorias de las instituciones del Gobierno Federal y de los Estados deben publicarse los últimos días de diciembre del año previo a su ejercicio en sus Diarios Oficiales. Se promueven tanto en los sitios oficiales de las dependencias respectivas, como a organizaciones interesadas en impulsar los sectores a los que van dirigidas.
- Las convocatorias de organizaciones de la sociedad civil pueden ser abiertas o dirigidas a un grupo en particular. Suelen promoverse en sus sitios oficiales, o directamente entre la población objetivo de los territorios donde se busca incidir. En el diagnóstico MDE-Idyd 2021, se identificó que el directorio de convocatorias más amplio y actualizado para el apoyo de proyectos de impacto social y ambiental es el que ofrece el Centro Mexicano para la Filantropía A.C. (CEMEFI) a través del enlace: <https://www.cemefi.org/servicios/convocatorias>
- Las organizaciones internacionales, suelen establecer convenios con dependencias o instancias locales (gubernamentales o no gubernamentales) para ejecutar sus programas en los territorios y las poblaciones a la que dirigen sus esfuerzos. En las cédulas de refuerzo encontrarán en los enlaces donde pueden consultar la información vigente, pues cada año cambian las condiciones y requisitos de las convocatorias y concursos.



Ejercicio 30. Elegir toma su tiempo



Objetivo del ejercicio

Tener elementos para priorizar y atender concursos de programas de financiamiento y asesoría técnica.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 3 y 4.

*Si apoyas a un proyecto productivo de nivel 5 que tenga dudas sobre los requisitos para entrar a una convocatoria de apoyo, entrégale la lista de cotejo.



Material necesario

- *Formato de práctica 47: Preselección de posibilidad.* Uno impreso por participante.
- *Formato de práctica 48: Solicitud de apoyo CONAFOR.* Uno impreso por participante.
- *Formato de práctica 49: Viabilidad para entrar a una convocatoria.* Uno impreso por participante
- *Formato de práctica 50: Lista de cotejo para entrar a una convocatoria.* Uno impreso por participante.
- Lápices. Uno por participante.



Duración aproximada

1 hora y media.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Análisis de conveniencia	10'	Trabajo en tercias
Paso 3. Análisis de costo/beneficio	40'	Trabajo en tercias
Paso 4. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Entra al enlace de CONAFOR, explora las bases e imprime la solicitud de apoyo: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5639498&fecha=28/12/2021
- Participa en la dinámica para poner el ejemplo.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“Entrar a un concurso para obtener financiamiento o apoyo técnico o cualquier otra cosa que pueda interesarnos de quien nos invita a participar, es una decisión que ha de tomarse considerando nuestras posibilidades de éxito y la inversión que necesitamos para entrar.”

En este ejercicio, vamos a analizar los requerimientos para acceder a recursos del programa de apoyos para el Desarrollo Forestal Sustentable de CONAFOR para reconocer si estamos preparados para entrar y si no, qué nos falta para estar listos el próximo año si se vuelve a abrir la convocatoria, o estar preparados para cualquier otra oportunidad similar.”

Paso 2. Análisis de conveniencia (10 minutos)

- Conforma tercias con personas que colaboran en el mismo proyecto productivo.
- Reparte el *Formato de práctica 47: Preselección de Posibilidad*, en el que vienen los objetivos y los criterios que determinan las características de las personas elegibles para los programas publicados por CONAFOR en el 2021.
- Solicita a las y los participantes de cada equipo que subrayen la opción que cumple con las características de su proyecto productivo y descarten aquellos en los que no cumplan.
 - Si no cumplen con ninguno de los criterios solicitados, pídeles que imaginen que son alumnos del sistema educativo CEFOR y que subrayen la alternativa iv. del programa I. Manejo Forestal Comunitario y Cadenas de Valor para el Bienestar.
 - Si las características de sus proyectos son afines a más de un programa, pídeles que elijan el que mejor se ajuste a las necesidades de su proyecto.
- Explica que este primer paso es importante cuando estamos evaluando la posibilidad de entrar a una convocatoria: asegurar que somos elegibles y que lo que ofrece la organización que convoca conviene a nuestros intereses. Así evitaremos invertir tiempo y esfuerzo donde no hay posibilidades o la oferta no es compatible con nuestras necesidades.

Paso 3. Análisis de costo/beneficio (40 minutos)

- Para continuar con el aprendizaje del proceso de evaluación, reparte el *Formato de práctica 48: Solicitud de Apoyo CONAFOR* y el *Formato de práctica 49: Viabilidad para entrar a una convocatoria*.
- Recomienda que una persona comience leyendo los rubros en su solicitud, y que el grupo diga sí, no o no sabemos, para que otra vaya palomeando aquellos aspectos que están seguros de que pueden llenar sin problemas. Si alguien está seguro de que cuentan con ese requisito, se puede palomear y todos sabrán que cuentan con ello.
- Cuando identifiquen algo que no tienen o no saben si tienen, la tercera persona irá anotando en la columna “lo que nos falta” del *Formato de práctica 49: Viabilidad para entrar a una convocatoria*.
- Cuando terminen de analizar la solicitud, pide a las y los participantes que escriban lo que piensan que necesitan para conseguir aquello les falta en la columna implicaciones.
- Teniendo en cuenta que las reglas de operación publicadas pueden estar vigentes durante todo el año en curso, analicen si será posible conseguir los requisitos faltantes a tiempo y palomeen las columnas fácil, posible o imposible.
- Si cualquier requisito está en la categoría imposible, analicen la conveniencia de entrar a un concurso similar el año entrante y establezcan estrategias para conseguir los requisitos faltantes.

Paso 4. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Invita al grupo a reflexionar a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿Por qué vale la pena hacer un análisis de viabilidad antes de comenzar a recabar los requisitos de una convocatoria?
 - ¿Cómo armarían un expediente para entrar a una convocatoria que represente una oportunidad para su proyecto productivo?
- Entrega el *Formato de práctica 50: Lista de cotejo para entrar a una convocatoria*. Esta lista, presenta los requisitos generales y comunes a la mayoría de los programas y su respectiva convocatoria. También se presentan algunas particularidades de programas específicos que tienen requisitos especiales. Es necesario considerar que los requisitos cambian cada año, actualiza la información cuando quieras concursar de verdad.
- Recomienda que la trabajen con su grupo implementador para estar listos y poder acceder a recursos de las organizaciones que apoyan proyectos productivos en paisajes forestales.

TEMA 17.

¿Qué productos financieros nos ayudan a crecer con seguridad?

Además de los créditos, existen una serie productos y servicios financieros que nos ayudan a administrar y crecer nuestros proyectos, fortalecer nuestro historial crediticio como las **cuentas de transacciones o cuentas corrientes, los fondos de inversión, los seguros y las fianzas.**

En el proceso de evolución financiera de nuestro proyecto productivo iremos estableciendo relaciones con instituciones que ofrecen diferentes alternativas y estableciendo alianzas para lograr la plena inclusión financiera de nuestros proyectos y organizaciones implementadoras, ampliando nuestras posibilidades de financiamiento y logrando una mejor gestión financiera.



Foto: Sergio Izquierdo

Ejercicio 31. Conexión por definición



Objetivo del ejercicio

Relacionar conceptos y definiciones de productos y servicios financiero.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 1,2,3.



Material necesario

- *Formato de práctica 51: Conexión por definición.* Uno impreso por participante.
- *Cédula de refuerzo 35: Definición de productos y servicios financieros.* Una por participante.
- *Cédula de refuerzo 36: Resultados del ejercicio conexión por definición.* Una por facilitador o facilitadora.
- Lápices de colores. Un juego de colores por equipo.



Duración aproximada

1 hora y media.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Conexión de conocimientos	10'	Trabajo en tercias
Paso 3. Refuerzo	15'	Plenaria
Paso 4. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Familiarízate con los conceptos de cada nivel antes de realizar el ejercicio.
- Si no tienen lápices de colores, pueden usar diferentes tipos de líneas: punteadas, guiones, gruesas, delgadas, dobles, etc. Fomenta la creatividad y trabajen con lo que tengan disponible.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“Al iniciar los procesos de inclusión financiera las personas solemos pensar que el sector financiero solo sirve para guardar nuestro dinero u otorgarnos créditos. Sin embargo, existen una serie de alternativas que nos ayudan a administrar y crecer, además de fortalecer nuestro historial crediticio como las cuentas de transacciones o cuentas corrientes, los fondos de inversión, los seguros y las fianzas.

Conocer los distintos tipos de productos y servicios abre nuestro abanico de posibilidades y nuestra mente para aprovecharlos y crecer con mayor seguridad y rentabilidad.

Les daré un formato en el que los nombres de las categorías de productos y servicios financieros y sus definiciones vienen en desorden.

- Muestra el *Formato de práctica 51: Conexión por definición.*

Conecten los puntos y posteriormente cotejaremos los formatos, haremos una de reflexión conjunta y tendremos tiempo para explorar nuestras dudas y comentar sobre experiencias que nos ilustren”.

Paso 2. Conexión de conocimientos (10 minutos)

- Conformar parejas o tercias.
- Entrega a cada participante un *Formato de práctica 51: Conexión por definición.*
- Pide a los participantes que lean con atención el formato que entregaste.
- Solicita que trabajen en parejas o tercias para conectar los conceptos con sus definiciones a través de líneas o flechas.

Paso 3. Refuerzo (15 minutos)

- Pide al grupo que se integre y regrese su atención al frente.
- Pide a las y los participantes que lean la *Cédula de refuerzo 35: Definición de productos y servicios financieros* y confirmen o autocorrijan los resultados de su ejercicio.

Paso 4. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Invita al grupo a reflexionar sobre las siguientes preguntas:
 - ¿Qué conceptos no conocían?
 - ¿Quién ha utilizado alguno de los productos que analizamos? Si alguien responde que sí, invítalos a comentar su experiencia.
 - ¿Qué productos piensan que pueden ser útiles para su proyectos?



Ejercicio 32. Memorama de productos financieros



Objetivo del ejercicio

Conocer las principales definiciones de productos y servicios financieros.



Participantes

Implementadores de proyectos productivos en paisajes forestales de todos los niveles.

* Los facilitadores administrarán este ejercicio para traer a la memoria conceptos necesarios para comprender otros temas o ejercicios de acuerdo con el nivel de inclusión financiera y de conocimiento de cada grupo.



Material necesario

- *Formato de práctica 52 a 55: Juego de tarjetas de memorama de productos financieros.* Uno por equipo (según los temas seleccionados)

*Las tarjetas de juego se presentan en cuatro tantos:

- *Formato de práctica 52: Tarjetas de memorama de instituciones financieras,*
- *Formato de práctica 53: Tarjetas de memorama de contratos de crédito,*
- *Formato de práctica 54: Tarjetas de memorama de fondos de inversión,*
- *Formato de práctica 55: Tarjetas de memorama de contratos y seguros de fianzas.*
- Notas adhesivas. Cuatro para cada participante.
- Bolígrafos. Uno por participante.



Duración aproximada

1 hora y media.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Preparación para el juego	10'	Plenaria
Paso 3. Empatando aprendizaje	40'	Trabajo por equipos
Paso 4. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.

Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Es necesario imprimir dos juegos de las tarjetas por equipo. Si conformarás varios equipos, requerirás dos juegos de tarjetas por equipo.
- Recorta las tarjetas que se encuentran en el *Formato de práctica 52 a 55: Juego de tarjetas de memorama de productos financieros* con cuidado para que todas queden del mismo tamaño.

Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“Aprender todos los productos y servicios financieros es un reto, pero también una oportunidad. El objetivo del juego es reunir cada producto financiero con su par para ir identificando conceptos y aprendiendo su significado.

En cada sesión utilizaremos las tarjetas del tema que vayamos a tratar. Hoy comenzaremos con créditos, después (elige el tema según tu plan de avance con el grupo).

Cada participante tendrá un turno para voltear dos tarjetas y leerlas en voz alta.

Si no hacen par, vuelve a colocarlas boca abajo en el mismo lugar en el que estaban y cambia el turno al participante que encuentre a su derecha.

La persona que encuentre un par se queda con las tarjetas y pasa el turno al siguiente jugador.

Si algún participante tiene una duda sobre el producto que se acaba de leer, la escribe en sus notas adhesivas y la pega en la pizarra. Si dos o más personas tienen la misma duda, el o la participante la pegará sobre la anterior.”

Paso 2. Preparación para el juego (10 minutos)

- Si tu grupo es menor a 7 personas, trabaja con un solo equipo, si son más de 7 divide al grupo en dos equipos.
- Entrega las tarjetas a las y los participantes.
- Instruye para que una persona de cada equipo mezcle muy bien las tarjetas de juego del memorama de productos financieros y después las coloque boca abajo, acomodándolas sin levantar para darles un espacio propio a cada una.
- Una vez hecho lo anterior, **¡Inicia la dinámica!**

Paso 3. Empatando aprendizaje (40 minutos)

- Invita al grupo a decidir quién tendrá el primer turno.
- La persona en turno tendrá la oportunidad de voltear dos tarjetas para tratar de encontrar el par de tarjetas iguales, las leerá una por una a la vista de todas y todos y en voz alta para que todas las personas participantes las ubiquen correctamente y aprendan su contenido.
- Si las tarjetas destapadas son iguales, se quedará con el par, si son distintas las vuelve a poner boca abajo en su exacto lugar y da turno a la persona a su derecha quien tendrá la misma oportunidad y realizará el proceso descrito con 2 tarjetas de su elección, las que piense que hacen el par de tarjetas iguales.
- Se irán pasando los turnos hasta terminar de encontrar y leer todos los parejas.

Paso 4. Analizando conceptos (15 minutos)

- Al terminarse las tarjetas, pide al grupo que se integre y regrese su atención al frente.
- Si alguna persona tuvo dudas sobre los contenidos de las tarjetas ayuda a aclararlas o quédate de tarea para investigar y poderlo resolver más adelante.
- Enlista rápidamente los conceptos vistos en el memorama y trae a la memoria algunos de estos conceptos para subrayar que éstos son necesarios para ayudarnos a comprender mejor los temas que verán en adelante.

Paso 5. Reflexiones y conclusiones

- Invita al grupo a reflexionar a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿Piensan que conocer los conceptos de productos financieros les ayuda a comprender mejor el proceso de inclusión financiera?
 - ¿Creen que alguno de los conceptos tiene mayor importancia que otro?



TEMA 18.

¿Cómo y cuándo pedir un crédito?

Según el Banco de México, un crédito es un préstamo de dinero que se puede usar para diferentes fines y pueden ser especialmente útiles para afrontar necesidades de flujos de efectivo, adquisición de activos e inversión en bienes productivos orientados a generar ingresos económicos en el futuro.

En general, la banca comercial en México no ofrece esquemas de financiamiento específicos para actividades productivas particulares, ni adaptados a proyectos productivos comunitarios en el ámbito rural o forestal. Sin embargo, existen diferentes tipos de créditos genéricos con diferentes costos y características que pueden utilizar los proyectos productivos en paisajes forestales.

La solicitud de créditos por parte de emprendimientos emergentes parece representar una paradoja, pues para acceder a productos crediticios en muchas ocasiones se requiere contar con un historial crediticio, que se construye a partir del registro de comportamiento de pagos a productos financieros utilizados anteriormente, por lo que es fundamental construir un historial crediticio y tener una buena calificación en el Buró de Crédito.

El tipo de crédito más conveniente para cada proyecto productivo depende de su perfil particular y del tipo de necesidad que se desea cubrir. Para tomar la decisión adecuada al solicitar o contratar un crédito, vale la pena conocer, analizar y evaluar diferentes opciones desde diferentes perspectivas que se complementan.

En el diagnóstico MDE 2021, se recalca la necesidad de fomentar una actitud de cautela hacia los créditos por parte de los proyectos productivos en paisajes forestales y en la necesidad de promover la educación y cultura financiera y la comprensión de los costos asociados con comisiones, intereses, costos financieros, entre otras condiciones relacionadas antes de promover la contratación de un crédito, pues el riesgo de no poder pagarlo es uno de las principales causas de la quiebra o malestar financiero de los proyectos.

Endeudarse o pedir un crédito es diferente al **apalancamiento financiero**, ya que este último no se relaciona con cómo conseguir el dinero, sino en qué aplicarlo. El concepto de apalancamiento se vincula con el uso de una palanca para mover un objeto con menos esfuerzo, aplicando fuerza en un punto de apoyo. El apalancamiento financiero es una estrategia para mantener la operación funcionando o financiar su crecimiento y rentabilidad.

La decisión de apalancar un negocio en un punto determinado ya sea con inversión propia o con la contratación de un crédito, está relacionada con el **costo de oportunidad**, que representa la inversión, se trata de calcular los ingresos que dejaremos de percibir si no realizamos la inversión.

Ejercicio 33. Créditos por categoría



Objetivo del ejercicio

Clasificar los plazos, tipo de interés garantías y destino de los recursos.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 1 al 3.



Material necesario

- *Cédula de refuerzo 37: Clasificación de créditos.* Una impresa para el facilitador o facilitadora.
- *Formato de práctica 56: Factores para clasificar un crédito.* Uno impreso por persona.
- *Formato de práctica 57: Cajas de clasificación de factores de un crédito.* Proyección o pliego de papel frente al grupo.
- Tarjetas de trabajo. Veinte.
- Marcadores. Un juego para todo el grupo.
- Pliego de papel. Dos para todo el grupo.



Duración aproximada

1 hora y media.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Preparación	15'	Trabajo en equipos
Paso 3. Clasificación	20'	Plenaria
Paso 4. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Revisa la *Cédula de refuerzo 37: Clasificación de créditos* para el instructor donde está la respuesta y lee cada concepto.
- La repetición de la escritura es una buena herramienta para el aprendizaje, pues el movimiento se conecta con la memoria.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“De acuerdo con el Banco de México, un crédito es un préstamo de dinero que se puede usar para diferentes fines y pueden ser especialmente útiles para afrontar necesidades de flujos de efectivo, adquisición de activos e inversión en bienes productivos orientados a generar ingresos económicos en el futuro.

Los créditos tienen un costo, que se integra por los intereses sobre los montos otorgados y algunos casos con las comisiones o cuotas de apertura, que se pagan en los tiempos establecidos en un contrato, y generalmente se relacionan con los plazos o el tiempo que necesitaremos el dinero prestado, el destino que le daremos y las garantías que ofrecemos para respaldar nuestra deuda.

Este ejercicio nos permitirá reconocer los diferentes factores que afectan las condiciones de un crédito para tener elementos que nos permitan evaluar diferentes opciones desde distintas perspectivas que se complementan y tomar mejores decisiones.

Por ejemplo, un crédito destinado a comprar o remodelar una casa, generalmente es de largo plazo, cobran una tasa fija que no se modifica, y los intereses suelen ser menores dado que deja el inmueble como garantía, lo que hace que la institución financiera tenga un menor riesgo que con otros créditos. Les entregaré una lista de posibilidades y clasificaremos los principales factores que afectan las condiciones de un crédito para clasificarlos en cuatro diferentes cajas.”

Paso 2. Preparación para el juego (10 minutos)

- Reparte el *Formato de práctica 56: Factores para clasificar un crédito*.
- Pide a las y los participantes que lean las definiciones que están en desorden y comiencen a familiarizarse con ellas mientras preparas el material.

- Pega frente al grupo un pliego en blanco, dibuja cuatro cajones como se propone en el *Formato de práctica 57: Cajas de clasificación de factores de un crédito*. Permite que las y los participantes comenten o interactúen mientras dibujan.
- Pide a las y los participantes que se numeren del 1 al 17. Si en el grupo hay menos personas, una misma podrá tener dos números. Si hay más, solo los primeros 17 tendrán número.

Paso 3. Clasificación (20 minutos)

- Solicita al participante que tiene el número 1, que se acerque al frente con el *Formato de práctica 56: Factores para clasificar un crédito* en la mano, lea la primera de las definiciones y seleccione a qué caja pertenece el nombre del factor que le tocó clasificar.
- Si responde bien felicítale y escribe el factor con un marcador. Si responde mal explica con mucho respeto por qué no es de esa categoría y anota el factor donde corresponde.
- Continúa con la segunda definición hasta terminar de leerlas y clasificarlas todas.

Paso 4. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Invita al grupo a reflexionar a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿Cuántas posibilidades de créditos creen que pueden formularse combinando los diferentes factores que definen sus condiciones?
 - ¿Cómo sabemos qué tipo de crédito necesitamos y podemos conseguir?
 - ¿Por qué piensan que los créditos con garantía suelen ofrecer menores tasas de interés?
 - ¿Por qué piensan que un crédito a largo plazo mejora el historial crediticio?
- Ten en cuenta las siguientes consideraciones para ayudar a la reflexión:
 - Los créditos de más largo plazo suelen solicitar una garantía o aval, los intereses son más altos, pues utilizaremos el dinero por más tiempo.
 - Al aportar una garantía los riesgos de la institución bancaria disminuyen, por lo que es más fácil obtener un crédito y conseguir mejores tasas de interés.
 - Los créditos de menor plazo y monto requieren menos requisitos y garantías porque el riesgo de la institución financiera es menor.
 - Es importante explicar que el crédito que avala una, puede ser en 1.5 a 1 es decir si tu casa o tu garantía cuesta \$150 pesos, el banco te da un crédito por \$100 pesos.

Ejercicio 34. Opción por institución



Objetivo del ejercicio

Conocer las ventajas y desventajas de las principales instituciones ofrecen créditos.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 1 al 4.



Material necesario

- *Formato de práctica 58: Tarjetas de ventajas y desventajas de las instituciones que otorgan créditos.* Un juego por equipo.
- *Formato de práctica 59: Tablero de tipos de instituciones que otorgan créditos.* Uno para proyectar o poner al frente en pliego de papel. Uno por equipo.
- *Cédula de refuerzo 38: Características de organismos financieros que otorgan créditos.* Una impresa para el facilitador o facilitadora.
- Lápices. Uno por participante.



Duración aproximada

2 horas.





Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Preparación	15'	Trabajo en tercias
Paso 3. Descripciones	15'	Trabajo en tercias
Paso 4. Ventajas y desventajas	40'	Trabajo en tercias
Paso 5. Rangos financieros	20'	Trabajo en tercias
Paso 6. Verificación	15'	Plenaria
Paso 7. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Es recomendable que las y los participantes que hagan primero el **Ejercicio 26: Un mundo de posibilidades**.
- En la sección de **recursos adicionales** encontrarás **las tablas FinTech identificadas en el diagnóstico MDE-Idyd 2021** que podrás entregar a las y los participantes para su uso posterior.
- Recorta las tarjetas con cuidado para que todas queden del mismo tamaño que se encuentran en el *Formato de práctica 58: Tarjetas de ventajas y desventajas de las instituciones que otorgan créditos*.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“De acuerdo con el Diagnóstico MDE-Idyd 2021, existen cinco principales tipos de instituciones financieras que otorgan créditos a empresas y proyectos productivos paisajes forestales, aunque la mayoría no son exclusivos de este tipo de proyectos.

- Cajas de ahorro
- Microfinancieras
- FINTECH
- Banca comercial
- Banca de desarrollo

En este ejercicio vamos a analizarlas utilizando un tablero en el que colocaremos diferentes tarjetas que contienen las definiciones, las principales características, ventajas y desventajas de cada una de ellas.”

Paso 2. Preparación (15 minutos)

- Pide al grupo que se enumere del 1 al 3 y conformen tercias con quienes están cerca.
- Entrega a cada equipo un *Formato de práctica 58: Tablero de tipos de instituciones que otorgan créditos* y un juego de tarjetas del *Formato de práctica 59: Tarjetas trabajo de las instituciones que otorgan créditos*.
- Solicita que mezclen las tarjetas del *Formato de práctica 59: Tarjetas trabajo de las instituciones que otorgan créditos*.
- Explica el tablero del *Formato de práctica 58: Tablero de tipos de instituciones que otorgan créditos*. Comenta que cada columna tiene un color que es igual al de las tarjetas que les entregaste para facilitar el ejercicio.
 - Comenta que en la primera columna está tipo de institución, en la segunda columna colocaran las descripciones, en la tercera las ventajas y en la cuarta las desventajas.
- Solicita a los participantes que revisen el material con cuidado para que se familiaricen con él.
- Sugiere que dividan las tarjetas en tres bloques (cuatro si un equipo tiene cuatro personas), para que todas y todos puedan participar y que elijan a una persona que se haga cargo del tablero.

Paso 3. Descripciones (15 minutos)

- Solicita a los equipos que comiencen con la columna de las definiciones. Los participantes que tengan una tarjeta del color de las descripciones la leerán y sugerirán a qué tipo de institución corresponde.
 - Si todos están de acuerdo se coloca en el lugar indicado.
 - Si no están de acuerdo, pueden debatir y decidir juntos.
 - Si les surgen dudas al leer alguna otra definición, comparen y acuerden cuál es el mejor lugar para la definición.
- Visita a los equipos para apoyarlos con la dinámica.

Paso 4. Ventajas y desventajas (40 minutos)

- Cuando terminen de colocar las definiciones, pídeles que acomoden las tarjetas de columnas de ventajas y desventajas.
- Sugiere que se turnen para ir estableciendo las que correspondan a cada tipo de institución, pues comparar puede ser una buena estrategia para analizar.
- El encargado del tablero puede abrir el tema preguntando: ¿Quién tiene las ventajas y desventajas de las cajas de crédito? Y los participantes que crean tenerlas pueden proponerlas. En la medida en que se vayan familiarizando y llenando las columnas irá siendo más sencillo ubicar las que faltan.
 - Si las o los participantes tienen una propuesta que corresponda a otra institución al hacer el análisis de sus tarjetas, pueden proponerla.

Paso 5. Rangos financieros (20 minutos)

- Al terminar de colocar las definiciones, ventajas y desventajas sobrarán las tarjetas que son del mismo color que la primera columna. Estas contienen los rangos de monto, requisitos de antigüedad y costos financieros aproximados de acuerdo con el **diagnóstico MDE-Idyd 2021**.
- Tienen el nombre del tipo de organización al que corresponden, de manera que será fácil colocarlas en su lugar, pues no esperamos que las y los participantes conocieran la información financiera de cada organización.

Paso 6. Verificación (15 minutos)

- Cuando todos hayan terminado, apóyate en la [Cédula de refuerzo 36: Características de organismos financieros que otorgan créditos](#), lee frente al grupo las ventajas y desventajas de cada tipo de institución para que las y los participantes verifiquen que hayan identificado las correctas.

Paso 7. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Invita al grupo a reflexionar a partir de las siguientes preguntas:

Cajas de ahorro

- ¿Qué es para ustedes un crédito con enfoque social?

Microfinancieras

- ¿Para que tamaño de empresas, plazos y montos de créditos son más útiles las microfinancieras?

FinTech

- ¿Creen que la inclusión financiera está relacionada con nuestra capacidad de usar tecnologías digitales?

Banca comercial

- ¿Por qué vale la pena trabajar con la banca comercial?

Banca de desarrollo

- ¿Qué necesitamos para que nuestros proyectos estén listos para trabajar con la banca de desarrollo?



Ejercicio 35.

Semáforo de requisitos para contratar un crédito



Objetivo del ejercicio

Identificar los requisitos necesarios para contratar un crédito.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 1,2,3 y 4.



Material necesario

- *Formato de práctica 60: Lista de requisitos para obtener un crédito por tipo de institución financiera.* Uno impreso por equipo.
- *Formato de práctica 61: Seguimiento de requisitos mínimos para obtener un crédito.* Uno impreso por equipo.
- Lápiz rojo, verde y amarillo. Por equipo.
- Hojas de papel.



Duración aproximada

1 hora y media.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Evaluación de requisitos de elegibilidad	40'	Trabajo en tercias
Paso 3. Análisis y evaluación	20'	Trabajo en tercias
Paso 4. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Si no tienen lápices de colores, pueden usar diferentes tipos de líneas: punteadas, guiones, gruesas, delgadas, dobles, etc. Fomenta la creatividad y trabajen con lo que tengan disponible.
- Si alguna persona tiene experiencia en el tema, solicita que apoye a las y los participantes de su equipo.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“En este ejercicio revisaremos los requisitos que más frecuentemente nos piden al solicitar un crédito, los diferentes tipos de instituciones financieras y reconoceremos con cuales cumplimos y cuales nos faltan para establecer estrategias y pasos a seguir para estar preparados.

Les entregaré un formato que funcionará como semáforo en el que pintaremos de verde todos aquellos requisitos que ya no necesitamos y nos abren el paso en el camino a la inclusión financiera, de amarillo aquellos que podemos obtener con un trámite sencillo y de rojo los que nos detienen.”

Paso 2. Evaluación de requisitos de elegibilidad (40 minutos)

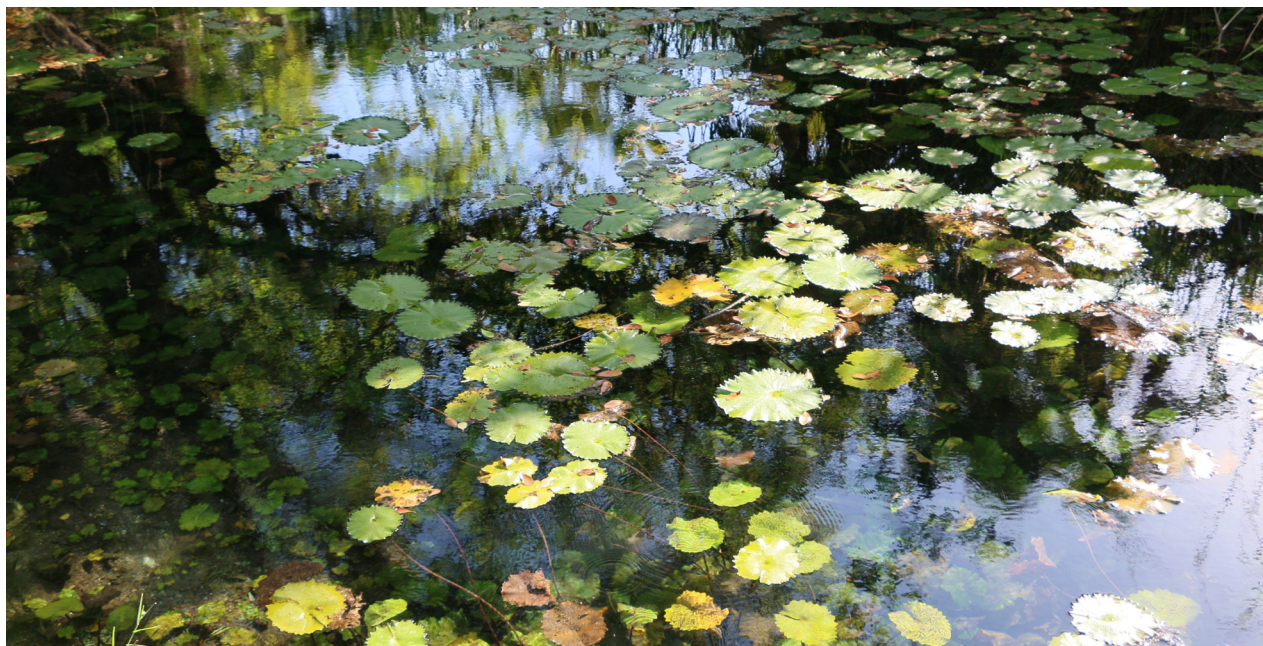
- Organiza el grupo en tercias.
- Reparte los lápices de colores y el *Formato de practica 60: Lista de requerimientos para obtener un crédito por tipo de institución* a cada equipo.
- Solicita a cada equipo que marquen con el lápiz verde la casilla en que se encuentran los requisitos que no son necesarios en cada alternativa, pues son asuntos que no deben preocuparles.
- Posteriormente, pídeles que analicen cada requisito y marquen en verde la casilla de aquellos requisitos con los que ya cuenta la persona u organización implementadora.
- Pídeles que marquen con amarillo las casillas correspondientes los requisitos que les hacen falta, pero pueden conseguir con cierta facilidad.
- Finalmente, indícales que marquen con rojo las casillas correspondientes los requisitos que no tienen y no pueden conseguir en el mediano plazo, que para efectos de este ejercicio tomaremos como 12 meses.

Paso 3. Análisis y evaluación (20 minutos)

- Invita a los equipos a revisar y analizar su semáforo para determinar a qué institución es más factible acercarse en el corto plazo.
- Pídeles que escriban en la primera columna del *Formato de práctica 61: Seguimiento a los requisitos mínimos para obtener un crédito* aquellos requisitos con que no cuentan, comenzando por que marcaron con amarillo y determinen las acciones de seguimiento que consideran pertinentes para conseguirlos y el plazo que piensan que requerirán.

Paso 4. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Invita al grupo a observar las cajas de clasificación y a reflexionar a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿Cómo integrarían un expediente para tener a la mano los requisitos de cada institución?
 - ¿Quién podría ser responsable de tenerlos?
 - ¿Qué costos incluirían en su presupuesto relacionados con armar el expediente?
- Comenta que partir de los requisitos básicos mencionados en la tabla comparativa, cada proveedor de productos crediticios establece requisitos adicionales de acuerdo con cada producto y los montos solicitados, teniendo en cuenta el perfil de riesgo, el tipo de operación y puede cambiar en función de las convocatorias o de la finalidad de los fondos.
- En la mayoría de las ocasiones, las instituciones financieras solicitan algún tipo de garantía que respalde el crédito otorgado, que puede ser cubierto por un inmueble libre de gravamen, una garantía líquida, una fianza o a través de avales que funjan como obligados solidarios.
- Adicionalmente algunas instituciones requieren que el solicitante sea cliente, socio o beneficiario registrado con una antigüedad determinada para otorgar un crédito.



Ejercicio 36. Simulador de créditos



Objetivo del ejercicio

Aprender a utilizar un simulador para evaluar las opciones de crédito.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 4.



Material necesario

- *Cédula de refuerzo 39: Costos asociados a la contratación de un crédito.* Una para proyectar o poner al frente en pliego de papel.
- *Formato de práctica 62: Caso de práctica para simulador de crédito.* Uno impreso para cada participante.
- *Cédula de refuerzo 40: Tutorial para usar un simulador de crédito de CONDUCEF.* Una impresa para cada participante.
- *Cédula de refuerzo 41: Resultados caso de práctica para simulador de crédito y otros ejemplos.* Una por facilitador o facilitadora.
- Lápiz, goma de borrar y sacapuntas. Uno por participante.
 - Acceso a internet.
 - Computadora personal, tablet o teléfono inteligente con acceso a Internet.



Duración aproximada

1 hora y media.





Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	10'	Plenaria
Paso 2. Repaso de conceptos	15'	Plenaria
Paso 3. Punto de partida	40'	Plenaria y trabajo con el simulador
Paso 4. Compara tus opciones	40'	Plenaria y trabajo con el simulador
Paso 5. Cierre del ejercicio	30'	Plenaria
Paso 6. Conclusiones y reflexiones	20'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Se recomienda que las y los participantes hayan realizado los ejercicios: **Ejercicio 1. Sistema financiero, Ejercicio 15. El mismo crédito en distintas categorías.**
- Asegúrate de haber probado el simulador y de tener el enlace abierto antes de la sesión.
- En caso de no tener acceso a internet, puedes utilizar algún caso de la [Cédula de refuerzo 41: Resultados caso de práctica para simulador de crédito y otros ejemplos](#) para realizar el ejercicio o verificar las respuestas.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“Las alternativas, condiciones y requisitos de cada crédito que ofrecen las diferentes instituciones varían en función de los montos, plazos y nivel de riesgo de cada solicitante.

Además, cada institución establece sus propias condiciones de acuerdo los rangos que permite lo establecido en las leyes y reglamentos aplicables.

Gracias al desarrollo de la tecnología digital, se han diseñado y puesto a nuestra disposición de las y los usuarios del sistema financiero, simuladores que nos permiten comparar nuestras opciones y las diferencias que suceden al cambiar un plazo o monto.

Para este ejercicio vamos a trabajar con el simulador de la CONDUCEF, para aprender a consultar, leer, comprender y comparar información que nos permita tomar decisiones frente a las diferentes alternativas de crédito que existen en el mercado.”

Paso 2. Repaso de conceptos (15 minutos)

- Proyecta la *Cédula de refuerzo 39: Costos asociados a la contratación de un crédito*.
- Pide a diferentes participantes que lean los conceptos de la *Cédula de refuerzo 39: Costos asociados a la contratación de un crédito*, que les serán útiles para utilizar el simulador.

Paso 3. Condiciones del crédito (40 minutos)

- Reparte el *Formato de práctica 62: Caso práctico de solicitud de crédito*, así como la *Cédula de refuerzo 40: Tutorial para usar un simulador de crédito*.
- Proyecta y analiza con el grupo el caso práctico que será el punto de partida para aprender a utilizar el simulador.
- Abre el enlace del simulador: **https://phpapps.condusef.gob.mx/condusef_personalnomina/decide.php**
- Proyéctalo y pide a las y los participantes que lo abran en sus dispositivos.
- Puedes sugerir que se apoyen en la *Cédula de refuerzo 40: Tutorial para uso del simulador de CONDUCEF*.
- Da clic en **¿Cuánto necesitas?**, te aparecerá una pantalla con 4 campos para llenar en los que escribirás:
 - **Monto del crédito:** 50,000
 - **Periodicidad de pago:** mensual
 - **Plazo:** 6 meses
 - **Ingresos mensuales:** \$15,000.00
 - **Conoce la opción más barata:** pago total del crédito (para conocer cuánto terminaremos pagando).

Paso 4. Selección de opciones (20 minutos)

- Da clic en **Ver comparativo** para que el simulador haga los cálculos. Se abrirá una nueva pantalla llamada “Multicomparador”. Asegura con el grupo que los datos ingresados sean los correctos.
- Da clic en “quieres agregar los créditos personales”. Aparecerá en la pantalla una lista de alternativas.

- Deja abierta y proyectada la pantalla y pide a los participantes que analicen las opciones y no cierren el enlace en sus dispositivos.
- Solicita a los participantes que trabajen en los siguientes puntos:
 - Seleccionen la opción con menor tasa de interés: UNAGRA y anoten la información que aparecen en pantalla en columnas correspondientes del *Formato de práctica 62: Caso práctico de solicitud de crédito*.
 - Pide que den clic en la fila de UNAGRA -columna tabla de amortización y anoten los datos que faltaban en la tabla comparativa.
- Solicita que repitan el procedimiento en su simulador a partir de las siguientes dos opciones y anoten los datos en sus tablas comparativas.
 - Monto \$50,000 pagando \$15,000 a un plazo de **12 meses**.
 - Monto \$ 50,000 con 6 pagos mensuales de **\$ 20,000**.

Paso 5. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Reflexiona con el grupo a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿Cómo afectan los plazos y montos de pago a los costos totales de un crédito?
 - ¿Qué pasaría si siguiéramos buscando opciones sin anotar las alternativas en una tabla comparativa?
 - ¿Nos conviene aceptar el contrato y pedir un crédito para comprar la máquina?
 - ¿Nos conviene pagarla en 6 meses, o será mejor extender o acortar el tiempo del crédito?
 - ¿Con qué empresa nos conviene iniciar el proceso de solicitud de crédito?



TEMA 19. ¿Qué son y cómo nos ayudan los seguros y fianzas?

Entre los riesgos más significativos en la planeación financiera está el no considerar acontecimientos que impliquen un gasto no previsto o la afectación de nuestros ingresos por causas fortuitas o de un evento catastrófico.

Las fianzas y seguros son productos vinculados con la administración de riesgos patrimoniales. Están diseñados para disminuir o eliminar los efectos económicos de posibles contingencias. En ambos casos, se dimensionan los factores del riesgo, las características de las personas, organizaciones o bienes asegurados y la probabilidad de insolvencia para calcular la inversión. Las aseguradoras administran fondos que se basan en que cada asegurado del colectivo paga una cierta cantidad conocida como prima, y todas las primas juntas, se utilizan para pagar posibles siniestros de alguno de los asegurados durante el periodo pactado. De esta manera, las y los asegurados evitan el desembolso de una cuantiosa suma de dinero causado por un accidente o siniestro, sustituyéndola con el pago constante de la prima.

Mientras los seguros son contratos en los que una institución se obliga a pagar una cantidad de dinero a un beneficiario en caso de que ocurra algún siniestro, las fianzas son contratos en los que una afianzadora se compromete a responder por el compromiso contraído por un tercero, (persona física y moral) frente a otra persona o institución que contrató un producto o servicio en caso de que no la cumpla en tiempo y forma.

La mayoría de las instituciones de gobiernos y empresas sólidas que contratan productos o servicios de montos altos, solicitan como requisito que sus proveedores les aseguren que se harán cargo de las consecuencias de un siniestro a través de seguros y fianzas.

Actualmente hay una gran variedad de seguros y fianzas disponibles en el mercado, que es importante conocer para poder priorizar y tomar decisiones.



Ejercicio 37. ¿A quién protejo?



Objetivo del ejercicio

Conocer los tipos de seguros y fianzas que ayudan a los proyectos productivos y organizaciones implementadoras a asegurar sus bienes.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 3 y 4.



Material necesario

- *Formato de práctica 63: Principales tipos de seguros y fianzas.* Proyección o pliego de papel frente al grupo.
- *Formato de práctica 64: Identificación de tipos de seguros o fianzas.* Uno impreso por grupo.
- *Cédula de refuerzo 42: Tipos de seguros y fianzas.* Una impresa por facilitador o facilitadora. Una impresa para cada participante.



Duración aproximada

1 hora, 15 minutos.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Preparación	15'	Organización
Paso 3. Desarrollo	30'	Plenaria
Paso 4. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Asigna un producto a cada persona para que tomen su personalidad.
- Durante las sesiones en plenaria procura dar la voz a cada persona para que todas se sientan incluidas.
- Familiarízate con los conceptos que no conozcas antes de realizar el ejercicio, pero no dudes en decir “no lo sé”, particularmente en los conceptos que corresponden a niveles más avanzados. Explica que no eres un financiero experto, sino un facilitador del proceso de aprendizaje. Sin embargo, puedes aprovechar para aclarar dudas si has leído y comprendido toda la guía.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“Los riesgos se definen como la combinación de la probabilidad de que se produzca un evento y sus consecuencias negativas.

El nivel de riesgo se determina teniendo en cuenta la posible intensidad o frecuencia de una amenaza contra la vulnerabilidad de la persona, comunidad o empresa frente a una circunstancia amenazadora.

Y la vulnerabilidad tiene que ver con la posición de desventaja de un sujeto, grupo, sistema u objeto por su grado de exposición, fragilidad o resiliencia ante una amenaza.

Por ejemplo:

- *El riesgo climático de un hotel frente a la playa está relacionado con las características de la construcción y su capacidad para resistir la lluvia y el viento, así como con su ubicación en una zona de huracanes frecuentes.*
- *El riesgo climático de un hotel en un bosque de pino y encino está relacionado con las características de su construcción, sus políticas de prevención de incendios en época de sequía, particularmente de enero a junio si está ubicado en las zonas centro, norte, noreste, sur y sureste del país.*
- *El riesgo climático de un proyecto agroforestal, está relacionado con la fragilidad de los cultivos ante las inundaciones derivadas del aumento de lluvias por cambio climático, la capacidad de adaptación de y la probabilidad de que ese cultivo se vea expuesto a las condiciones climática que le amenaza.*
- *Las fianzas y seguros son productos vinculados con la administración de riesgos patrimoniales. Están diseñados para disminuir o eliminar los efectos económicos de posibles contingencias.*

En este ejercicio analizaremos las características de los seguros y fianzas para aprender a utilizarlos de la mejor manera.

Te invito a que conozcas estos productos financieros. El ejercicio consiste en aprender a diferencia un seguro de una fianza y lo que protegen o a quién protegen según su tipo”

Paso 2. Preparación (15 minutos)

- Proyecta o pega frente a la pared el *Formato de práctica 63: Principales tipos de seguros y fianzas* y explica al grupo que les darás un *Formato de práctica 64: Identificación de tipos de seguros o fianzas* que tiene las definiciones de los seguros y fianzas en desorden.
- Pide a las y los participantes que ponga mucha atención y en cuanto identifiquen en la proyección qué tipo de seguro o fianza se refiere, expresen: Soy... (nombre del seguro)
- Pon el ejemplo con la primera definición. Lee:
 - Le reembolso o prepago a alguien los gastos generados por la atención médica a causa de accidentes o enfermedades. Funciono para personas o grupos. ¿Quién soy?
- Anima al grupo a responder:
 - Eres seguro de gastos médicos.

Paso 3. Desarrollo (30 minutos)

- Entrega el *Formato de práctica 64: Identificación de tipos de seguros o fianzas* a la persona que está en el lado derecho de la primera fila y pídele que lea la segunda definición.
- Anima al grupo que le responda: quien es.
- Da tiempo para que alguien o varias personas respondan. Pide un aplauso y pide a quien leyó que entregue el *Formato de práctica 64: Identificación de tipos de seguros o fianzas* a la persona que está a su lado.
- Solicita al grupo que continúen con esta dinámica hasta haber leído e identificado todos tipos de fianzas y seguros.

Paso 4. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Reflexiona con el grupo a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿Cuál es el seguro que consideran más importante para sus proyectos productivos?
 - ¿Cómo pueden minimizar los riesgos de las personas que colaboran en el proyecto?
 - ¿Por qué piensan que los organismos de gobierno y las grandes empresas piden a sus proveedores una fianza que cubra los costos del proyecto que contratan?
- Entrega a cada persona la *Cédula de refuerzo 42: Tipos de seguros y fianzas* para que puedan consultarla posteriormente.

TEMA 20.

¿Cómo funcionan los fondos de inversión?

La conformación de un portafolio de inversión tiene como objetivo canalizar temporal o permanentemente, los excesos de efectivo o ahorros que los proyectos productivos no requieren invertir en su propia operación o crecimiento en un momento determinado.

Mientras que al ahorrar reservamos los ingresos no gastados en un depósito bancario seguro que no ofrece riesgos, al invertir en un fondo de inversión, o un portafolio que como fondo mutuo o de inversión colectiva, comprometemos esos ahorros esperando obtener un mayor rendimiento en el futuro, para acumular el capital necesario para crecer o llevar a cabo proyectos de mediano o largo plazos.

La decisión de crear un fondo de inversión es una de las más complejas en el mundo financiero y ha de ser analizada y evaluada considerando que toda inversión implica un riesgo, es decir, puede darnos un resultado diferente al esperado: por encima o por debajo de lo programado.



Ejercicio 38.

Conociendo los mercados financieros



Objetivo del ejercicio

Familiarizarse con el funcionamiento de los mercados financieros y los factores de inversión.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 3 y 4.



Material necesario

- *Cédula de Refuerzo 43: Mercados Financieros*. Una impresa por participante.
- *Cédula de refuerzo 44: Principales factores que definen los mercados financieros*. Una impresa por participante.
- *Formato de práctica 65: Mercados financieros y sus factores de influencia*. Proyección o pliego de papel frente al grupo.
- *Cédula de refuerzo 45: Resultados mercados financieros y sus factores de influencia*. Una impresa para el o la facilitadora.
- Cinta adhesiva. Una por grupo.
- Marcadores: 1 negro y de 5 colores adicionales.



Duración aproximada

45 minutos.



Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Caracterización	15'	Plenaria
Paso 3. Asociación de factores clave	20'	Trabajo en equipos
Paso 4. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Revisa la información sobre los mercados financieros y los instrumentos de financiamiento. Ten cuidado de no confundirte con los tipos de fondos de Inversión o los tipos de inversión financiera, que todos son cosa distinta.
- Considera también que cada año debes revisar la información pues el sistema financiero evoluciona de manera constante y algunos instrumentos pierden vigencia y otros aparecen conforme a las necesidades y requerimientos de los mercados financieros y las instituciones y empresas emisoras de activos financieros.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“Los mercados financieros son espacios físicos o virtuales en donde podemos comprar, vender e intercambiar activos financieros.

Ponen en contacto a personas físicas o morales que buscan inversión con quienes buscan financiación. Los precios e intereses de los fondos que se intercambian se establecen en función de la oferta y la demanda.

Actualmente, los mercados financieros y los instrumentos de inversión están fuertemente regulados y supervisados tanto por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) como por como la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) además de otras instancias que protegen los derechos de los inversionistas y regulan el actuar de los intermediarios y del sector financiero del país.

En este ejercicio vamos a analizar, en términos generales, qué son los mercados financieros y cómo se comportan en términos de volatilidad, riesgo, rentabilidad, plazo y liquidez.”

Paso 2. Caracterización (15 minutos)

- Proyecta o pega al frente un pliego de papel con la cinta adhesiva el *Formato de Práctica 65: Mercados financieros y sus factores de influencia.*
- Reparte a las y los participantes una copia de la *Cédula de Refuerzo 43: Mercados Financieros* y solicita a diferentes personas que lean las definiciones de cada uno de los mercados financieros y ve señalándolos en el *Formato de Práctica 65: Mercados financieros y sus factores de influencia.*
- Reparte a las y los participantes una copia de la *Cédula de Refuerzo 44: Factores que influyen en los mercados financieros* y solicita a diferentes personas que lean las definiciones y alternativas de cada uno de los factores y ve señalándolos en el *Formato de Práctica 65: Mercados financieros y sus factores de influencia.*

Paso 3. Asociación de factores clave (20 minutos)

- Divide el grupo en 5 equipos y asigna a cada equipo uno de los factores de influencia: responsable del tiempo, responsable de liquidez, responsable de volatilidad, responsable de rentabilidad y responsable de riesgo. Da cinco minutos para que los analicen.
- Pide al equipo responsable del tiempo que pase al frente y anote las diferencias con que funciona cada fondo utilizando el plumón verde para corto plazo, el amarillo para mediano y el rojo para largo.
- Pide al equipo responsable de liquidez que pase al frente y anote las diferencias con que funciona cada fondo utilizando el plumón verde para inmediata, el amarillo para restringida y el rojo para no hay.
- Pide al equipo responsable de volatilidad que pase al frente y anote las diferencias con que funciona cada fondo utilizando el plumón verde para baja, el amarillo para media y el rojo para alta.
- Pide al equipo responsable de rentabilidad que pase al frente y anote las diferencias con que funciona cada fondo utilizando el plumón verde para asegurada, el amarillo para media y el rojo para alta.
- Pide al equipo responsable de riesgo que pase al frente y anote las diferencias con que funciona cada fondo utilizando el plumón verde para bajo, el amarillo para medio y el rojo para alta.
- Compara los resultados con la *Cédula de refuerzo 45: Resultados mercados financieros y sus factores de influencia*.

Paso 4. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Invita al grupo a reflexionar a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿Qué ventajas y desventajas tienen los diferentes tipos de mercados?
 - ¿Qué factores consideran más importante evaluar para conformar un portafolios de inversión y por qué?



Ejercicio 39. Simulación de un fondo de inversión



Objetivo del ejercicio

Conocer cómo funcionan los niveles de riesgo en los fondos de inversión.



Participantes

Implementadores de los proyectos productivos de nivel 3 y 4.



Material necesario

- *Cédula de refuerzo 43: Mercados financieros.* (Del **Ejercicio 38. Conociendo los mercados financieros**) Proyección o pliego de papel frente al grupo. Una para cada participante.
- *Formato de práctica 66: Caso de inversión.* Uno impreso para cada tercia.
- *Formato de práctica 67: Escenarios de la inversión.* Uno impreso para cada tercia.
- *Formato de práctica 68: Comparativo.* Proyección o pliego de papel frente al grupo.
- Lápices. Uno para cada participante.
- Calculadora. Una por equipo.
- Pliego de papel. Un par para todo el grupo.
- Marcadores. Un juego para todo el grupo.



Duración aproximada

2 horas





Tiempos y movimientos

ACTIVIDAD	TIEMPO	MÉTODO
Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio	15'	Plenaria
Paso 2. Conformación de un fondo de inversión	15'	Trabajo en tercias
Paso 3. Selección y adquisición de instrumentos	30'	Trabajo en tercias
Paso 4. Análisis de la estrategia de inversión	30'	Trabajo en tercias
Paso 5. Comparación	15'	Trabajo en tercias
Paso 6. Reflexiones y conclusiones	15'	Plenaria

Nota: Tiempos estimados que se ajustarán de acuerdo con la madurez de los proyectos productivos y el tamaño de los grupos.



Recomendaciones para facilitar el ejercicio

- Ajusta los tiempos en función de las características del grupo.
- Si hay personas de diferentes proyectos productivos, asegura que los equipos se conformen por personas del mismo proyecto, de manera que puedan opinar y aprender sobre las condiciones de su propio proyecto.
- Haber realizado el ejercicio conociendo los mercados financieros.
- Recuerda a las y los participantes que pueden utilizar la calculadora de su celular.
- Si alguna persona tiene experiencia en el tema, solicita que apoye a las y los participantes de su equipo.



Dinámica del ejercicio

Paso 1. Presentación y encuadre del ejercicio (15 minutos)

- Presenta el ejercicio y acota los objetivos. Apóyate en el guion sugerido y hazlo tuyo para exponerlo con tus propias palabras:

“La decisión de crear un fondo de inversión es compleja y siempre conlleva un riesgo, es decir, puede darnos un resultado diferente al esperado: por encima o por debajo de lo previsto.

*Proyecta la [Cédula de refuerzo 46: Mercados financieros y sus factores de influencia](#), que se utilizó para el **Ejercicio 38. Conociendo los mercados financieros** y repásala con el grupo.*

En términos generales, los mercados financieros utilizan instrumentos que siguen las siguientes fórmulas:

- Compra de activos en un precio determinado que se venderán en el futuro a otro precio.
- Cobro de intereses que pueden acordarse en un esquema de renta fija o renta variable.
- Los porcentajes de renta fija se conocen de manera bastante certera al firmar un contrato de inversión.
- Los porcentajes de renta variable tienden a ser más volátiles o cambiantes.

Estas fórmulas pueden combinarse para generar un portafolios de inversión mixto con mayor estabilidad.

Las estrategias de inversión deben considerarse como un proceso y no como decisiones aisladas. Este proceso implica cuatro fases:

- **Identificación del perfil del portafolios** que se adapte a la oferta que existe, las necesidades de los inversionistas y la finalidad de la inversión.
- **Selección de instrumentos.** Evaluación de la oferta con base en: tiempo, liquidez, volatilidad, tasa de rendimiento y riesgo de la inversión.
- **Adquisición de instrumentos** considerando la oferta disponible, los costos, tiempos rendimientos y riesgos de la inversión.
- **Evaluación de resultados** para tomar decisiones futuras.

En este ejercicio vamos a analizar las cuatro fases del proceso a través de un caso simulado que contempla la adquisición de fondos en los distintos mercados financieros que conocemos.”

Paso 2. Conformación de un fondo de inversión (15 minutos)

- Pide a diferentes participantes que piensen cómo invertirían el fondo colectivo para fortalecer sus proyectos productivos.
- Solicita al grupo que se prepare para asumir el rol de inversionista que han decidido crear un fondo de inversión.
- Solicita a las y los participantes que conformen una cantidad imaginaria a invertir considerando \$10,000.00 por cada persona que vive en su hogar, incluidos ellos. Indícales que anoten en una tarjeta la suma total de la inversión que imaginariamente han reunido, con lo que conformarán el monto que aportará cada uno al fondo colectivo.
- Suma el total de las aportaciones de cada participante con ayuda de una calculadora y anota el monto total con que cuenta el fondo colectivo en un pliego de papel frente al grupo.
- Explica que es así como se integra un fondo colectivo.

Paso 3. Selección y adquisición de instrumentos (30 minutos)

- Conformar tercias.
- Entrega el *Formato de práctica 66: Caso de inversión*, pide a cada tercia que lea el caso y tome

la función de gestoría del fondo para decidir en qué tipo de instrumentos invertirá para llenar la tabla Decisiones de inversión a partir del caso que se propone:

- En la columna **tiempo de la inversión**, anotarán el número de meses que invertirán el dinero en cada uno de los fondos propuestos.
- En la columna **monto de la inversión**, distribuirán cien mil pesos de pesos que representa la utilidad extraordinaria que presenta el caso. Pídeles que lo dividan en múltiplos de 10,000 para facilitar las cuentas.
- Sugiere que se concentren en el tipo de riesgo que están dispuestos a asumir contra el rendimiento que ofrece cada uno de los fondos y tengan en cuenta los plazos en los que compararán el equipo previsto en el caso.

Paso 4. Análisis de la estrategia de inversión (30 minutos)

- Entrega el *Formato de práctica 67: Escenarios de inversión*.
- Indica que llenarán las tres tablas para poder comparar posteriormente la diferencia del rendimiento que habrán obtenido el escenario esperado, un posible escenario positivo y un posible escenario negativo.
- Solicita que llenen primero la tabla llamada de escenario esperado de la siguiente manera:
 - En las dos primeras columnas anotarán el número de meses y el total de inversión que asignaron a cada fondo en el *Formato de práctica 66: Caso de inversión*.
 - En la columna de rendimiento mensual anotarán el supuesto que se indica en la columna rendimiento mensual del escenario esperado que viene en la *Formato de práctica 67: Escenarios de inversión*.
 - En la columna total ganado multiplicarán el número de meses por el monto total que decidieron invertir en ese fondo (en múltiplos de 10,000), y por el rendimiento mensual.
 - La columna de monto invertido + ganado se llena sumando el Total de la inversión asignado a ese fondo más el Total ganado.
- Solicita que hagan el mismo procedimiento para llenar las tablas del escenario positivo y negativo, cambiando el rendimiento mensual de los escenarios correspondientes: positivo y negativo.

Paso 5. Comparación (20 minutos)

- Pide a cada tercia que anoten en la tabla escenarios comparados los resultados del monto invertido + ganado que obtuvieron en los escenarios esperado, positivo y negativo del *Formato de Práctica 67: Escenarios de inversión*.
- Posteriormente, pide que anoten en los escenarios mixtos el monto del escenario positivo en las celdas marcadas con + y el negativo en las celdas marcadas con -.
- Pide que sumen los totales de cada escenario y comparen los resultados de cada una de las cinco diferentes alternativas posibles de comportamiento de su inversión.

Paso 6. Reflexiones y conclusiones (15 minutos)

- Copia el *Formato de práctica 68: Comparativo* por equipo en un pliego de papel y pégalo frente al grupo.
- Pide a cada tercia que te dicte los resultados de sus inversiones y que comenten sus estrategias.
- Invita al grupo a reflexionar sobre sus decisiones a partir de las siguientes preguntas:
 - ¿Qué ventajas y desventajas tienen los diferentes tipos de riesgos?
 - ¿Qué ventajas o desventajas tiene el manejar una mezcla de instrumentos con distintos niveles de riesgo en un portafolios de inversión?
- Advierte al grupo que en este ejercicio se plantean rangos de riesgo e intereses que no son precisos ni corresponden a la realidad exacta. Para tomar la decisión de invertir es necesario evaluar los riesgos, los tiempos y las condiciones reales. Pueden utilizar un fondo que maneje un gestor con experiencia o hacer inversiones específicas por cuenta propia.





RECURSOS DIDÁCTICOS MÓDULO 6

**Fuentes de financiamiento y productos
financieros para proyectos productivos**



Cédula de refuerzo 31: Principales fuentes de financiamiento para proyectos productivos en paisajes forestales

A. Capital propio. La mayoría de los estudios de emprendimientos productivos sostienen que los proyectos que comienzan con un capital inicial de los implementadores son los que tienen mayor viabilidad.

- Cuando los socios cuentan con un capital para invertir en el proyecto productivo, se hace notar que las personas tienen cultura de ahorro, que saben organizar sus finanzas y tienen capacidad de ver a futuro. El capital inicial debe contemplar al menos lo suficiente para realizar los trámites necesarios para comenzar a operar.
- Los socios de una organización próspera, integrada por personas prósperas, invierten el dinero de las utilidades que generen sus negocios para crecer.
- En algunas sociedades se incorporan socios capitalistas que invierten dinero, recursos en especie que pueden ser bienes inmuebles o inmuebles necesarios para cumplir con los objetivos del negocio.
- Para tener una estructura accionaria sólida, las condiciones de cada tipo de acción o participación deben estar incluidas en el Acta Constitutiva al constituir una organización implementadora.

B. Red comunitaria. El fondeo de proyectos a través de aportaciones en forma de inversión, préstamos o donaciones en dinero o especie por parte de amigos, familiares u organizaciones comunitarias cercanas constituye una de las fórmulas más utilizadas y recomendadas en las primeras etapas de un proyecto productivo.

- *En el contexto del MDE, en donde los implementadores de los proyectos productivos forman parte o tienen un vínculo con organizaciones comunitarias, los grupos productivos pueden ser apoyados con recursos de estas organizaciones, principalmente cuando están relacionados con la cadena de valor de otras actividades productivas de la comunidad.*

C. Acuerdos comerciales. El financiamiento a través de acuerdos comerciales con clientes y proveedores es una de las fórmulas de financiamiento más antiguas y eficientes. Constituye una oportunidad de financiamiento que permite a las organizaciones crecer de manera saludable. En ambos casos, se trata de generar relaciones de confianza para el largo plazo y establecer las reglas de funcionamiento de las compras, ventas y transacciones.

- El financiamiento de clientes consiste en realizar acuerdos relacionados con la preventa o el cobro adelantado dedicados a la producción de productos que se entregarán en el futuro. El dinero de los clientes es para producir aquello que compraron, es muy importante no caer en la tentación de utilizarlo para ningún otro fin. Estas negociaciones se facilitan ofreciendo mejores condiciones de compra a quienes pagan por adelantado.
- El financiamiento de proveedores implica negociar créditos con los proveedores para la compra de insumos y mercancías, plazos de pago que haremos después de haber recibido los productos y servicios que les compramos. Esto nos permitirá producir y vender a nuestros clientes, para generar los ingresos necesarios para pagarles.
- Estas negociaciones pueden facilitarse comprando en volumen, pagando una tasa de interés, comprometiéndose a comprar más productos o ser su cliente exclusivo, entre otras cosas, según el giro de las empresas que participan en la transacción.

D. Financiamientos colectivo. El financiamiento colectivo es una fórmula cada vez más utilizada como un método para recaudar dinero. Implica solicitar donaciones, prever productos o servicios o vender acciones a personas interesadas. Para tener mayor alcance, se lleva a cabo a través de plataformas digitales especializadas, que cobran una tarifa o una comisión y requieren establecer una recaudación mínima para asegurar la viabilidad del proyecto que promueven.



E. Convocatorias de organizaciones cooperantes. Las convocatorias son llamados, anuncios o invitaciones que realizan las instituciones de gobierno, fundaciones, agencias de cooperación u organismos internacionales para participar en un proceso de concurso para obtener asistencias técnicas, aportaciones en dinero o especie.

Los programas de financiamiento y apoyo específico para proyectos productivos en paisajes forestales, como de otros proyectos afines o similares están en constante evolución. En las últimas décadas las organizaciones e instituciones gubernamentales, de la sociedad civil y de cooperación internacional que apoyan proyectos productivos, se han ido orientando cada vez más, a apoyar e impulsar la creación y fortalecimiento de iniciativas que contribuyen el desarrollo sostenible, así como a la mitigación y adaptación al cambio climático.

En la mayoría de los casos, la asignación de recursos técnicos y económicos se deciden a través de concursos en los que se selecciona a los beneficiarios de acuerdo con condiciones específicas que se establecen en convocatorias.

F. Banca comercial. Para tener acceso a créditos de la banca comercial es necesario cumplir con los requisitos solicitados y estar de acuerdo en pagar costos asociados con comisiones o intereses. Las condiciones de contratación de créditos mejorarán en la medida en que las personas o proyectos financieros tengan mayor credibilidad y puedan asegurar el cumplimiento de los compromisos contraídos.

En la medida en que las organizaciones evolucionan, pueden tener acceso a más y mejores productos financieros formales, que les ofrecen mejores rendimientos y seguridad.

G. Banca de desarrollo. El Programa Nacional de Impulso al Financiamiento (PRONAFIN) 2019 – 2024, plantea las bases para orientar las operaciones de la banca de desarrollo durante el periodo de gobierno actual, por lo que tiene un impacto significativo en la manera en la que se direccionan los recursos federales de fomento a las actividades productivas. Los programas se orientan hacia una meta para el bienestar basada en una mayor inclusión financiera a través de políticas e instrumentos que prioricen la atención en los siguientes sectores prioritarios:

- **MiPyMEs** a través de Nafin y Bancomext.
- **Proyectos de infraestructura en municipios** a través de Banobras.
- **Disminución del rezago habitacional** mediante SHF.
- **Población rural** a través de FND y FIRA.
- **Servicios financieros y bancarización** con apoyo de Banco del Bienestar y Banjercito.

La mayoría de los esquemas de financiamiento promovidos por la banca de desarrollo orientados a pequeños proyectos se otorgan a través de alianzas con la banca comercial con el respaldo de estas instituciones financieras, que participan con garantías para incentivar el crédito y disminuir el riesgo para promover tasas de interés más competitivas.

En el caso de los proyectos productivos en paisajes forestales, que están relacionados con la agricultura, fanadería, silvicultura y turismo alternativo como agroturismo, turismo rural y ecoturismo, la fuente natural para lograr el objetivo sería Banco de México a través de la banca de segundo piso y particularmente los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA).



FIRA es la institución financiera más importante de México en relación con el financiamiento rural, agropecuario, forestal y pesquero del país por su infraestructura y cobertura, por lo que representa una de las oportunidades más relevantes para profundizar en el impulso a financiamiento al generar un acercamiento con sus distintas ventanillas estatales, particularmente para los proyectos productivos en paisajes forestales que se encuentran en los niveles 4 y 5 de inclusión financiera, ya que en general se requiere presentar declaraciones fiscales de años anteriores y garantías prendarias o inmobiliarias.

Está integrada por 4 fideicomisos públicos en los que el fideicomitente o aportante es Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el fiduciario o administrador es el Banco de México. Su finalidad es facilitar el acceso al crédito por medio de operaciones de crédito y descuento, así como el otorgamiento de garantías a proyectos productivos relacionados con la agricultura, ganadería, avicultura, agroindustria, pesca y otras actividades afines que se realizan en el medio rural. Apoyan actividades relacionadas con la producción primaria, agroindustria, comercialización y la integración de cadenas de valor.

Los fideicomisos que integra FIRA son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)
- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA)

Sus programas de financiamiento operan a través de intermediarios financieros bancarios y no bancarios. También otorgan apoyos relacionados con capacitación empresarial, asistencia técnica, consultoría, transferencia de tecnología y fortalecimiento de competencias, para mejorar la competitividad y sostenibilidad de las empresas y productores del medio rural, y de los intermediarios financieros con quienes trabajan.

H. Banca social El sector cooperativo de ahorro y crédito en México, o Banca Social se integra por Sociedades financieras comunitarias (SOFINCO) funciona a través de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAP) autorizadas y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 502 con un nivel de operaciones básico y 4 en proceso de autorización, adicionalmente la Banca Social se integra por Sociedades Financieras Comunitarias (SOFINCO) supervisadas por Federaciones autorizadas.

Tienen capacidad para realizar préstamos, créditos, hipotecas y ofrecer otros productos financieros. Están integradas por socios que tienen tasas de interés preferenciales, seguros de protección, lo que les permite cobrar menores comisiones y se ubican en comunidades alejadas y zonas rurales de difícil acceso en las que la banca comercial no tiene buena cobertura. A diferencia de la banca comercial, su fin último es el bienestar de la comunidad y de sus socios y no el reparto de utilidades de las instituciones.

I. Prestamistas informales. La cultura de informalidad y la urgencia que se genera al no planear adecuadamente los tiempos y procesos financieros propicia que algunos implementadores de proyectos productivos decidan financiarse a través de prestamistas informales que suelen resultar más caros e inseguros que los de las instituciones formales.

Hablar sobre los riesgos que implican los prestamistas informales es la mejor manera de evitar que se continúe con esta práctica.



Formato de práctica 42: Análisis de viabilidad de fuentes de financiamiento

Tipo de fuente	Requisitos mínimos	Plazo			Prioridad
		CP	MP	LP	
A. Capital propio	Indispensable <ul style="list-style-type: none"> • Confianza al contar con un modelo de negocio y un presupuesto sólido que asegure a los socios que invertirán bien su dinero. 				
	Opción A (grupo implementador) <ul style="list-style-type: none"> • Contar con un grupo implementador conformado por personas que puedan invertir tiempo, dinero o esfuerzo en el proyecto. • Posibilidad de los socios de aportar sus ahorros para financiar los trámites para iniciar el negocio del proyecto. • Capacidad de los socios de trabajar y autofinanciarse para aportar su tiempo. 				
	Opción B (venta de acciones) <ul style="list-style-type: none"> • Contar con una estructura accionaria para vender acciones. 				
	Opción C (reversión) <ul style="list-style-type: none"> • Invertir las utilidades del proyecto en crecer el negocio. 				
B. Red comunitaria	Indispensable <ul style="list-style-type: none"> • Contar con un modelo de negocio y un presupuesto sólido que asegure a los socios que invertirán bien su dinero. • Confianza entre la red de familiares y amigos, tanto en nuestra capacidad técnica como por haber demostrado nuestra capacidad de cumplir con nuestros compromisos. • Acordar una cita para hacer una presentación personal en un ambiente profesional, en la que expliquen claramente lo que esperan recibir cómo aportara el proyecto productivo a revitalizar el paisaje forestal y a la comunidad. 				
	Opción A. Pedir donativos para comenzar el proyecto <ul style="list-style-type: none"> • Hacer una presentación orientada a cómo el proyecto productivo va a mejorar el paisaje forestal y el bienestar de la comunidad 				
	Opción B. Pedir crédito <ul style="list-style-type: none"> • Hacer una presentación orientada a cómo el proyecto productivo va a mejorar el paisaje forestal y el bienestar de la comunidad y ofrecer un plan de pagos. 				
C. Acuerdos comerciales	Indispensable <ul style="list-style-type: none"> • Contar con un modelo de negocios y un prototipo del producto o servicio que se ofrecerá para obtener ingresos para generar confianza entre nuestros clientes y proveedores. 				
	Opción A (clientes) <ul style="list-style-type: none"> • Contar con una presentación para comunicar a los clientes las ventajas del producto o servicio que ofrecen y otorgarles mejores condiciones de compra a quienes pagan por adelantado. 				
	Opción B (proveedores) <ul style="list-style-type: none"> • Negociar, ofreciendo mejores condiciones de pago de acuerdo con los plazos de crédito que requieran. 				
D. Financiamiento colectivo	Indispensable <ul style="list-style-type: none"> • Contar con un proyecto armado o un prototipo listo para promover en redes sociales a personas desconocidas. La presentación ha de generar confianza por sus atributos, su presentación, sus condiciones de entrega y garantías de satisfacción o el retorno de lo invertido en caso contrario. 				
	Opción A. En casa <ul style="list-style-type: none"> • Contar con al menos una persona que conozca el funcionamiento de redes sociales pueda preparar una campaña web. 				
	Opción B. contratación <ul style="list-style-type: none"> • Contratar a una persona externa que pueda preparar la campaña. • Se puede ofrecer un porcentaje de la recaudación o venta o acordar una tarifa. 				
E. Convocatorias de organizaciones cooperantes	Indispensable <ul style="list-style-type: none"> • Contar con un expediente que contenga el modelo de negocios del proyecto productivo y de confianza a la institución que convoca por la precisión e integridad de la propuesta. 				
	Opción A Equipo interno <ul style="list-style-type: none"> • Contar con una persona o equipo que pueda invertir tiempo y experiencia para encontrar convocatorias afines a las necesidades del proyecto productivo y hacer la propuesta. 				
	Opción B. Gestor externo <ul style="list-style-type: none"> • Contar a un gestor con experiencia para encontrar convocatorias afines a las necesidades del proyecto productivo y hacer la propuesta. 				



F. Banca comercial	<p>Indispensable</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contar con un historial crediticio que de confianza a la institución y compruebe nuestra capacidad de cumplir con nuestros compromisos crediticios. • Contar con una cuenta de transacciones. 				
	<p>Opción A. Antes de constituirse formalmente</p> <p>Para iniciar operaciones y comenzar a tener un historial crediticio sólido, es posible buscar financiamiento personal a través de la Banca Comercial.</p> <p>Las tarjetas de crédito personales son las más fáciles de obtener y utilizar, sobre todo en la institución en que se haya abierto una cuenta de transacciones a nombre de un representante del grupo en la que se mueva el dinero del proyecto. Para obtenerlas se requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprobante de domicilio • RFC • Identificación oficial vigente • Pagar a tiempo, de acuerdo con las fechas de corte y límite de pago. <p>Los costos que implica el financiamiento a través de tarjetas de crédito suelen ser muy altos si no se pagan a tiempo.</p> <p>Existen otras alternativas con mejores condiciones, siempre y cuando se cuente con un historial crediticio personal.</p>				
	<p>Opción B. Al ser formales</p> <p>Una vez constituida la organización implementadora, es posible encontrar alternativas de financiamiento empresarial en la Banca Comercial presentando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acta Constitutiva • RFC de la organización • Comprobante de domicilio a nombre de la persona moral. • Identificación oficial, RFC y comprobante de domicilio de al menos un apoderado o representante legal. • Garantías de solvencia. <p>Los trámites de un primer crédito son tardados. Suele ser útil tener una cuenta de transacciones en el Banco al que se le solicitará financiamiento. Una vez se haya logrado contratar y pagado un crédito menor, aumentarán los montos de los préstamos y bajarán los costos financieros.</p>				
G. Banca de desarrollo	<p>Indispensable</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener una organización implementadora formal y un proyecto confiable con indicadores de viabilidad. • Identificar a los intermediarios financieros que operan cerca del lugar de operación del proyecto. 				
	<p>Opción A. Créditos</p> <p>Los recursos crediticios de la Banca de Desarrollo se pueden contratar en moneda nacional o en dólares estadounidenses. Se tramitan a través de intermediarios financieros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todos los requisitos de las personas morales que requiere la Banca Comercial + ser un proyecto productivo relacionado con sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural. 				
	<p>Opción B. Servicio de garantías</p> <p>Facilita el acceso al crédito a productores y empresarios al distribuir el riesgo con garantías complementarias, reduce los costos y requerimientos de los proyectos frente a intermediarios financieros.</p> <p>Los esquemas de garantía están orientados a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Microcréditos para segundas pérdidas • Pequeñas empresas • Medianas empresas agroalimentarias y rurales. • Grandes empresas con baja probabilidad de incumplimiento o créditos sindicados. • Pequeñas y medianas empresas de mujeres. • Modernización de empresas de los sectores agroalimentario y rural. • Fomento a la innovación 				



H. Banca social	<p>Indispensable</p> <ul style="list-style-type: none"> Tener recursos para invertir . Ser socio de una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo (SOCAP), una Sociedades Financieras Populares (SOFIPO), o una Sociedad Financiera Comunitaria (SOFINCO). 				
	<p>Opción A. Ser socio</p> <ul style="list-style-type: none"> Cubrir la parte social establecida por cada sociedad. Monto mínimo de apertura. Identificación oficial. Comprobante de domicilio (con vigencia no mayor a 3 meses). Acta de nacimiento. <p>* Además de los solicitados por cada sociedad.</p>				
	<p>Opción B. Conformar una sociedad cooperativa de alguna de las modalidades de la Banca social</p> <ul style="list-style-type: none"> Solicitud de permiso de uso del nombre o razón social. Definición de estatutos sociales. Definición de órganos de gobierno y documentación de un mínimo de 25 socios. (Identificación oficial, CURP, RFC, datos generales: domicilio, ocupación, estado civil y fecha de nacimiento). Aportaciones de los socios para conformar el capital de la sociedad en efectivo, bienes o trabajo. Nombramiento de un director. Inscripción del Acta Constitutiva en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio. Inscripción de la sociedad en el Registro Federal de Contribuyentes. Inscripción de la sociedad en el Registro Nacional Único de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Aviso ante fedatario público del Comité de Supervisión Auxiliar. 				
I. Prestamistas informales	<p>En México muchas personas con mala cultura financiera acuden a prestamistas informales que puede traer más problemas que soluciones.</p> <p>Riesgos de solicitar créditos a prestamistas informales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Intereses altísimos y condiciones que incrementan la deuda y hacen poco posible pagarla. Intimidación. Constantemente se reportan amenazas de violencia, extorsiones y chantajes por parte de prestamistas informales. <p>¡Tengamos cuidado!</p> <p>La informalidad es mala compañera.</p>				



Formato de práctica 43: Casos para identificar el costo de oportunidad

Caso 1.

Ejemplo: Costo de oportunidad un cafetal orgánico

Una empresa de café tiene dos opciones de negocio:

- El **cliente A** le ofrece comprar toda su cosecha de café en \$50,000.00 pesos por adelantado.
 - Los costos en que incurrirá la empresa para entregar el pedido es \$15,000.
 - La utilidad de esta opción es de \$35,000.
- El **cliente B** le ofrece comprar su café en \$200,000 el próximo año siempre y cuando invierta en transmutar su café para volverlo orgánico.
 - Volverse orgánico implica usar abono orgánico que cuesta 5,000 más que el convencional.
 - El cambio en el trabajo de campo implica capacitación y más horas hombre, costará \$ 30,000.
 - Pagar una certificación que cuesta \$ 60,000.
 - **Necesitamos \$95,000 que no tenemos**
 - Cumplimos con los requisitos para conseguir los 95,000 pero pagaremos el 22 % de interés \$20,900.
 - La inversión necesaria para el cliente B es de \$ 93,100.

Analiza el costo de oportunidad del cliente B

Concepto	Costo de oportunidad (qué perdemos)	Qué ganamos	Qué elegimos
Cliente A		\$50,000 en efectivo inmediato \$35,000 de utilidad a corto plazo No perder el tiempo en complicaciones	
Cliente B	\$93,100 dentro de un año Capacitación de los colaboradores Contribuir al cuidado del entorno		



Caso 2.

Costo de oportunidad de una compra imprevista

Tenemos \$500 y vamos al mercado a comprar unos polines y malla de gallinero para armar una cerca alrededor de nuestro huerto familiar, pues las gallinas se han estado comiendo los brotes de lo que sembramos. En el camino vemos una carretilla justo como la habíamos pensado. Una carretilla nos facilitaría transportar la tierra para mejorar el huerto.

Analiza el costo de oportunidad de la opción no tomada (poner la cerca) contra los beneficios de tener una carretilla.

Alternativas	Costo de oportunidad (qué perdemos)	Qué ganamos	Qué elegimos
Carretilla		Transportar tierra	
No poner la cerca	Perder los brotes de la cosecha		

Caso 3.

Costo de oportunidad de certificación de un guía

Un proyecto productivo ecoturístico solamente tiene 1 guía y tiene dos opciones para asignarle una tarea una fecha determinada:

- El cliente A le ofrece operar un tour para 40 personas que le producirá \$4,000 pesos de utilidad.
- Ese mismo día, el guía está inscrito a una certificación que nos permitirá operar grupos de otros clientes que pagan más y nos permitirá abrir nuevos mercados.

Alternativas	Costo de oportunidad (qué perdemos)	Qué ganamos	Qué elegimos
40 pasajeros		\$ 4,000 en efectivo inmediato	
Certificación	Un guía certificado y la oportunidad de abrir nuevos mercados		



Caso 4.

Costo de oportunidad de un seguro de accidentes y mantenimiento de máquinas

Una empresa maderera tiene 100 trabajadores. Un trabajador se accidentó durante su trabajo y estamos calculando lo que hubiera pasado si hubiera tenido en cuenta su costo de oportunidad.

- Asegurar a todas las y los trabajadores al principio del año hubiera costado \$ 50 por trabajador, lo que hubiera costado \$50,000 Más \$8,000 de IVA. \$58,000.
 - La organización no lo consideró pertinente y decidió operar sin seguro.
 - Deducido hasta \$ 8,000 de IVA.
- Ese mismo año, un trabajador se accidentó durante su trabajo por un accidente provocado por falta de mantenimiento de una motosierra.
 - La hospitalización del trabajador costó a la empresa \$300,000.
 - El trabajador ya no podrá trabajar durante todo el año y habrá que pagarle \$10,000 mensuales por un año, lo que representa \$120,000.
 - El costo de mantenimiento de reparar la motosierra era de \$20,000.

Calcula el costo de oportunidad de haber contratado un seguro.

Analiza el costo de oportunidad de contar con un seguro

Concepto	Costo de oportunidad (qué perdimos)	Qué ganamos con lo que dejamos de invertir	Qué elegimos
Comprar un seguro		\$58,000.00 Tiempo en trámites (información de todos los trabajadores y documentos de la empresa)	
No tener seguro	Un colaborador accidentado Desconfianza y enojo del resto del equipo \$420,000.00		

**Ahora analiza el costo de oportunidad de no haber arreglar la máquina a tiempo**

Concepto	Costo de oportunidad (qué perdimos)	Qué ganamos con lo que dejamos de invertir	Qué hubiéramos elegido
Arreglar la motosierra		\$20,000.00 Tiempo no invertido en el mantenimiento	
No arreglar la motosierra a tiempo	Un colaborador accidentado Desconfianza y enojo del resto del equipo \$420,000.00		

Caso 5.**Costo de oportunidad de la contratación de un crédito**

Para entrar a un concurso de la Institución te solicitan los siguientes requisitos para darte \$500,000 de crédito a un año.

- Acta Constitutiva
- RFC
- Última declaración anual
- Modelo de negocios con presupuesto
- Plan de negocios que incluya componentes financieros con ratio de solvencia, manejo de flujos, Valor Presente Neto (VPL) Tasa interna de retorno (TIR) Retorno o recuperación de la inversión (ROI).

Ya tienes los primeros 4 requisitos. En tu modelo de negocios has calculado vender \$300,000 al año, pero te falta el quinto requisito y tienes dos opciones:

Utilizar 20 horas de un ejecutivo de alto nivel que gana 500 pesos la hora, más utilizar 20 horas del contador que gana \$ 200 la hora y contratar a un experto que no conoces, quien te cobrará \$30,000 y te asegura que obtendrás el crédito.

No entrar al concurso.

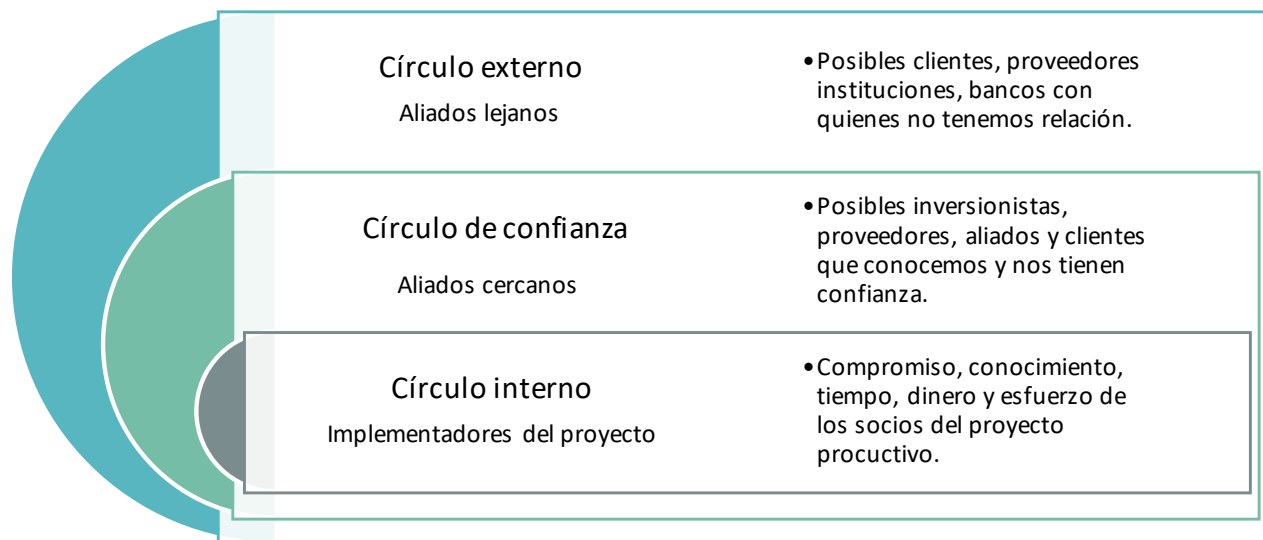
Al final pagarás \$1,000,000 por los costos asociados al crédito y aún no sabemos cómo lo vamos a pagar.

Concepto	Costo de oportunidad (qué perdimos)	Qué ganamos	Qué elegimos
Entrar al concurso		Tiempo de nuestros ejecutivos	
No entrar al concurso	Una deuda de \$1,000,000.00 que no sabemos cómo pagar		

*Tal vez si tenemos un plan de negocios listo o al menos nuestro modelo indicara que vamos a vender \$1,000,000 al año y tuvieramos claro en qué vamos a ocupar el dinero podríamos considerar otros factores para evaluar el costo de oportunidad de adquirir una deuda.



Cédula de refuerzo 32: El círculo de alianzas y aportantes



Círculo interno

Reconocer que cada uno de nosotros tenemos algo que aportar para lograr las metas comunes y poder decir a otros cuánto ofrecemos en conjunto es el primer paso para que otras personas confíen en nosotros y nos apoyen. Aún si no nos piden oficialmente una contrapartida, podremos asegurarles que tenemos más que voluntad y deseos, tenemos la capacidad de iniciar.

Círculo de confianza

Dar la oportunidad de aportar a nuestro círculo de confianza en el que están los miembros de la comunidad con la que se llevará a cabo el proyecto, es la mejor forma de asegurar que tendrán beneficios reales, crezcan y se fortalezcan. Recuerden que al dar crecemos más que al recibir.

Círculo externo

Llegar con extraños respaldados por nuestro círculo de confianza les dará seguridad. La mayoría de las organizaciones o instituciones que no nos conocen se sentirán más confiados al saber que contamos con un capital inicial y que tenemos aliados que confían en nosotros.



Formato de práctica 44: Los primeros aliados

Círculo interno

Nombre	Aportación				
	Conocimiento	Trabajo	Equipamiento	Contactos	Inversión o crédito

Círculo externo

Nombre	Aportación				
	Conocimiento	Trabajo	Equipamiento	Contactos	Inversión o crédito



Formato de práctica 45: Asuntos clave de una petición personal

Qué proponemos. ¿Para qué existe el proyecto productivo? ¿Cuál es la necesidad, el problema o deseo que resolvemos?

Quiénes somos. ¿Cómo se llama nuestro proyecto? ¿Quiénes conformamos el grupo implementador, quienes son nuestros aliados principales y quienes nuestros clientes? ¿Por qué somos confiables?

Qué hacemos. ¿Cómo funciona el proyecto en términos generales? ¿Qué servicio otorgamos o bien producimos, distribuimos, comunicamos o qué vendemos?

Qué nos hace diferentes. ¿Qué tenemos o hacemos o creemos distinto a otras alternativas similares?

Qué ofrecemos. ¿Cómo ayuda nuestro proyecto a proteger el paisaje forestal en el que vivimos y a mejorar la calidad de vida de la comunidad a la que pertenecemos?

Qué solicitamos. ¿Qué y por qué es importante el apoyo que solicitamos?

Qué agradecemos. ¿Cómo mejorará o cambiará el futuro del proyecto con el apoyo que nos otorgará?

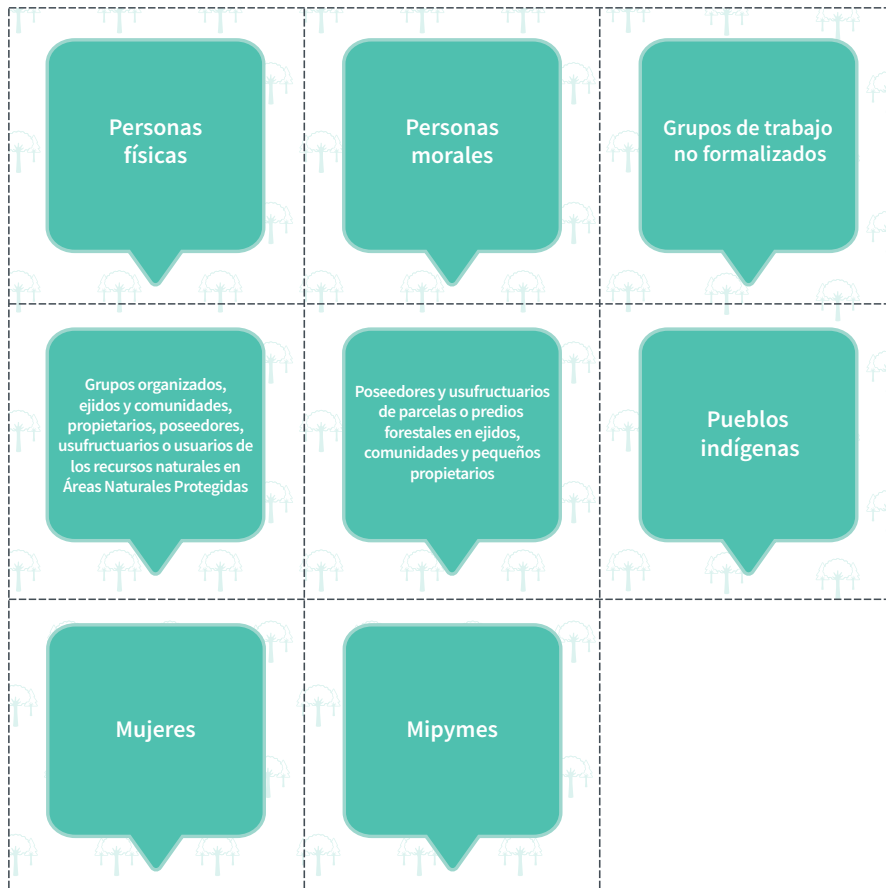


Formato de práctica 46: Galería de opciones de financiamiento

Sala de tipos de organizaciones cooperantes



Sala de población elegible





Sala de sectores y actividades de los proyectos productivos



Sala de tipos de apoyo





Cédula de refuerzo 33: Organismos nacionales e internacionales que apoyan proyectos productivos en paisajes forestales

	Institución responsable	Programa
1	CONANP	<p>El Programa de Conservación para el desarrollo (PROCOCODES) está dirigido a grupos organizados, ejidos y comunidades, propietarios, poseedores, usufructuarios o usuarios de los recursos naturales comprendidos en los municipios o demarcaciones territoriales de las Áreas Naturales Protegidas y sus Zonas de Influencia.</p> <p>Otorga apoyos no retornables para estudios técnicos, cursos de capacitación, proyectos de restauración de ecosistemas con fines productivos y a otros proyectos productivos relacionados con ecoturismo, manejo de vida silvestre, forestales, frutícolas, apiarios, infraestructura, recuperación de suelo para uso productivo; certificación de la producción orgánica y de guías de turismo.</p> <p>https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5639971&fecha=31/12/2021</p>
2	CONAFOR	<p>Otorga subsidios, capacitación y transferencia de tecnología para incentivar el manejo forestal sostenible. Apoya a personas propietarias, legítimas poseedoras y habitantes de las zonas forestales que implementen acciones que contribuyan a la protección, conservación, restauración e incorporación al manejo forestal sustentable de los terrenos forestales, así como para fortalecer cadenas de valor que contribuyan a la adaptación y mitigación de los efectos del cambio climático relacionados con: proyectos productivos no maderables, plantaciones forestales comerciales, maderables en sistemas agroforestales, mantenimiento de plantaciones, pago por servicios ambientales, tratamientos fitosanitarios y brigadas de saneamiento forestal. Tiene programas especiales para mujeres.</p> <p>https://www.gob.mx/conafor/documentos/reglas-de-operacion-2022</p>
3	Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER)	<p>Cuenta con diversos programas de apoyo para el campo relacionados con la agricultura, ganadería, pesca y acuicultura. Algunos programas no son reembolsables y otros son de riesgo compartido para facilitar la obtención de créditos a través de la Banca de Desarrollo. También apoya procesos de capacitación, asistencia técnica y consolidación de mercados; acciones para la mitigación de impactos y el cuidado y recuperación de suelos y agua y fortalece las cadenas de valor relacionadas. Está dirigido a productores agrícolas que poseen desde 5 hectáreas de terreno para incentivos individuales y 50 hectáreas para incentivos colectivos.</p> <p>https://www.gob.mx/agricultura/acciones-y-programas/programas-de-la-secretaria-de-agricultura-y-desarrollo-rural-2022</p>
4	Instituto Nacional de Pueblos Indígenas	<p>El programa para el Bienestar Integral de los Pueblos Indígenas, está dirigido a grupos implementadores de proyectos productivos y personas morales formalmente constituidas que se auto adscriban como indígenas o afroamericanas, que lleven a cabo proyectos económicos estratégicos, que generen cadenas de valor, que impulsen la producción comunitaria, la agroecología, la autosuficiencia alimentaria, el consumo local y la comercialización de bienes agroecológicos y artesanales, así como los servicios turísticos comunitarios.</p> <p>https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/689277/INPI-281221-01-PROBIPI.pdf</p>
5	Programa de Financiamiento para el Turismo Rural y producción de alimentos para el sector turismo (FIRA)	<p>Los Fideicomisos de FIRA que forman parte de la Banca de Desarrollo en México, se orienta en impulsar el financiamiento a proyectos productivos en el ámbito rural, en poblaciones rurales menores a los 50,000 habitantes a través de incentivos para fomentar la agricultura, ganadería, pesca y acuicultura.</p> <p>El programa orgullo Rural de FIRA apoya con financiamiento y garantías a proyectos productivos con giros de hoteles, restaurantes y actividades turísticas en comunidades rurales que requieran realizar actividades de construcción, aplicación o modernización de sus instalaciones; mobiliario y equipo, compra de materia prima, equipo de transporte y factoraje de clientes.</p> <p>El programa del campo al Plato de FIRA, está dirigido a empresas del sector agroalimentario proveedoras de la industria restaurantera, hotelera y ecoturismo, apoya con crédito y garantías a la proveeduría de alimentos a través de apoyos para la construcción, ampliación, acondicionamiento o modernización de instalaciones, cámaras de refrigeración, mobiliario y equipo, transporte seco y refrigerado, compra de materia prima, capital de trabajo, factoraje para proveeduría de alimentos y factoraje para clientes.</p> <p>https://www.fira.gob.mx/Nd/turismo.jsp</p>



	Institución responsable	Programa
6	Secretaría de Economía	<p>El programa Tandas para el Bienestar ofrece microcréditos a personas físicas para iniciar un negocio o consolidar uno existente. Fomenta la consolidación de micro negocios o que personas que egresan del programa Jóvenes Construyendo el Futuro inicien su propio negocio a través de financiamiento, capacitación y asistencia técnica. http://www.tandasparaelbienestar.economia.gob.mx/</p> <p>El programa de Apoyo Financiero a microempresas familiares con créditos a la palabra está de la Secretaría de Economía está dirigido a personas físicas y morales. Cuenta con programas especiales para mujeres. https://mipymes.economia.gob.mx/requisitos-al-programa-de-apoyo-financiero-a-microempresas-familiares/</p>
7	Secretaría de Bienestar	<p>El programa Sembrando Vida está dirigido a sujetos agrarios mayores de edad que habitan en localidades rurales, cuyos municipios se encuentran con altos y muy altos niveles de rezago social y que sean propietarios o poseedores de 2.5 hectáreas disponibles para ser trabajadas en un proyecto agroforestal. Da prioridad jóvenes de 18 a 29 años, mujeres, personas integrantes de pueblos indígenas o afromexicanos, así como a resarcir las pérdida de plantas e insumos en caso de desastre. Brinda apoyo económico ordinario a través de instituciones financieras y apoyo en especie. https://www.gob.mx/bienestar/documentos/programa-sembrando-vida-252708?state=published</p>
8	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)	<p>Tiene presencia en 127 países del mundo. En México financia proyectos de desarrollo sustentable, especialmente para organizaciones indígenas y rurales. Busca llegar a grupos y organizaciones dispuestas a trabajar en el cuidado y valorización de la biodiversidad como base del bienestar la promoción de la equidad de género para construir sociedades justas, así como la transparencia y ética en todas las acciones y actividades.</p> <p>Está dirigido a promover la participación comunitaria en la solución de los problemas ambientales y a mejorar la calidad de vida de las comunidades a través de organizaciones con personalidad jurídica que se dediquen a actividades como: acuacultura de bajo impacto con especies autóctonas, agroforestería y agroecología, apicultura orgánica, forestería certificada, investigación y educación, manejo de flora o fauna y turismo alternativo. https://www.ppdmexico.org/</p>
9	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)	<p>Apoya a 8 millones de pequeños agricultores de 46 países que se enfrentan a los efectos del cambio climático, para ampliar sus medios de vida en un ambiente caracterizado por la incertidumbre y los cambios rápidos. Selecciona proyectos diseñados y ejecutados por organizaciones formales conformadas por comunidades indígenas mediante pequeñas donaciones que trabajen en: mejorar las prácticas agrícolas sostenibles, desarrollar nuevas empresas no agrícolas y mejorar el acceso a los mercados; empoderar a las mujeres indígenas; impulsar la gestión de los riesgos de desastres y del cambio climático sobre la base de los conocimientos y prácticas tradicionales, así como preservar y promover las variedades locales de cultivos tradicionales. https://www.ifad.org/es/ipaf</p>
10	Fundación Inter-Americana	<p>Las donaciones para el Desarrollo Comunitario de la fundación Inter-Americana opera en asociación con organizaciones locales formales que identifican soluciones innovadoras y viables para atender los desafíos del desarrollo, especialmente en comunidades marginadas o excluidas para promover comunidades más prósperas, pacíficas y democráticas. Apoyan proyectos enfocados al desarrollo integral y autónomo de comunidades que demuestren con un historial de trabajo, que son capaces de usar con eficacia los fondos de la donación. No financian proyectos de personas físicas, instituciones de caridad ni organizaciones con fines de lucro, tampoco a grupos que no aportan recursos financieros o en especie a las actividades propuestas. https://www.iaf.gov/es/solicite-fondos/</p>



	Institución responsable	Programa
11	Conservation International	Conservación internacional opera en oficinas en más de dos docenas de países a través de una red mundial de miles de socios, su alcance es realmente global. Tienen entre sus prioridades la expansión de economías autosostenibles basadas en la conservación de áreas importantes para las personas y la naturaleza, a través de modelos de financiación de la conservación y modelos de producción de productos básicos. Su prioridad es conservar la naturaleza apoyando a comunidades locales y pueblos indígenas promoviendo medios de vida sostenibles que mantengan saludables a los ecosistemas. Trabajan con personas físicas o morales bajo convocatorias específicas. https://www.conservation.org/
12	Cultural Survival	Guardianes de la Tierra es un fondo de Cultural Survival, liderado por indígenas, diseñado para apoyar proyectos de defensa y desarrollo comunitario de Pueblos Indígenas. Otorga subvenciones que van directamente a comunidades, organizaciones y gobiernos tradicionales Indígenas para apoyar proyectos de desarrollo autodiseñados por organizaciones formales para: liderazgo de mujeres y jóvenes Indígenas; soberanía política, económica y alimentaria; consentimiento libre, previo e informado; autogobernanza; derechos sobre la tierra y el agua; titulación, tenencia y administración de tierras; agroecología; protección del medio ambiente y la biodiversidad; cambio climático; absorción de carbono; transmisión intergeneracional de conocimientos tradicionales; revitalización de la lengua, la cultura y los conocimientos indígenas; construcción de movimientos y participación y representación Indígena en espacios locales, regionales, nacionales e internacionales. https://www.culturalsurvival.org/koef/es
13	European Outdoor Conservation Association	La European Outdoor Conservation Association EOCA, trabaja con organizaciones sin fines de lucro y en todos los países del mundo menos Estados Unidos y Canadá. Otorga subvenciones a proyectos que beneficien la biodiversidad y el paisaje, así como a comunidades locales, particularmente de apoyo a especies en extinción, trabajo práctico para la conservación y promoción del disfrute de actividades al aire libre. Abre convocatorias en junio y noviembre. https://www.eocaconservation.org/project-info.cfm?pageid=20
14	Nuup Co.	Fondo de Aceleración para la Bioeconomía es una organización no gubernamental mexicana con participación de PNUD y BIOFIN, que financia y asesora actividades detonantes para el crecimiento y aceleración financiera de empresas de bioeconomía formalmente constituidas o no, cooperativas emprendimientos de comercio justo que trabajan en conjunto con organizaciones sin fines de lucro. Se orienta a apoyar la producción de insumos y servicios relacionados con el uso sustentable de la biodiversidad e impactan positivamente en la biodiversidad, para acceder a mercados de alto valor agregado. https://nuup.org/fab/
15	Pronatura México	El objetivo de Pronatura México es dar una respuesta integrada a los desafíos que cambio climático implica, incidiendo en la reducción de emisiones, los mecanismos de mercado y proponiendo medidas de adaptación que incrementen la resiliencia de ecosistemas y poblaciones vulnerables. A través del programa CO2municipal da asesoría para generar bonos de carbono forestales que podrán ser vendidos a empresas que buscan compensar emisiones para generar ingresos adicionales a comunidades locales a través de empleos verdes. Está dirigido a personas morales. https://pronatura.org.mx/co2munitario.php
16	Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza (FMCN)	El Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza Manejan diversos fondos para desarrollar programas en diversos paisajes naturales, desde marinos y costeros, hasta áreas naturales protegidas y ecosistemas como sierra y mar y tierras privadas costeras y canaliza recursos para la aceleración a la bioeconomía. Se vincula con organizaciones formales que protegen la riqueza natural del país y promueven el desarrollo sustentable, conectando a donantes del sector privado y público, la sociedad civil, y agencias internacionales para completar un rompecabezas de esfuerzos de conservación. Cuentan con diversos programas de conservación, manejo sustentable y desarrollo de capacidades. https://fmcn.org/es



Cédula de refuerzo 33: Organismos nacionales e internacionales que apoyan proyectos productivos en paisajes forestales

17	Fondo Mundial para la Naturaleza/World wild life fund (WWF)	Trabajan en todo el mundo y tienen una agencia en México para proteger la biodiversidad del país, generando soluciones locales de impacto global y la movilización de recursos nacionales e internacionales para promover un futuro próspero en el mundo a través de organizaciones formalizadas. Trabajan con diferentes comunidades locales, empresas, gobiernos, universidades y colegas a través de convocatorias para actividades de política ambiental, actividades para la conservación de especies y ecosistemas relevantes, para el desarrollo de capacidades y acciones de adaptación de criterios de conservación de biodiversidad para el sector turístico. https://www.wwf.org.mx/
18	Fundaciones de Citibanamex	Citibanamex cuenta con tres fundaciones: social, cultural y ecológica. El programa Proyectos Productivos y Desarrollo Comunitario Sustentable apoya proyectos productivos y de desarrollo comunitario sustentable brindando herramientas a productores de comunidades vulnerables, que requieren apoyos, créditos, financiamientos y acompañamiento para alcanzar autosuficiencia económica y con la comercialización de sus productos en mercados justos y competitivos. Dirigido a personas morales que trabajan con productores de café, maíz criollo, cacao, miel, ecoturismo. https://www.banamex.com/compromiso-social/programa/?id=33
19	Rain Forest Alliance	Rain Forest Alliance cuenta con un programa de certificación que promueve e impulsa una producción agrícola más sostenible y cadenas de suministro responsables a través de su programa de certificación para ofrecer más valor a las empresas que lo utilizan. Certifica procesos orgánicos y guías de turismo de naturaleza. https://www.rainforest-alliance.org/es/tag/2020-programa-de-certificacion/
20	Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero	Financiera Nacional de Desarrollo agropecuario, rural, forestal y pesquero impulsa el desarrollo del medio rural a través de financiamiento incluyente para productores y mipymes, a través del crédito y servicios financieros accesibles a productores, intermediarios financieros rurales y otros agentes económicos, con la finalidad de elevar la productividad y contribuir a mejorar el nivel de vida de la población. Opera distintos tipos de crédito para el impulso de las Mipymes. Como contrapartida a las remesas que el acreditado puede recibir de familiares desde el extranjero, hasta todos los tipos de crédito necesarios para impulsar la operación capacitación, fortalecimiento y acceso a mercados de las mipymes.



Cédula de refuerzo 34: Resultados del ejercicio galería de opciones

Sala de tipos de organizaciones cooperantes



Sala de población elegible





Sala de sectores y actividades de los proyectos productivos

<p>Programas para sistemas forestales</p> <p>1, 2, 4, 7, 8, 9, 11, 15, 16, 19, 20</p>	<p>Proyectos agrícolas, pecuarios, apícolas y piscícolas</p> <p>3, 4, 5, 7, 8, 9, 11, 12, 14, 18, 20</p>	<p>Programas ecoturísticos</p> <p>1, 4, 5, 11, 13, 16, 19, 18</p>
<p>Proyectos artesanales</p> <p>4, 13</p>	<p>Otros proyectos del ámbito rural</p> <p>4, 10, 11, 12, 13, 14, 17, 20</p>	<p>Proyectos agroecológicos, bioproductos y bioeconomía</p> <p>3, 4, 8, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 19</p>
<p>Sala de programas para conservación, desarrollo sostenible y cambio climático</p> <p>1, 2, 3, 4, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19</p>	<p>Cuidado de suelos y agua</p> <p>4, 8, 11, 12, 13, 14, 16, 17</p>	



Sala de tipos de apoyo

<p>Apoyos financieros</p> <p>1, 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19</p>	<p>Créditos</p> <p>3, 4, 5, 6, 18, 20</p>	<p>Apoyos para el desarrollo comercial y de mercados</p> <p>3, 4, 5, 7, 14, 15, 18, 19, 20</p>
<p>Programas de asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades</p> <p>1, 4, 7, 9, 12, 14, 15, 16, 18, 20</p>	<p>Apoyos para el desarrollo empresarial y procesos administrativos</p> <p>3, 5, 9, 14, 18</p>	





Formato de práctica 47: Preselección de posibilidad

Programa	Objetivo	Personas elegibles
I. Manejo Forestal Comunitario y Cadenas de Valor para el Bienestar (MFCCV)	Apoyar a las personas propietarias, legítimas poseedoras y habitantes de las zonas forestales para que implementen acciones que les permita fortalecer la gobernanza, el desarrollo de capacidades, sociales, técnicas, culturales, la transferencia de tecnología; la ordenación, cultivo, aprovechamiento y certificación de los recursos forestales maderables y no maderables; el fortalecimiento de los procesos de abasto, transformación y mercados de las materias primas y productos forestales.	<ul style="list-style-type: none"> i. Personas físicas o morales propietarias o legítimas poseedoras de terrenos forestales con aptitud de producción comercial sustentable. ii. Instituciones de educación e investigación registradas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas. iii. Empresas Sociales Forestales y Empresas Forestales Mixtas iv. Alumnado inscrito en el sistema educativo CECFOR.
II. Plantaciones Forestales Comerciales y Sistemas Agroforestales para el Bienestar (PFC)	Apoyar a las personas propietarias y poseedoras legítimas de terrenos de aptitud preferentemente forestal y temporalmente forestal al establecimiento y desarrollo de PFC competitivas y sustentables, así como de Sistemas Agroforestales, para promover la diversificación productiva del uso del suelo y contribuir a incrementar la producción forestal del país.	Personas físicas o morales propietarias o legítimas poseedoras de terrenos temporal o preferentemente forestales, ubicadas dentro de las áreas elegibles para tal fin.
III. Restauración Forestal de Microcuencas y Regiones Estratégicas para el Bienestar (RFM)	Apoyar a las personas propietarias y poseedoras legítimas de terrenos forestales y de aptitud preferentemente forestal, a ejecutar proyectos de restauración forestal integral en microcuencas y regiones estratégicas del país con enfoque en el Manejo Integrado del Territorio (MIT), mediante prácticas que contribuyan a recuperar la productividad de los ecosistemas forestales degradados, así como generar empleo y mejorar el bienestar de los ejidos, comunidades, pueblos indígenas y pequeños propietarios.	Personas propietarias o legítimas poseedoras de terrenos forestales y preferentemente forestales, cuyos terrenos presenten procesos de degradación de suelos, pérdida de vegetación forestal o cuenta con áreas perturbadas por incendios o plagas forestales y desastres naturales, en las áreas elegibles para tal fin.



<p>IV. Servicios Ambientales para el Bienestar (SA)</p>	<p>Apoyar a las personas propietarias o legítimas poseedoras de terrenos forestales, que de manera voluntaria deciden incorporar áreas al pago por servicios ambientales para la conservación activa de los ecosistemas forestales mediante incentivos económicos, así como promover la concurrencia de recursos económicos y operativos con usuarios(as) de los servicios ambientales y partes interesadas. Lo anterior con el objeto de incorporar prácticas de buen manejo para promover la conservación, protección y uso sustentable de los ecosistemas, para fomentar la provisión de los servicios ambientales en el largo plazo, y conservar la biodiversidad</p>	<p>i. Personas propietarias o legítimas poseedoras de terrenos forestales, cuyos predios mantienen una cobertura forestal en buen estado de conservación, incluyendo a los que tienen manejo y aprovechamiento forestal autorizado por la SEMARNAT.</p> <p>ii. Personas físicas y morales, incluyendo los tres órdenes de gobierno, que sean usuarias de servicios ambientales, interesadas en participar en la creación o fortalecimiento de mecanismos locales de pago por servicios ambientales, mediante la aportación de recursos económicos, humanos y operativos.</p>
<p>V. Protección Forestal para el Bienestar (PF)</p>	<p>Prevenir, combatir y controlar plagas e incendios forestales para reducir el deterioro de los diferentes ecosistemas forestales a nivel nacional mediante el otorgamiento de apoyos para tratamientos fitosanitarios, atención de contingencias fitosanitarias, brigadas de saneamiento forestal y brigadas rurales de manejo del fuego.</p>	<p>i. Personas físicas o ejidos y comunidades propietarias o legítimas poseedoras de terrenos forestales y preferentemente forestales que carezcan de recursos económicos y estén obligadas a realizar los trabajos de saneamiento forestal.</p> <p>ii. Entidades federativas y municipios.</p>



Formato de práctica 48: Solicitud de Apoyo CONAFOR

Descarga e imprime el Anexo 3 de las Reglas de Operación de CONAFOR 2022, (Solicitud Única de apoyo del Programa Apoyos para el Desarrollo Forestal Sustentable 2022).

Disponible en la siguiente liga:

https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5639498&fecha=28/12/2021



Formato de práctica 49: Viabilidad para entrar a una convocatoria

Nombre del programa seleccionado:				
Fecha de entrega de la solicitud:				
Lo que nos falta	Implicaciones para conseguirlo (tiempo, dinero y esfuerzo)	Viabilidad		
		Fácil	Posible	Imposible



Formato de práctica 50: Lista de cotejo para entrar a una convocatoria

Requisitos generales

Solicitante			Requisito	Verificación
Persona Física	Persona Moral	Grupo de trabajo		
x			Acreditar su personalidad (Original y copia de INE, cartilla militar, o pasaporte).	
	x	x	Acreditar la personalidad del representante legal (Original y copia)	
x	x	x	Estar ubicados en las localidades de los municipios o demarcaciones territoriales de interés de la convocatoria (según el caso).	
	x	x	Identificación oficial, comprobante de domicilio y CURP, de cada una de las personas integrantes del grupo o persona moral.	
x	x	x	Si el comprobante de domicilio no está a nombre de la persona solicitante, deberá presentar un escrito libre debidamente firmado bajo protesta de decir verdad, que habita en el domicilio que se indica en el comprobante de domicilio que presenta, así como, el parentesco, la relación familiar, contractual o vínculo que tiene con el titular del comprobante.	
			Original y copia del contrato de renta, convenio de comodato, derecho de usufructo etc. (aún si es a título gratuito)	
	x		Ejidos y comunidades. Resolución Presidencial dotatoria o restitutoria de tierras, por la que se creó el ejido o comunidad de que se trate, resolución jurisdiccional o bien escritura pública por la que se constituyeron e identificación oficial de los representantes legales del ejido o comunidad y el instrumento jurídico que acredite que éstos últimos cuentan con facultades para ello.	
x	x	x	Presentar su solicitud de acuerdo al formato establecido (según convocatoria).	
x	x	x	Contar con el porcentaje de aportación o contrapartida, en efectivo o en especie.	
x	x	x	En caso de que el tipo de apoyo lo requiera, contar con estudio de factibilidad técnica y económica, cuyo análisis o elaboración no sea superior a tres años previos a la fecha de la solicitud, que contenga al menos: datos generales del proyecto, análisis de mercados, análisis financiero, análisis de la situación ambiental, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y nombre del responsable del estudio.	
x	x	x	En el caso de solicitudes para proyectos, que impliquen la construcción y/o rehabilitación de infraestructura para su ejecución las personas solicitantes deberán acreditar la legal propiedad o en su caso la posesión, uso, usufructo, u otro derecho sobre los terrenos donde se pretende realizar el proyecto, o bien, contar con la autorización por escrito de la persona que sea propietaria.	
	x		Acta constitutiva con un mínimo de 12 meses de antigüedad a la fecha de emisión de la convocatoria, las modificaciones a ésta y a sus estatutos, que en su caso haya tenido a la fecha de la solicitud, debidamente protocolizada ante Fedatario Público. El Acta deberá comprender en su objeto social su vinculación con el tema de que se trate el proyecto.	
		x	Acta de constitución de grupo de trabajo con antigüedad de acuerdo a la convocatoria o reglas de operación de que se trate.	
	x		Listado de Productores Asociados en el Proyecto Colectivo los cuales deberán estar protocolizados con una antigüedad mínima de 12 meses en el acta de la Persona Moral.	
x	x**	x*	RFC o constancia de situación fiscal actualizada. * Del representante del grupo. ** Del representante legal y de la persona moral.	
	x		En caso de que le sea aplicable, presentar opinión de cumplimiento positiva de obligaciones fiscales en materia de seguridad social.	
x	x	x	Opinión de cumplimiento (positiva) de obligaciones fiscales D-32.	



Formato de práctica 50: Lista de cotejo para entrar a una convocatoria

Requisitos particulares para proyectos forestales

Solicitante			Requisito	Verificación
Persona Física	Persona Moral	Grupo de trabajo		
x	x	x	Folio de registro en el Padrón de Productores de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural.	
x	x	x	Completar la solicitud de apoyo.	
x	x	x	Título de concesión completo con hoja de registro en el Registro Público de Derechos de Agua (REPDA) o resolución título; en caso de cesión a terceros, se requiere solicitar la autorización a la CONAGUA, y presentar la constancia de dicho trámite. Para el caso de que el solicitante acredite el agua formando parte de una persona moral, ejido, Unidades de Riego y Distritos de Riego deberá presentar constancia del año en curso, emitida por la autoridad correspondiente indicando el volumen y superficie, acompañada por la concesión vigente.	
x	x	x	Constancia de registro de volumen para pozos agrícolas ubicados en zonas de libre alumbramiento, deberá tener dictamen positivo, no se aceptan solicitudes de trámites de perforaciones nuevas.	
x	x	x	Acuse, constancia o resolución favorable de trámite de prórroga de título de concesión; no se aceptan constancias de trámite de prórroga extemporánea, en su caso de haberse adherido al Decreto de facilidades administrativas de la CONAGUA deberá contar con el dictamen positivo.	
x	x	x	Aviso para usar aguas residuales por un tercero distinto al concesionario o asignatario.	
x	x	x	Constancia de autorización electrónica.	
x	x	x	Cuando se trate de usuarios en Distritos de Riego deberán presentar constancia emitida por la asociación de usuarios, sellada por la Jefatura del Distrito de riego correspondiente.	
x	x	x	En caso de uso de cosecha de agua se verificará la pertinencia técnica y jurídica por parte de la Unidad Responsable.	
x	x	x	Permisos de construcción y de aprovechamiento de agua en cauces.	
x	x	x	Dependiendo de su actividad productiva, deberá cumplir con los permisos, validaciones y certificaciones aplicables conforme a la legislación vigente en la materia.	

Requisitos para cadenas agroalimentarias

Solicitante			Requisito	Verificación
Persona Física	Persona Moral	Grupo de trabajo		
	x		Informe de resultados obtenidos de su gestión.	
	x		Plan Rector.	
	x		Directorio actualizado de los miembros del Comité Nacional Sistema Producto Agrícola por cada eslabón de la cadena representado y en caso de tenerlo, el padrón georreferenciado.	
	x		Propuesta de Plan Anual de Fortalecimiento alineado al último Plan Rector, que incluya el Ejercicio participativo de planeación, que será sometido a la opinión y validación del Comité Técnico Dictaminador.	
	x		Acta de la última asamblea celebrada en el año inmediato anterior, donde acredite los nombramientos y poderes otorgados de la nueva directiva y la vigencia de sus funciones, con la firma de asistencia del representante de la Secretaría.	



Requisitos para programa sembrando vida

Solicitante			Requisito	Verificación
Persona Física	Persona Moral	Grupo de trabajo		
x			Acreditar que habita en una zona de alto o muy alto rezago social. Mediante la acreditación de su lugar de residencia (Comprobante de domicilio: agua, luz, recibo predial, constancia de residencia emitida por autoridad municipal debidamente requisitada con fecha del pre-registro).	
x			Carta compromiso en la que acepta cumplir con las disposiciones contenidas en las Reglas de Operación del Programa Sembrando Vida.	
x			Acreditar la propiedad o posesión de las 2.5 hectáreas, (sin signos de tumba, roza y quema, ni tala recientes) mediante certificado parcelario, certificado de derechos agrarios, escritura pública, sentencia o resolución del Tribunal Agrario, acta de la Asamblea anexo Ejidal donde se acredite la tenencia o posesión, acta de la Asamblea de Bienes Comunes donde se acredite la posesión o cualquier otro documento o título donde conste plenamente la propiedad o posesión de la tierra.	

Requisitos para pequeñas donaciones

Solicitante			Requisito	Verificación
Persona Física	Persona Moral	Grupo de trabajo		
	x		Las organizaciones proponentes deberán estar constituidas legalmente y demostrar vida orgánica a través de su última acta de asamblea ordinaria.	
	x		Emitir facturas.	



Formato de práctica 51: Conexión por definición

<p>Productos financieros</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Las entidades financieras cobran a sus clientes por prestarles dinero cómo: créditos hipotecarios, créditos empresariales, créditos al consumo.
<p>Servicios financieros</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato mediante el cual el titular deposita su dinero y puede disponer de él de forma inmediata para realizar transacciones.
<p>Cuenta de ahorro</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reciben o pagan intereses, es indispensable tener un contrato entre el cliente y la entidad financiera.
<p>Cuenta corriente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato en los que una institución se obliga a pagar una cantidad de dinero un beneficiario en caso de que ocurra algún siniestro inesperado.
<p>Créditos bancarios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato en el que una una tercera persona se compromete a responder por la obligación contraída por otra, en caso de que no la cumpla con sus compromisos en tiempo y forma.
<p>Fondos de inversión</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de resguardo seguro de fondos que se aportan pde forma periódica de los que se puede disponer de acuerdo con lo que se establezca en un contrato.
<p>Productos activos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Las entidades financieras pagan dinero de sus clientes por manejar su dinero, cómo: cuentas corrientes, depósitos CTS, depósitos de ahorros.
<p>Seguros</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato que define un préstamo de dinero que se puede usar para diferentes fines y pueden ser especialmente útiles para afrontar necesidades de flujos de efectivo, adquisición de activos e inversión en bienes productivos orientados a generar ingresos económicos en el futuro.
<p>Productos pasivos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Las entidades financieras cobran comisiones y no necesariamente implican un contrato fijo.
<p>Fianzas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mecanismos financieros a través de los cuales se administra un patrimonio común aportado por un número de personas que invierten su capital en búsqueda de mejor rentabilidad. Se administra a través de una sociedad gestora.



Cédula de refuerzo 35: Definición de productos y servicios financieros

El intercambio de dinero entre las entidades crediticias y los usuarios se realiza a través de productos y servicios financieros.

Los **productos financieros** pagan o reciben intereses y es indispensable tener un contrato entre el cliente y la entidad financiera.

Se conocen como **productos activos** cuando las entidades financieras cobran a sus clientes por prestarles dinero: créditos al consumo, créditos hipotecarios, créditos empresariales, crédito de habilitación o avío, rédito refaccionario.

Se llaman **productos pasivos** cuando las entidades financieras pagan dinero de sus clientes por manejar su dinero: Depósitos de ahorros, cuentas corrientes, depósitos a plazo, depósitos CTS.

Los **servicios financieros** son aquellos en los que las entidades financieras cobran comisiones y no necesariamente implican un contrato fijo: giros, remesas, cheques de caja, pago de servicios públicos o impuestos, compra-venta de moneda extranjera.

Las **cuentas de transacciones o cuentas corrientes**. Son contratos mediante los cuales acordamos depositar nuestro dinero en una institución financiera para disponer de él en forma inmediata o para realizar transacciones con terceros. De acuerdo con el Banco Mundial, tener una cuenta de transacciones es el primer paso en un proceso de inclusión financiera.

Las **cuentas de ahorro** son contratos de resguardo seguro de fondos y de los que podremos disponer de acuerdo con lo que se establezca en un contrato.

Los **créditos bancarios** son contratos que definen un préstamo de dinero que se puede usar para diferentes fines como para afrontar necesidades de flujos de efectivo, adquisición de activos o inversiones. Los cuales hay que devolver en un tiempo determinado, con una tasa de interés y otros gastos financieros como comisiones por apertura, etc.

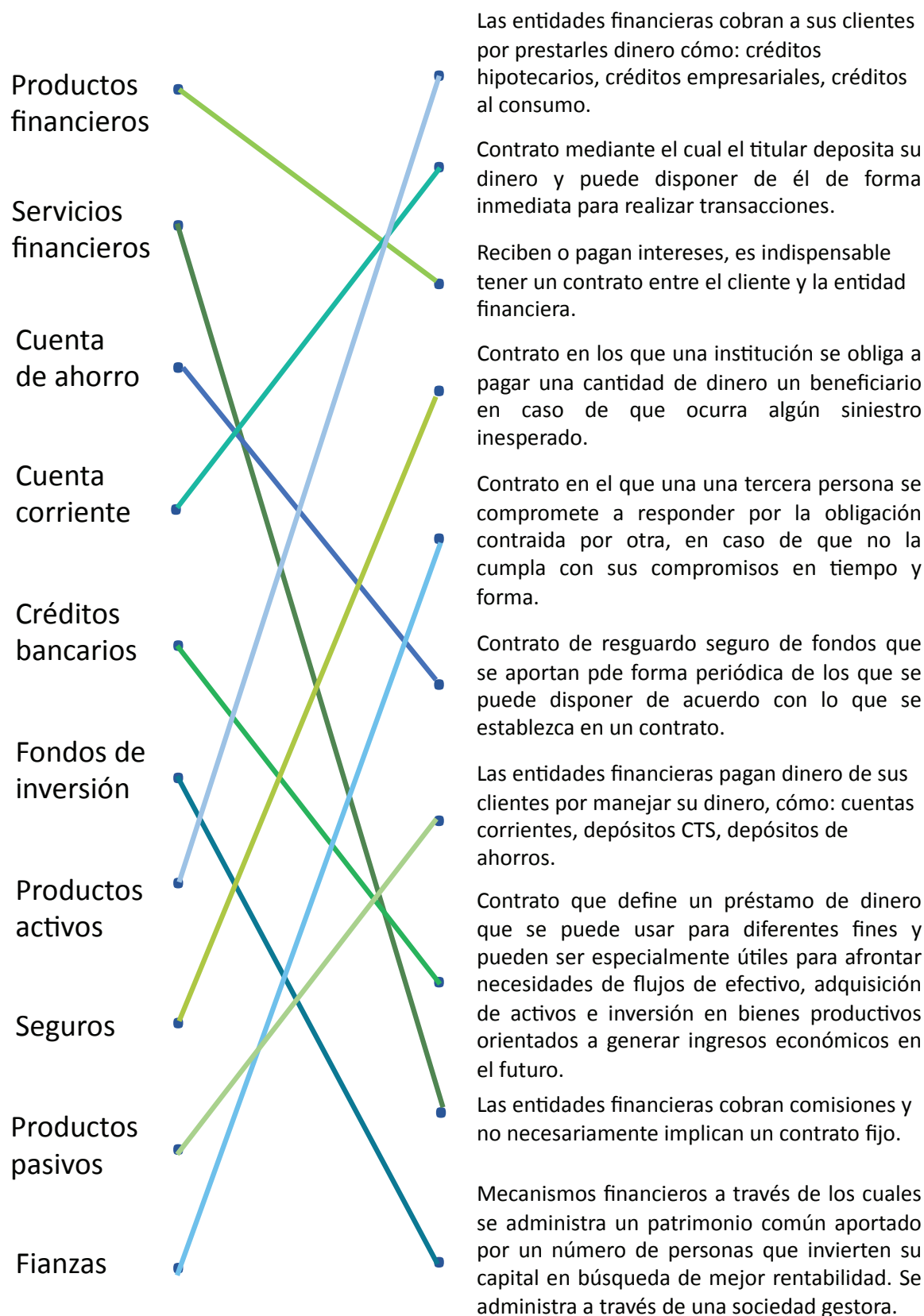
Los **fondos de inversión** son mecanismos financieros que administran un patrimonio común aportado por un número de personas físicas o morales, que invierten en ellos su capital en búsqueda de mejor rentabilidad para su dinero. Se administra a través de una sociedad gestora.

Los **seguros** son contratos en los que una institución se obliga a pagar una cantidad de dinero a un beneficiario en caso de que ocurra algún siniestro.

Las **fianzas** son contratos en los que una afianzadora se compromete a responder por el compromiso contraído por un tercero, (persona física y moral) frente a otra persona o institución que contrató un producto o servicio en caso de que no la cumpla en tiempo y forma.







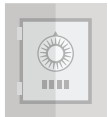
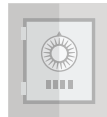










Cédula de refuerzo 36: Resultados del ejercicio Conexión por definición





Formato de práctica 52: Tarjetas de memorama de instituciones financieras



<p>SOCIEDADES FINANCIERAS</p> <p>Sociedades que tienen por objeto promover y facilitar la captación de recursos monetarios y colocarlos mediante préstamos o créditos al público en general, conforme a la Ley de Ahorro y Crédito Popular.</p> 	<p>SOCIEDADES FINANCIERAS</p> <p>Sociedades que tienen por objeto promover y facilitar la captación de recursos monetarios y colocarlos mediante préstamos o créditos al público en general, conforme a la Ley de Ahorro y Crédito Popular.</p> 	<p>BANCA DE DESARROLLO</p> <p>Operación a través de red de intermediarios financieros con tasas de interés preferenciales respaldados por garantía líquida de fondos gubernamentales.</p> 	<p>BANCA DE DESARROLLO</p> <p>Operación a través de red de intermediarios financieros con tasas de interés preferenciales respaldados por garantía líquida de fondos gubernamentales.</p> 
<p>CAJA DE AHORRO</p> <p>Créditos con enfoque social, que normalmente se traducen en mejores condiciones y tasas de interés que en otras instituciones financieras.</p> 	<p>CAJA DE AHORRO</p> <p>Créditos con enfoque social, que normalmente se traducen en mejores condiciones y tasas de interés que en otras instituciones financieras.</p> 	<p>MICROFINANCIERA</p> <p>Financieras con menores requisitos que otras opciones de crédito.</p> 	<p>MICROFINANCIERA</p> <p>Financieras con menores requisitos que otras opciones de crédito.</p> 
<p>FINTECH</p> <p>Empresas que usan la tecnología para brindar servicios financieros de manera eficiente, ágil, cómoda y confiable.</p> 	<p>FINTECH</p> <p>Empresas que usan la tecnología para brindar servicios financieros de manera eficiente, ágil, cómoda y confiable.</p> 	<p>BANCA COMERCIAL</p> <p>Amplia variedad de servicios financieros incluyendo productos de ahorro, seguros e inversiones, entre otros.</p> 	<p>BANCA COMERCIAL</p> <p>Amplia variedad de servicios financieros incluyendo productos de ahorro, seguros e inversiones, entre otros.</p> 
<p>CASAS DE BOLSA</p> <p>Intermediarios bursátiles que cuentan con facultadas para realizar operaciones de compra y venta de valores, que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores además de contar con autorización para asesorar a los clientes.</p> 	<p>CASAS DE BOLSA</p> <p>Intermediarios bursátiles que cuentan con facultadas para realizar operaciones de compra y venta de valores, que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores además de contar con autorización para asesorar a los clientes.</p> 	<p>CASAS DE CAMBIO</p> <p>Se dedican a la compra y venta de moneda extranjera con el objetivo de obtener un beneficio.</p> 	<p>CASAS DE CAMBIO</p> <p>Se dedican a la compra y venta de moneda extranjera con el objetivo de obtener un beneficio.</p> 



















<p>ASEGURADORAS</p> <p>Empresas que se encargan de proteger a un particular contra riesgos que puede padecer.</p>	<p>ASEGURADORAS</p> <p>Empresas que se encargan de proteger a un particular contra riesgos que puede padecer.</p>	<p>AFIANZADORAS</p> <p>Personas morales, que garantizan el cumplimiento de determinadas obligaciones de terceros.</p>	<p>AFIANZADORAS</p> <p>Personas morales, que garantizan el cumplimiento de determinadas obligaciones de terceros.</p>
<p>AFORES</p> <p>Administradora de Fondos para el Retiro. Institución financiera privada que se encarga de administrar los fondos para el retiro de los trabajadores afiliados al IMSS y al ISSSTE.</p>	<p>AFORES</p> <p>Administradora de Fondos para el Retiro. Institución financiera privada que se encarga de administrar los fondos para el retiro de los trabajadores afiliados al IMSS y al ISSSTE.</p>	<p>SOCIEDADES COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRÉSTAMO (SOCAPS)</p> <p>Sociedades integrantes del sector social sin ánimo especulativo y sin fines de lucro que, tienen por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus socios.</p>	<p>SOCIEDADES COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRÉSTAMO (SOCAPS)</p> <p>Sociedades integrantes del sector social sin ánimo especulativo y sin fines de lucro que, tienen por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus socios.</p>
<p>SOCIEDADES FINANCIERAS POPULARES (SOFIPOS)</p> <p>Sociedades Anónimas de Capital Variable especializadas en las microfinanzas. No tienen ánimo de especulación ni lucro, ofrecen planes de ahorro y préstamos para sus asociados.</p>	<p>SOCIEDADES FINANCIERAS POPULARES (SOFIPOS)</p> <p>Sociedades Anónimas de Capital Variable especializadas en las microfinanzas. No tienen ánimo de especulación ni lucro, ofrecen planes de ahorro y préstamos para sus asociados.</p>	<p>SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO MÚLTIPLE (SOFOM)</p> <p>Sociedades Anónimas, cuyo objeto social es la realización habitual y profesional de una o más de las actividades de otorgamiento de crédito, arrendamiento financiero o factoraje financiero.</p>	<p>SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO MÚLTIPLE (SOFOM)</p> <p>Sociedades Anónimas, cuyo objeto social es la realización habitual y profesional de una o más de las actividades de otorgamiento de crédito, arrendamiento financiero o factoraje financiero.</p>
<p>UNIONES DE CRÉDITO (UC)</p> <p>Intermediarios financieros no bancarios. Propósito principal: facilitar el acceso al crédito y a la inversión, otorgan préstamos y créditos en condiciones más favorables.</p>	<p>UNIONES DE CRÉDITO (UC)</p> <p>Intermediarios financieros no bancarios. Propósito principal: facilitar el acceso al crédito y a la inversión, otorgan préstamos y créditos en condiciones más favorables.</p>	<p>EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO</p> <p>Se dedican a la compra y venta de moneda extranjera con el objetivo de obtener un beneficio.</p>	<p>EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO</p> <p>Se dedican a la compra y venta de moneda extranjera con el objetivo de obtener un beneficio.</p>



Formato de práctica 53: Tarjetas de memorama de contratos de crédito



<p>NEGOCIACIÓN CON DIFERENTES PROVEEDORES</p> <p>Financiamiento a través de acuerdos comerciales con clientes y proveedores es una oportunidad de crecimiento.</p> 	<p>NEGOCIACIÓN CON DIFERENTES PROVEEDORES</p> <p>Financiamiento a través de acuerdos comerciales con clientes y proveedores es una oportunidad de crecimiento.</p> 	<p>CRÉDITOS AL CONSUMO</p> <p>Sirven para financiar compras menores de bienes o servicios, como las tiendas departamentales.</p> 	<p>CRÉDITOS AL CONSUMO</p> <p>Sirven para financiar compras menores de bienes o servicios, como las tiendas departamentales.</p> 
<p>CRÉDITOS EMPRESARIALES</p> <p>Sirven para iniciar o hacer crecer una empresa, negocio o proyecto productivo.</p> 	<p>CRÉDITOS EMPRESARIALES</p> <p>Sirven para iniciar o hacer crecer una empresa, negocio o proyecto productivo.</p> 	<p>CRÉDITO SIMPLE</p> <p>Monto determinado que se destina un proyecto o gasto específico y el compromiso finaliza cuando se termina de pagar el crédito.</p> 	<p>CRÉDITO SIMPLE</p> <p>Monto determinado que se destina un proyecto o gasto específico y el compromiso finaliza cuando se termina de pagar el crédito.</p> 
<p>CRÉDITO CON GARANTÍA QUIROGRAFARIA</p> <p>El solicitante firma documentos de cobro como pagarés y se respalda por la solvencia del solicitante sin garantía real.</p> 	<p>CRÉDITO CON GARANTÍA QUIROGRAFARIA</p> <p>El solicitante firma documentos de cobro como pagarés y se respalda por la solvencia del solicitante sin garantía real.</p> 	<p>CRÉDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO, HABILITACIÓN O AVÍO</p> <p>Financiamientos para fortalecer el ciclo productivo del proyecto y atender necesidades derivadas de la operación.</p> 	<p>CRÉDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO, HABILITACIÓN O AVÍO</p> <p>Financiamientos para fortalecer el ciclo productivo del proyecto y atender necesidades derivadas de la operación.</p> 
<p>CRÉDITO REFACCIONARIO</p> <p>Créditos para incrementar activos fijos y aumentar la producción de proyectos productivos industriales, agrícolas o ganaderas.</p> 	<p>CRÉDITO REFACCIONARIO</p> <p>Créditos para incrementar activos fijos y aumentar la producción de proyectos productivos industriales, agrícolas o ganaderas.</p> 	<p>CRÉDITOS HIPOTECARIOS</p> <p>Se utilizan específicamente para ampliar, construir, remodelar o comprar un nuevo inmueble.</p> 	<p>CRÉDITOS HIPOTECARIOS</p> <p>Se utilizan específicamente para ampliar, construir, remodelar o comprar un nuevo inmueble.</p> 



Formato de práctica 54: Tarjetas de memorama de fondos de inversión



















<p>ACCIONES Y BOLSA</p> <p>La posibilidad de comprar y vender acciones en la Bolsa.</p> 	<p>ACCIONES Y BOLSA</p> <p>La posibilidad de comprar y vender acciones en la Bolsa.</p> 	<p>FONDO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA</p> <p>El principal de sus activos estará compuesto por inmuebles y propiedades físicas.</p> 	<p>FONDO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA</p> <p>El principal de sus activos estará compuesto por inmuebles y propiedades físicas.</p> 
<p>FONDOS DE INVERSIÓN</p> <p>Mecanismos financieros a través de los cuales se administra un patrimonio común aportado por personas que invierten su capital.</p> 	<p>FONDOS DE INVERSIÓN</p> <p>Mecanismos financieros a través de los cuales se administra un patrimonio común aportado por personas que invierten su capital.</p> 	<p>FONDO DE INVERSIÓN MOBILIARIA DE RENTA FIJA</p> <p>Su composición principal serán títulos de renta fija, como pueden ser letras, obligaciones o pagarés entre otros.</p> 	<p>FONDO DE INVERSIÓN MOBILIARIA DE RENTA FIJA</p> <p>Su composición principal serán títulos de renta fija, como pueden ser letras, obligaciones o pagarés entre otros.</p> 
<p>FONDO DE INVERSIÓN MOBILIARIA DE RENTA VARIABLE</p> <p>Su composición principal serán acciones y títulos con valoración variable.</p> 	<p>FONDO DE INVERSIÓN MOBILIARIA DE RENTA VARIABLE</p> <p>Su composición principal serán acciones y títulos con valoración variable.</p> 	<p>PLANES DE PENSIONES</p> <p>Son parecidos al fondo de inversión enfocados a la jubilación.</p> 	<p>PLANES DE PENSIONES</p> <p>Son parecidos al fondo de inversión enfocados a la jubilación.</p> 



Formato de práctica 55: Tarjetas de memorama de contratos seguros y fianzas



<p>SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL</p> <p>Cubren daños ocasionados por un accidente a terceros, como a otros automóviles, mobiliario urbano y personas.</p> 	<p>SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL</p> <p>Cubren daños ocasionados por un accidente a terceros, como a otros automóviles, mobiliario urbano y personas.</p> 	<p>SEGURO DE ACCIDENTES PARA CLIENTES Y COLABORADORES</p> <p>El principal de sus activos estará compuesto por inmuebles y propiedades físicas.</p> 	<p>SEGURO DE ACCIDENTES PARA CLIENTES Y COLABORADORES</p> <p>El principal de sus activos estará compuesto por inmuebles y propiedades físicas.</p> 
<p>SEGURO DE TRANSPORTE</p> <p>Protege ante muerte o incapacidad sufrida por el asegurado en caso de accidente.</p> 	<p>SEGURO DE TRANSPORTE</p> <p>Protege ante muerte o incapacidad sufrida por el asegurado en caso de accidente.</p> 	<p>SEGURO DE VIDA EN GRUPO</p> <p>Protege el transporte de tu negocio durante todo el trayecto del transporte de los bienes incluyendo el tránsito marítimo, aéreo, terrestre y/o estadia en aduanas.</p> 	<p>SEGURO DE VIDA EN GRUPO</p> <p>Protege el transporte de tu negocio durante todo el trayecto del transporte de los bienes incluyendo el tránsito marítimo, aéreo, terrestre y/o estadia en aduanas.</p> 
<p>SEGURO DEUDOR</p> <p>Protege a las familias y a otras personas que dependen de los ingresos de los asegurados.</p> 	<p>SEGURO DEUDOR</p> <p>Protege a las familias y a otras personas que dependen de los ingresos de los asegurados.</p> 	<p>SEGURO DE EQUIPO DE CONTRATISTA</p> <p>Diseñado para instituciones financieras que otorgan créditos, ofrece protección en caso de fallecimiento o invalidez de los acreditados.</p> 	<p>SEGURO DE EQUIPO DE CONTRATISTA</p> <p>Diseñado para instituciones financieras que otorgan créditos, ofrece protección en caso de fallecimiento o invalidez de los acreditados.</p> 
<p>SEGURO DE GASTOS MÉDICOS</p> <p>Protección financiera para hacer frente a los gastos generados por la atención médica originados de un accidente o enfermedad.</p> 	<p>SEGURO DE GASTOS MÉDICOS</p> <p>Protección financiera para hacer frente a los gastos generados por la atención médica originados de un accidente o enfermedad.</p> 	<p>FIANZAS DE ARRENDAMIENTO</p> <p>Garantiza el pago de las rentas de un inmueble.</p> 	<p>FIANZAS DE ARRENDAMIENTO</p> <p>Garantiza el pago de las rentas de un inmueble.</p> 



<p>FIANZAS ADMINISTRATIVAS</p> <p>Garantizan cualquier obligación legal de contenido económico, derivadas de contratos, pedidos u órdenes de compra, que se realicen en el plazo pactado.</p> 	<p>FIANZAS ADMINISTRATIVAS</p> <p>Garantizan cualquier obligación legal de contenido económico, derivadas de contratos, pedidos u órdenes de compra, que se realicen en el plazo pactado.</p> 	<p>FIANZAS DE FIDELIDAD COLECTIVAS E INDIVIDUALES</p> <p>Garantiza el reintegro del daño que cause un empleado por comisión de un delito en contra de bienes de la empresa beneficiaria.</p> 	<p>FIANZAS DE FIDELIDAD COLECTIVAS E INDIVIDUALES</p> <p>Garantiza el reintegro del daño que cause un empleado por comisión de un delito en contra de bienes de la empresa beneficiaria.</p> 
<p>FIANZAS FISCALES</p> <p>Diseñada para garantizar el SAT o SHCP, el cumplimiento de obligaciones derivadas de inconformidades fiscales o de pago.</p> 	<p>FIANZAS FISCALES</p> <p>Diseñada para garantizar el SAT o SHCP, el cumplimiento de obligaciones derivadas de inconformidades fiscales o de pago.</p> 	<p>FIANZAS DE OBRA Y PROVEEDURÍA</p> <p>Garantizar concursos y licitaciones, anticipos, cumplimientos y buena calidad de contratos o productos solicitados a proveedores.</p> 	<p>FIANZAS DE OBRA Y PROVEEDURÍA</p> <p>Garantizar concursos y licitaciones, anticipos, cumplimientos y buena calidad de contratos o productos solicitados a proveedores.</p> 
<p>SEGUROS</p> <p>Contratos mediante los cuales una institución se obliga a pagar una cantidad de dinero en caso de que ocurra algún siniestro inesperado.</p> 	<p>SEGUROS</p> <p>Contratos mediante los cuales una institución se obliga a pagar una cantidad de dinero en caso de que ocurra algún siniestro inesperado.</p> 	<p>SEGURO DE OBRA CIVIL</p> <p>Seguro que aplica para constructores y propietarios que se encuentran expuestos a múltiples peligros en cada etapa de la construcción.</p> 	<p>SEGURO DE OBRA CIVIL</p> <p>Seguro que aplica para constructores y propietarios que se encuentran expuestos a múltiples peligros en cada etapa de la construcción.</p> 
<p>FIANZAS DE CRÉDITO</p> <p>Garantiza ante personas morales, el cumplimiento de obligaciones de carácter crediticio, relacionadas con el pago de una suma de dinero.</p> 	<p>FIANZAS DE CRÉDITO</p> <p>Garantiza ante personas morales, el cumplimiento de obligaciones de carácter crediticio, relacionadas con el pago de una suma de dinero.</p> 	<p>FIANZAS JUDICIALES NO PENALES</p> <p>Asegura que se cumplan obligaciones que resulten de controversia civil que presenten daños a la nación, temas de amparo y juicio laboral.</p> 	<p>FIANZAS JUDICIALES NO PENALES</p> <p>Asegura que se cumplan obligaciones que resulten de controversia civil que presenten daños a la nación, temas de amparo y juicio laboral.</p> 



Cédula de refuerzo 37: Clasificación de créditos

Por el plazo que cubren

- Créditos de corto plazo
- Créditos de mediano plazo
- Créditos de largo plazo
- Línea de crédito continua

Por el destino de los recursos que se prestan

- Créditos al consumo
- Créditos hipotecarios
- Créditos empresariales
- Créditos de habilitación o avío
- Crédito refaccionario

Por el tipo de interés que cobran

- Créditos con tasa nominal fija
- Tasa variable
- Tasa tope
- Tasa global
- Sin intereses

Por las garantías que los respaldan

- Crédito simple
- Crédito quirografario
- Crédito prendario
- Crédito con colateral
- Garantía líquida



Formato de práctica 56: Factores para clasificar un crédito

Factor	Definición
Garantía prendaria	Se deja un bien o prenda en garantía para garantizar el pago de la deuda.
Tasa tope	Los intereses que se cobran son de tasa variable, aunque se pacta un límite máximo a partir del cual los intereses se mantienen estables.
Crédito hipotecario	Se utilizan específicamente para ampliar, construir, remodelar o comprar un inmueble. Generalmente quedan garantizados con el bien inmueble que se adquiere con el crédito otorgado hasta que se liquida la deuda.
Garantía líquida	Se deja como garantía un depósito de dinero en una cuenta de ahorros o un fondo de inversión.
Crédito empresarial	Se otorga para invertir en el inicio o crecimiento de una empresa, negocio o proyecto productivo.
Tasa global	Es el total de los intereses al monto del préstamo se le aplica la tasa pactada a la que se suman los intereses. Los pagos quedan fijos y se calculan dividiendo el monto otorgado más los intereses entre el número de exhibiciones pactadas.
Crédito refaccionario	Se utiliza para incrementar activos fijos de una empresa o producto productivo como maquinaria, equipo o insumos para aumentar la producción de proyectos productivos industriales, agrícolas o ganaderos. Generalmente se contratan a mediano o largo plazos y las garantía son los mismos bienes que se financian. <i>Por ejemplo adquirir o instalar maquinaria, para instrumentos de labranza, abonos, ganado o animales de cría; plantaciones, cultivo.</i>
Corto plazo	Se pagan en un periodo de tiempo corto, que puede ir desde una semana a un plazo no mayor a un año.
Tasa nominal fija	Es una tasa que se pacta al otorgar el crédito, y no cambia durante todo el contrato independientemente que las tasas de referencia se modifiquen.
Garantía quirográfaria	El solicitante del crédito firma un conjunto de documentos de cobro como pagarés y no requieren una garantía inmobiliaria o prendaria. Generalmente requieren de un aval con capacidad de pago comprobada.
Sin intereses	El costo del crédito está incluido en el precio de venta. En algunas ocasiones pagamos en efectivo, se nos ofrece un descuento.
Mediano plazo	Generalmente se pagan en un plazo de uno y cinco años.
Tasa variable	La tasa de interés varía mes con mes y se calcula con base en una tasa de referencia como puede ser la de los Cetes o la TIIE. Se pagan menos o más intereses en la medida en que las tasas de mercado bajen o suban.
Créditos al consumo	Son otorgados por entidades financieras o no financieras, como las tiendas departamentales. Sirven para financiar compras de bienes o servicios. Generalmente operan mediante el otorgamiento de una tarjeta de crédito, un crédito personal o uno de nómina.
Garantía colateral	Los bienes que respaldan el crédito son distintos a los que se adquieren a través del crédito. Puede ser una garantía hipotecaria o prendaria.
Línea de crédito	Ponen a disposición de una persona física o moral una cantidad máxima de dinero que puede utilizar de forma recurrente sin tener que solicitar o justificar para qué se utilizará. <i>Por ejemplo: tarjetas de crédito.</i> Generalmente los montos del crédito se incrementan y los intereses bajan en la medida en que se utiliza el dinero y se paga puntual.
Crédito simple	Contractualmente se establece un monto determinado que se destina a un proyecto o gasto específico y el compromiso finaliza cuando se termina de pagar el crédito. <i>Por ejemplo: compra de activos fijos, capital de trabajo, reestructuración de pasivos o compra de inmuebles, maquinaria o equipo.</i>
Largo plazo	Se pagan a cinco o más años.



Formato de práctica 57: Cajas de clasificación de factores de un crédito

Por el plazo
que cubren

Por el tipo
de interés
que cobran

Por el destino
de los recursos
que se otorgan

Por el tipo
de garantías
que los respaldan



Formato de práctica 58: Tarjetas de trabajo de las instituciones que otorgan créditos

Descripción

<p>Sociedades financieras que se integran por aportaciones periódicas de sus socios con la finalidad de ofrecerles créditos a quienes forman parte de la sociedad.</p>	<p>Son instituciones que se orientan principalmente a la población que no tiene acceso a los productos crediticios ofrecidos por la banca comercial con cantidades de dinero, relativamente pequeñas.</p>	<p>Son entidades financieras que utilizan tecnología digital para ofrecer productos financieros.</p>
<p>Son entidades financieras privadas que se dedican a la intermediación financiera.</p>	<p>Son entidades públicas con personalidad jurídica con recursos propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito. Operan a través de una red de intermediarios financieros que amplían su cobertura.</p>	

Ventajas

<p>Mayor orientación y cobertura en el entorno rural. Créditos con enfoque social, que normalmente se otorgan mejores condiciones y tasas de interés que en otras instituciones financieras.</p>	<p>Menores requisitos que otras opciones de crédito. Otorgan créditos personales para proyectos que no están formalmente constituidos o que no tienen historial crediticio.</p>	<p>Mayor cobertura y flexibilidad a través de herramientas digitales. Mayores montos que las microfinancieras y menos requisitos que con los créditos bancarios.</p>
<p>Amplia experiencia y seguridad. Cobertura nacional. Vinculación con amplia variedad de productos y servicios financieros.</p>	<p>Se especializan en promover el crecimiento económico y el bienestar social, apoyando la creación y expansión de empresas productivas. Otorgan tasas de interés preferenciales al ser respaldados por fondos gubernamentales y brindan asesoría técnica a los proyectos productivos.</p>	



Desventajas

<p>Es necesario invertir para estar acreditado como socio de la organización. Los interesados requieren asistir a la sucursal de la caja de ahorro.</p>	<p>Los montos del préstamo suelen ser pequeños y los intereses suelen ser mayores que en otras opciones de crédito. Suelen solicitar garantías prendarias.</p>	<p>Requiere conectividad constante a internet para realizar operaciones. Están en constante evolución, por lo que sus productos y condiciones pueden cambiar rápidamente.</p>
<p>Se requiere asistir a una sucursal bancaria para abrir una cuenta de persona moral. Suelen requerir mayores requisitos que las microfinancieras, cajas de ahorro y Fintech.</p>	<p>Solicitan mayores requisitos que otras instituciones, incluyendo la presentación de proyecto ejecutivo con flujos de efectivo. Alta dificultad de acceso para proyectos pequeños en primeras etapas de desarrollo.</p>	

Características generales

<p>Cajas de ahorro y crédito</p> <p>Rango de montos: Desde \$1,000 hasta \$30 millones MXN. Requisito de antigüedad: Sin antigüedad para montos pequeños. Costos financieros: Desde 12.5% hasta superiores al 100% CAT anual.</p>	<p>Microfinancieras</p> <p>Rango de montos: Desde \$1,000 hasta \$50,000. Requisito de antigüedad: Sin antigüedad con obligado solidario o garantía prendaria. Costos financieros: Desde 40% hasta superiores al 100% CAT anual.</p>	<p>FinTech</p> <p>Rango de montos: Desde \$50,000 hasta \$2 millones. Requisito de antigüedad: 6 meses de operación o más. Costos financieros: Desde 40% hasta superiores al 100% CAT anual.</p>
<p>Banca comercial</p> <p>Rango de montos: Desde \$100,000 hasta \$6 mil millones. Requisito de antigüedad: De 2 a 4 años de operación, preferentemente en cuentas de la institución prestamista. Costos financieros: Variable, TIIE + 5% aproximadamente 10% anual con garantías + CAT.</p>	<p>Banca de desarrollo</p> <p>Rango de montos: Desde \$1 millón hasta montos superiores a \$10 millones. Requisito de antigüedad: Tres años de operación con estados financieros y carpeta de proyecto. Costos financieros: TIIE + 4.5%. Desde 9.5% con garantías.</p>	



Formato de práctica 59: Tablero de tipos de instituciones que otorgan créditos

Tipo de institución financiera	Descripción	Ventajas	Desventajas
Caja de ahorro			
Microfinanciera			
FinTech			
Banca comercial			
Banca de desarrollo			



Cédula de refuerzo 38: Características de organismos financieros que otorgan créditos

Tipo de institución	Descripción	Ventajas	Desventajas
Cajas de ahorro y crédito	Sociedades financieras que se integran por aportaciones periódicas de sus socios con la finalidad de ofrecerles créditos a sus quienes forman parte de la sociedad.	Mayor orientación y cobertura en el entorno rural. Créditos con enfoque social, que normalmente se otorgan mejores condiciones y tasas de interés que en otras instituciones financieras.	Es necesario invertir para estar acreditado como socio de la organización. Los interesados requieren asistir a la sucursal de la caja de ahorro.
Microfinancieras	Son instituciones que se orientan principalmente a la población que no tiene acceso a los productos crediticios ofrecidos por la banca comercial que cantidades relativamente pequeñas de dinero.	Menores requisitos que otras opciones de crédito, incluyendo opciones. Otorgan créditos personales para proyectos que no están formalmente constituidos o que no tienen historial crediticio.	Los montos del préstamo suelen ser pequeños y los intereses suelen ser mayores que en otras opciones de crédito. Suelen solicitar garantías prendarias.
FinTech	Son empresas que utilizan tecnología digital para ofrecer productos financieros.	Mayor cobertura y flexibilidad a través de herramientas tecnológicas digitales. Mayores montos que las microfinancieras y menos requisitos que los créditos bancarios.	Requiere conectividad constante a internet para realizar operaciones. Están en constante evolución, por lo que sus productos y condiciones pueden cambiar rápidamente.
Banca comercial	Está integrada por entidades financieras tradicionales que se dedican a la intermediación financiera.	Amplia experiencia y seguridad. Cobertura nacional. Vinculación con amplia variedad de productos y servicios financieros.	Se requiere asistir a una sucursal bancaria para abrir una cuenta de persona moral. Solicitan mayores requisitos que las microfinancieras, cajas de ahorro y FinTech.
Banca de Desarrollo	Son entidades públicas con personalidad jurídica y recursos propios de sociedades nacionales de crédito. Operan a través de una red de intermediarios financieros que amplían su cobertura.	Se especializan en promover el crecimiento económico y el bienestar social, apoyando la creación y expansión de empresas productivas. Otorgan tasas de interés preferenciales al ser respaldados por fondos gubernamentales y brindan asesoría técnica a los proyectos productivos que apoyan.	Solicitan mayores requisitos que otras instituciones, incluyendo la presentación de proyecto ejecutivo con flujos de efectivo. Alta dificultad de acceso para proyectos pequeños en primeras etapas de desarrollo.



Cédula de refuerzo 38: Características de organismos financieros que otorgan créditos

Rangos de montos, requisitos de antigüedad y costos financieros por tipo de institución Diagnóstico MDE-Idyd 2021

<p>Cajas de ahorro y <i>Rango de montos:</i> desde \$ 1,000 hasta \$ 30 millones MXN. <i>Requisitos de antigüedad:</i> Sin antigüedad para montos pequeños. <i>Costos Financieros:</i> Desde 12.5% hasta superiores al 100% CAT anual.</p>	<p>Microfinancieras <i>Rango de montos:</i> desde \$ 1,000 hasta \$50,000. <i>Requisitos de antigüedad:</i> Sin antigüedad con obligado solidario o garantía prendaria. <i>Costos Financieros:</i> Desde 40% hasta superiores al 100% CAT anual.</p>	<p>FinTech <i>Rango de montos:</i> desde \$50,000 hasta \$ 2 millones. <i>Requisitos de antigüedad:</i> 6 meses de operación o más. <i>Costos Financieros:</i> Desde 40% hasta superiores al 100% CAT anual.</p>
<p>Banca comercial <i>Rango de montos:</i> desde \$100,000 hasta \$ 6 mil millones. <i>Requisitos de antigüedad:</i> de dos a 4 años de operación, preferentemente en cuentas de la institución prestamista. <i>Costos Financieros s:</i> Variable, TIIE + 5% aprox 10% anual con garantías.</p>	<p>Banca de Desarrollo <i>Rango de montos:</i> desde \$1 millón hasta montos superiores a \$ 10 millones. <i>Requisitos de antigüedad:</i> Tres años de operación con estados financieros y carpeta de proyecto. <i>Costos Financieros:</i> TIIE + 4.5% Desde 9.5% con garantías.</p>	

Tabla comparativa de rangos

Tipo de organismo	Rangos de montos (mxn)	Requisitos de antigüedad*	**Costos financieros
Cajas de ahorro y crédito	Desde 1,000 hasta 30 millones.	Sin antigüedad para pequeños puntos.	Desde 12.5% hasta superiores al 100% CAT anual.
Microfinanciera	De 1,000 hasta 50,000 pesos.	Sin años de operación (con obligado solidario y/o) garantía prendaria.	Desde 40% hasta superiores al 100% CAT anual.
FINTECH	De 50,000 hasta 2,000,000.	6 meses de operación.	Desde 40% hasta arriba de 100% CAT anual.
Banca comercial	Desde 100,000 hasta 6,000,000.	2 - 4 años de operación.	Variable, TIIE + 5% aprox 10% anual con garantías.
Otros intermediarios de banca de desarrollo y financieras especializadas.	Desde 1,000,000 hasta montos superiores a 10,000,000.	3 años de operación (Con estados financieros y carpeta de proyecto).	TIIE + 4.5% Desde 9.5% con garantías.



*Los requisitos de antigüedad generalmente no se encuentran publicados como parte de los requisitos de acceso a financiamiento, y se manifiestan una vez que se genera un acercamiento con las instituciones que ofrecen productos financieros. Los requisitos para acceder a cada uno de estos servicios se incluyen a partir del apartado 1.2.1 de este documento.

*Se incluyen estimados de intermediarios financieros de la banca de desarrollo.

Aunque la tabla anterior nos permite comparar a grandes rasgos entre los costos de obtener un crédito a través de los distintos tipos de organismos, el costo del financiamiento va más allá de las tasas y pagos a las financieras, pues además de la tasa de interés y las comisiones que se pagan por los créditos, los beneficiarios incurren en costos adicionales para la gestión, recepción y el pago de estos créditos. Estos costos se definen como costos de transacción, e incluyen diferentes aspectos como el transporte, el costo de la documentación, los impuestos y la inversión de tiempo estimado en la solicitud.

Estos costos de transacción incluyen conceptos tales como el precio de transporte, el precio de conseguir la documentación, impuestos y el valor del tiempo que invierte el cliente en vez de estar en su negocio. Los costos de transacción no generan ingresos para las Instituciones financieras y para casos en América Latina, se estima que estos costos pueden llegar a ser hasta 30% más altos que la tasa de interés. (BID, Triple Jump, PRONAFIM, IFC, 2017).



Formato de práctica 60: Lista de requerimientos para obtener un crédito por tipo de institución

Requisitos	Cajas de ahorro	Micro financieras	Fintech	Banca Comercial	Banca de Desarrollo
Ser mayor de 18 años	Si	Si	Si	Si	Si
Solicitud de Crédito. (Formato de la Financiera para cada tipo de persona)	Si	Si	Si	Si	Si
Identificación oficial (En caso de persona moral será de los representantes legales.)	Si	Si	Si	Si	Si
CURP Copia simple, (En persona moral serán de los representantes.)	Si	Si	Si	Si	Si
Ser socio de la institución	Si	No	No	No	No
Aval de otro socio de la institución	Si	No	No	No	No
Tener una cuenta bancaria con la institución	No	No	Si	Si	No
Comprobante de domicilio actualizado (No mayor a 90 días de expedido).	No	Si	Si	Si	Si
Acta de nacimiento	No	Algunos	Algunos	Si	Si
Si el solicitante es casado deberá presentar acta de matrimonio, identificación oficial y comprobante de domicilio del cónyuge.	No	No	No	No	Si
RFC y constancia de situación fiscal	Si	Si	Si	Si	Si
En caso de ser personas morales se requiere también identificación, RFC de apoderados o representantes legales	Si	Si	Si	Si	Si
Constancia de la Firma Electrónica Avanzada (e.firma)	No	No	No	Si	Si
En caso de personas morales se requiere también e.firma apoderados o representantes legales	No	No	No	Si	Si
Estado de Cuenta Bancario de los últimos 2 años con Clabe Bancaria Estandarizada de quien solicita (Persona física o moral)	No	Algunos	Algunos	Si	Si
Autorización para Solicitar el Reporte de Crédito firmada en original	No	No	Si	Si	Si
Permisos, licencias y/o concesiones vigentes de acuerdo con el negocio de que se trate	No	No	No	Si	Si
Documentación que acredita la propiedad o posesión legal del lugar en el que se realizará la inversión	No	No	No	No	Si
Escritura o acta de constitución y reformas con inscripción en el Registro Público correspondiente	No	No	No	Si	Si
Garantías: bienes Muebles o Inmuebles presentando escrituras o título de propiedad con pagos de impuesto predial actualizados, con avalúo bancario	No	Algunos	No	Algunos	Algunos
Plan de negocio del proyecto de inversión para el que se solicita el crédito incluyendo flujo de efectivo	No	No	No	Algunos	Si
Estados financieros de la empresa. (Balance general, estado de resultados y estado de flujo de efectivo)	No	No	No	Si	Si



Formato de práctica 61: Seguimiento a los requisitos mínimos para obtener un crédito

Requisitos faltantes	Seguimiento	Plazo



Cédula de refuerzo 39: Costos asociados a la contratación de un crédito

Concepto	Significado
Costo de apertura	Costo que una entidad financiera cobra al otorgar algunos créditos para cubrir gastos administrativos y gestión del préstamo.
Interés	Es el precio que se paga por el uso del dinero. Se calcula a partir de un porcentaje sobre la suma prestada o invertida.
Pago mensual neto	El monto que terminas pagando al mes compuesto por el abono a capital, más el interés, más su impuesto al valor agregado correspondiente.
Pago periódico	El pago recurrente que debes hacer cada determinado tiempo.
Pago a capital	Es el pago aplicable directamente al monto prestado.
Pago sobre saldos insolutos	Importe del pago sobre lo que aún se adeuda de préstamo.
IVA de interés	Impuesto al Valor Agregado que se paga por la generación de intereses.
Costo Total del Crédito (CTC)	Es la suma completa que se termina pagando por un crédito al considerar todos los costos adicionales como los seguros y las comisiones por apertura.
Costo Anual Total (CAT)	Es una medida estándar que expresa el costo de financiamiento, expresado en términos de porcentaje anual que, para fines informativos y de comparación, incorpora la totalidad de los costos y gastos de los créditos que otorgan las instituciones.
Costos adicionales	Seguros.
Seguro de desempleo	Seguro que cubre los pagos de un crédito por el período que abarca, si se pierde el empleo por causas ajenas a tu voluntad.
Periodicidad del pago	Frecuencia en la que se deben hacer los pagos de un crédito.
Amortización del crédito	Lo que disminuye la deuda de un crédito mediante pagos regulares de capital en un período de tiempo.
Ánimo especulativo	Realización de operaciones comerciales o financieras con la esperanza de obtener beneficios aprovechando las variaciones de los precios o de los cambios. Por ejemplo: compro un terreno barato ahora porque sé que construirán una carretera al lado en unos años y su precio subirá considerablemente cuando eso pase.



Formato de práctica 62: Caso de práctica para simulador de crédito

La empresa Maderas del Bosque Fértil necesita un equipo que aumentará su capacidad de producción para entregar un pedido de \$300,000.00 en 6 entregas que les pagarán contra entrega, lo que supone un ingreso mensual de \$50,000.00 pesos.

- El costo de producción de cada entrega es de **\$35,000** pesos, es decir, al final de cada entrega les quedará un saldo de **\$15,000** mensuales.
- El equipo cuesta \$ 45,000 más \$ 5,000 de costos de instalación y transporte. Necesitan en total **\$50,000** para comprar el equipo.

Institución	Ingresos mensuales	Plazo	Costo de apertura	Tasa de interés	CAT	Pago periódico	Seguro de vida	Seguro de desempleo	Pago a capital	Intereses totales	IVA de interés	Pago total
UNAGRA	\$15,000	6 meses	\$1,740	22.72 %	36.6%	\$ 9,276.00	Gratuito	NA	\$50,000	\$3,006.55	\$481.05	\$55,227.6
	\$20,000	6 meses										
	\$15,000	12 meses										



Cédula de refuerzo 40: Tutorial para usar el simulador de crédito de CONDUCEF

1. Ingresa al portal de CONDUCEF con la liga:

https://phpapps.condusef.gob.mx/condusef_personalnomina/decide.php

Aparecerá la siguiente ventana en la que se encuentran tres diferentes opciones marcadas en azul.

CONDUCEF

Trámites Gobierno

Simulador Contacto

Antes de decidir ¡Compara!

Compara antes de contratar para que conozcas el crédito más barato de acuerdo a tus necesidades.

[¿Te ofrecieron un crédito?](#)
Compáralo con otros en el mercado.

[¿Cuánto necesitas?](#)
Conoce la opción más barata.

[¿Cuánto puedes pagar?](#)

2. Para comenzar a trabajar en el simulador de crédito, da clic en la opción: **¿Cuánto necesitas?**

[¿Te ofrecieron un crédito?](#)

Compáralo con otros en el mercado.

[¿Cuánto necesitas?](#)

Conoce la opción más barata.

[¿Cuánto puedes pagar?](#)

3. A continuación se abrirá la siguiente ventana.

CONDUCEF

Simulador Contacto

¿Cuánto necesitas?

INGRESE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN

Monto del crédito*:

Plazo*:

Periodicidad*:

Ingresos mensuales*:

Conoce la opción más barata en cuanto a*:

Pago total


Tasa de interés

CAT

Pago periódico




4. En la ventana ¿Cuánto necesitas?, ingresa los datos que solicita cada recuadro:
- En el recuadro **Monto del crédito** indica la cantidad que se necesita para el préstamo.
 - Por ejemplo: \$35,000 pesos.

Monto del crédito*: 

- En el siguiente recuadro **Plazo** elije el número correspondiente al plazo que deseas.


Elige Plazo

- 4
- 6
- 9
- 12
- 15
- 16
- 18**
- 20
- 24
- 30
- 36

Elige Plazo 


- En el recuadro **Periodicidad**, elije si quieres pagar el préstamo de manera mensual, quincenal o semanal.

Periodicidad*:

Elige Periodicidad 

- Elige Periodicidad
- Mensual**
- Quincenal
- Semanal

- Para continuar, en el recuadro **ingresos mensuales**, coloca la cifra con los ingresos que se generan mensualmente.

Ingresos mensuales*: 

- Por último en la sección **Conoce la opción más barata en cuanto a** da clic en: **Pago total**.

Conoce la opción más barata en cuanto a*:

- Pago total
- Tasa de interés
- CAT
- Pago periódico



- Al terminar de llenar los recuadros, la página se verá así:

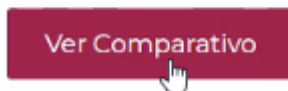
En este ejemplo, queremos que nos presten \$35,000 pesos y deseamos pagarlos en 18 meses, teniendo un ingreso mensual de \$14,000 pesos.

The screenshot shows the CONDUSEF credit simulator interface. At the top, there is a dark green header with 'CONDUSEF' on the left and 'Simulador' and 'Contacto' on the right. Below the header, the main content area is titled 'Multicomparador' with a 'Cambiar datos' link on the right. A yellow warning box contains a triangle icon and the text 'Abusado con ...'. Below this is a table with the following data:

COMPARATIVO	
Jueves 24 de Febrero del 2022	
Monto del crédito:	\$ 35,000
Plazo del crédito:	18 meses
Periodicidad:	MENSUAL
**** Base de cálculo Enero 2022 ****	

Below the table, there is a text prompt: 'Selecciona el tipo de crédito que deseas comparar'. There are two radio button options: 'Quieres agregar los Créditos Personales' (which is selected) and 'Quieres agregar los Créditos de Nómina'. Below this, there is another dark green header with 'CONDUSEF' on the left and 'Simulador' and 'Contacto' on the right. Underneath, it says 'INGRESE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN'. There are three input fields: 'Monto del crédito*' with the value '35,000', 'Plazo*' with a dropdown menu showing '18', and 'Periodicidad*' with a dropdown menu showing 'Mensual'. Below these is an 'Ingresos mensuales*' field with the value '14,000'. There is a section titled 'Conoce la opción más barata en cuanto a*' with three radio button options: 'Pago total' (selected), 'Tasa de interés', and 'Pago periódico'. At the bottom left, there is a note '* Campos obligatorios'. At the bottom right, there is a button labeled 'Ver Comparativo'.

5. Para conocer los resultados da click en el botón **Ver comparativo** que se encuentra en la parte inferior derecha de la página.



- A continuación, aparecerá la siguiente ventana, donde se muestra un resumen de la información que ingresaste.
- Da clic en la opción **Quieres agregar los créditos personales** que se encuentra a la izquierda debajo del cuadro.

Quieres agregar los Créditos Personales



- Automáticamente abajo te aparecerá el cuadro comparativo con las diferentes opciones.

Periodicidad: MENSUAL
 **** Base de cálculo Enero 2022 ****

Selecciona el tipo de crédito que deseas comparar

Crédito de Personal Quieres agregar los Créditos de Nómina

• Puedes ordenar las columnas del más barato al más caro, dando clic al título de cada columna. [Descargar Excel](#)

SECTOR	INSTITUCIÓN	PRODUCTO	TASA DE INTERÉS ANUAL ⁴	CAT ⁵	PAGO PERIÓDICO	SEGURO DE VIDA ²	SEGURO DE DESEMPLEO	PAGO TOTAL	TABLA DE AMORTIZACIÓN
Sofipo		Personal	20.74% ⁷	28.4%	2,599.26	Gratuito	No aplica	42,938.92	Ver Tabla
Socap		Personal	34.20%	49.5%	3,024.40	No aplica	No aplica	46,084.59	Ver Tabla
Sofom E.R.		Personal	44.90%	57.6%	2,841.79	No aplica	No aplica	51,558.16	Ver Tabla
Sofipo		Personal	46.00%	71.0%	2,904.10	\$245.10	No aplica	51,906.36	Ver Tabla

6. Para conocer tu mejor opción, observa el cuadro comparativo de derecha a izquierda para identificar:

- Las diferentes instituciones que emiten el crédito.
- Cuáles de ellas conoces o están cerca de tu territorio.
- La tasa de interés anual.
- El pago total de cada una de ellas y cuál de ellos es más bajo.

INSTITUCIÓN	TASA DE INTERÉS ANUAL ⁴	PAGO TOTAL
	20.74% ⁷	42,938.92
	34.20%	46,084.59
	44.90%	51,558.16
	46.00%	51,906.36
	45.99%	52,651.99
	45.00%	55,822.95
	70.40%	61,625.99
	76.00%	64,205.71
	108.00%	79,694.80
	109.00%	84,754.58



7. Para finalizar, da clic en el botón **Ver tabla** que se encuentra a la derecha en la columna titulada **Tabla de amortización**.



- A continuación, aparecerá una página en la que puedes analizar y revisar las opciones de crédito a detalle que generó el simulador.
- Recuerda tomar en cuenta, si hay que invertir cierta cantidad para la apertura del crédito y recibir el préstamo o cuánto debes pagar cada mes y los intereses totales que se van a generar.

¡Listo!

Ya conoces los pasos para utilizar el simulador de CONDUCEF y determinar en dónde obtener un crédito adecuado para tu emprendimiento.



Cédula de refuerzo 41: Resultados caso de práctica para simulador de crédito y otros ejemplos

Seguros y Comisiones

Apertura:	\$1,218.00	Único pago al inicio
Seguro de vida:	Gratis	
Seguro de desempleo:	No aplica	

Información Adicional

Considera que para el pago de este crédito destinarás el **19%** de tu ingreso mensual.

Número de pagos:	18	CAT:	28.4%
Pago total:	\$42,938.92	Tasa de Interés:	20.74%

Número de pago	Fecha	Pago a Capital	Intereses	IVA de interés	Pago periódico	Pago mensual neto	Saldo insoluto
TOTALES:		\$35,000.00	\$5,793.90	\$927.02	\$41,720.92	\$41,720.92	
1	24/3/2022	\$ 1,944.44	\$564.49	\$90.32	\$2,599.26	\$2,599.26	\$33,055.56
2	24/4/2022	\$ 1,944.44	\$590.25	\$94.44	\$2,629.14	\$2,629.14	\$31,111.11
3	24/5/2022	\$ 1,944.44	\$537.61	\$86.02	\$2,568.08	\$2,568.08	\$29,166.67
4	24/6/2022	\$ 1,944.44	\$520.81	\$83.33	\$2,548.59	\$2,548.59	\$27,222.22
5	24/7/2022	\$ 1,944.44	\$470.41	\$75.27	\$2,490.12	\$2,490.12	\$25,277.78
6	24/8/2022	\$ 1,944.44	\$451.37	\$72.22	\$2,468.03	\$2,468.03	\$23,333.33
7	24/9/2022	\$ 1,944.44	\$416.65	\$66.66	\$2,427.76	\$2,427.76	\$21,388.89
8	24/10/2022	\$ 1,944.44	\$369.61	\$59.14	\$2,373.19	\$2,373.19	\$19,444.44
9	24/11/2022	\$ 1,944.44	\$347.21	\$55.55	\$2,347.21	\$2,347.21	\$17,500.00
10	24/12/2022	\$ 1,944.44	\$302.41	\$48.39	\$2,295.24	\$2,295.24	\$15,555.56
11	24/1/2023	\$ 1,944.44	\$277.77	\$44.44	\$2,266.65	\$2,266.65	\$13,611.11
12	24/2/2023	\$ 1,944.44	\$243.05	\$38.89	\$2,226.38	\$2,226.38	\$11,666.67
13	24/3/2023	\$ 1,944.44	\$188.16	\$30.11	\$2,162.72	\$2,162.72	\$9,722.22
14	24/4/2023	\$ 1,944.44	\$173.60	\$27.78	\$2,145.83	\$2,145.83	\$7,777.78
15	24/5/2023	\$ 1,944.44	\$134.40	\$21.50	\$2,100.35	\$2,100.35	\$5,833.33
16	24/6/2023	\$ 1,944.44	\$104.16	\$16.67	\$2,065.27	\$2,065.27	\$3,888.89
17	24/7/2023	\$ 1,944.44	\$67.20	\$10.75	\$2,022.40	\$2,022.40	\$1,944.44
18	24/8/2023	\$ 1,944.44	\$34.72	\$5.56	\$1,984.72	\$1,984.72	\$0.00

Propuesta 1. Caso de práctica para simulador de crédito

Institución: UNAGRA

Institución	Ingresos mensuales	Plazo	Costo de apertura	Tasa de interés	CAT	Pago periódico	Seguro de vida	Seguro de desempleo	Pago a capital	Intereses totales	IVA de interés	Pago total
UNAGRA	\$15,000	6 meses	\$1,740	20.72%	36.6%	\$ 9,276.00	Gratis	NA	\$50,000	\$3,006.55	\$481.05	\$55,227.6
UNAGRA	\$20,000	6 meses	\$1,740	20.74%	36.6%	\$ 9,268.78	Gratis	NA	\$50,000	\$3,009.67	\$481.55	\$55,231.2
UNAGRA	\$15,000	12 meses	\$1,740	20.74%	30.6%	\$5,102.11	Gratis	NA	\$50,000	\$5,654.34	\$904.73	\$58,299.2



Propuesta 2. Caso de práctica para simulador de crédito Instituciones: UNAGRA, CAJA MORELIA Y AFIRME

Institución	Ingresos mensuales	Plazo	Costo de apertura	Tasa de interés	CAT	Pago periódico	Seguro de vida	Seguro de desempleo	Pago a capital	Intereses totales	IVA de interés	Pago total
UNAGRA	\$15,000	6 meses	\$1,740	20.72 %	36.6%	\$9,276.00	Gratuito	NA	\$50,000	\$3,006.55	\$481.05	\$55,227.6
CAJA MORELIA	\$20,000	6 meses	NA	34.20%	47.9%	\$9,876.13	NA	NA	\$50,000	\$4,973.65	\$794.20	\$57,757.9
AFIRME	\$15,000	12 meses	\$1,450	26%	45%	\$4,949.8	\$1,610	NA	\$50,000	\$7318.08	\$1,170.8	\$61,548.9

Propuesta 3. Caso de práctica para simulador de crédito Instituciones: UNAGRA, BANBAJIO, Financiera kronos

Institución	Ingresos mensuales	Plazo	Costo de apertura	Tasa de interés	CAT	Pago periódico	Seguro de vida	Seguro de desempleo	Pago a capital	Intereses totales	IVA de interés	Pago total
UNAGRA	\$15,000	6 meses	\$1,740	20.72 %	36.6%	\$9,276.00	Gratuito	NA	\$50,000	\$3,006.55	\$481.05	\$55,227.6
BANBAJIO	\$20,000	6 meses	\$1,160	33.90%	50.7%	\$9,334.79	\$71.88	NA	\$50,000	\$3,009.67	\$481.55	\$57,120.7
Financiera kronos	\$15,000	12 meses	\$1,000	108%	192%	\$7,497.06	Gratuito	NA	\$50,000	\$34,452.3	\$5,512.3	\$90,964.7

Propuesta 4. Caso de práctica para simulador de crédito Instituciones: UNAGRA, AFIRME, HSBC

Institución	Ingresos mensuales	Plazo	Costo de apertura	Tasa de interés	CAT	Pago periódico	Seguro de vida	Seguro de desempleo	Pago a capital	Intereses totales	IVA de interés	Pago total
UNAGRA	\$15,000	6 meses	\$1,740	20.72 %	36.6%	\$9,276.00	Gratuito	NA	\$50,000	\$3,006.55	\$481.05	\$55,227.6
AFIRME	\$20,000	6 meses	\$1,450	26.00%	59.1%	\$9,149.90	\$1,610	NA	\$50,000	\$3,859.38	\$617.50	\$57,536.8
HSBC	\$15,000	12 meses	\$945.40	38.99%	51.6%	\$5,102.11	Gratuito	NA	\$50,000	\$11,177.2	\$1,788.3	\$63,911.0



Formato de práctica 63: Principales tipos de seguros y fianzas

Seguros	Fianzas
<p>Soy seguro de vida.</p> <p>Soy seguro de accidentes.</p> <p>Soy seguro de gastos médicos.</p> <p>Soy seguro de transporte.</p> <p>Soy seguro deudor.</p> <p>Soy seguro de responsabilidad civil.</p> <p>Soy seguro de obra civil.</p> <p>Soy seguro del equipo de un contratista.</p>	<p>Soy fianza de fidelidad.</p> <p>Soy fianza fiscal.</p> <p>Soy fianza de arrendamiento.</p> <p>Soy fianza de obra y proveeduría.</p> <p>Soy fianza de crédito.</p> <p>Soy fianza administrativas.</p> <p>Soy fianza judicial no penal.</p>



Formato de práctica 64: Identificación de tipos de seguros o fianzas

Descripción del producto	
1.	Protejo a las personas pagando los gastos generados por la atención médica u hospitalización a causa de accidentes o enfermedades. ¿Quién soy? _____.
2.	Garantizo el cumplimiento de tiempos y calidad de los productos y servicios contratados. Me puede solicitar a un proveedor en un concurso, licitación o contratación directa. ¿Quién soy? _____.
3.	Protejo a los constructores, propietarios y terceras personas si ocurre un accidente durante una construcción de una obra civil. ¿Quién soy? _____.
4.	Garantizo el cumplimiento del tiempo, la forma, las características, cantidades y calidad de los productos de un proveedor de acuerdo con lo estipulado en un contrato. ¿Quién soy? _____.
5.	Protejo a las personas involucradas en un accidente pagando los daños ocasionados por mis asegurados. ¿Quién soy? _____.
7.	Garantizo el pago de daños o perjuicios que se ocasionen a terceros y generen controversia civil. ¿Quién soy? _____.
8.	Protejo los equipos de mis asegurados y cubro los gastos de descomposturas, pérdidas o mantenimiento, sean propios o rentados. ¿Quién soy? _____.
9.	Garantizo el resarcimiento de un daño patrimonial que pueda causar un empleado, cliente o proveedor. ¿Quién soy? _____.
10.	Protejo a las instituciones financieras que otorgan créditos pagando los saldos que se le deben en caso de que quien contrató un crédito sufra invalidez o fallezca. ¿Quién soy? _____.
11.	Garantizo el cumplimiento de obligaciones crediticias. ¿Quién soy? _____.
12.	Garantizo el pago de las rentas de un inmueble si el arrendador deja de pagar una renta y me encargo de cobrarle o proceder legalmente en su contra. ¿Quién soy? _____.
13.	Protejo a los beneficiarios de mis clientes pagando un monto acordado cuando fallecen. ¿Quién soy? _____.
14.	Protejo a mis clientes, sus colaboradores o sus familias en caso de un accidente. Puedo pagar una indemnización, reembolsar gastos médicos y hospitalarios, dar a los beneficiarios de mis clientes una suma de dinero convenida en caso de su fallecimiento o invalidez o a terceras personas según el contrato. ¿Quién soy? _____.
15.	Garantizo el cumplimiento de obligaciones fiscales derivadas de una inconformidad o un convenio de pago derivado de multas, aranceles, impuestos o importaciones. ¿Quién soy? _____.
16.	Protejo a los dueños de vehículos terrestres, marítimos o aéreos durante trayectos y horarios acordados si sucede un accidente. ¿Quién soy? _____.



Cédula de refuerzo 42: Tipos de seguros o fianzas

Seguro de gastos médicos. Protejo a las personas pagando los gastos generados por la atención médica u hospitalización a causa de accidentes o enfermedades.

Seguro de vida. Protejo a los beneficiarios de mis clientes pagando un monto acordado cuando fallecen.

Soy seguro deudor. Protejo a las instituciones financieras que otorgan créditos pagando los saldos que se le deben en caso de que quien contrató un crédito sufra invalidez o fallezca.

Soy seguro de responsabilidad civil. Protejo a las personas involucradas en un accidente pagando los daños ocasionados por mis asegurados.

Soy seguro de equipo. Protejo los equipos de mis asegurados y cubro los gastos de descomposturas, pérdidas o mantenimiento, sean propios o rentados.

Soy seguro de transporte. Protejo a los dueños de vehículos terrestres, marítimos o aéreos durante trayectos y horarios acordados si sucede un accidente.

Soy seguro de obra civil. Protejo a los constructores, propietarios y terceras personas si ocurre un accidente durante una construcción de una obra civil.

Soy seguro de accidentes. Protejo a mis clientes, sus colaboradores o sus familias en caso de un accidente. Puedo pagar una indemnización, reembolsar gastos médicos y hospitalarios, dar a los beneficiarios de mis clientes una suma de dinero convenida en caso de su fallecimiento o invalidez o a terceras personas según el contrato.

Soy fianza de obra y proveeduría. Garantizo el cumplimiento de tiempos y calidad de los productos y servicios contratados. Me puede solicitar a un proveer en un concurso, licitación o contrataciones directa.

Soy fianza fiscal. Garantizo el cumplimiento de obligaciones fiscal derivadas de una inconformidad o un convenio de pago derivado de multas, aranceles, impuestos o importaciones.

Soy fianza de fidelidad. Garantizo el resarcimiento de un daño patrimonial que pueda causar un empleado, cliente o proveedor.

Soy fianza administrativa. Garantizo el cumplimiento del tiempo, la forma, las características, cantidades y calidad de los productos de un proveedor de acuerdo con lo estipulado en un contrato.

Soy fianza de arrendamiento. Garantizo el pago de las rentas de un inmueble si el arrendador deja de pagar una renta y me encargo de cobrarle o proceder legalmente en su contra.

Soy fianza judicial no penal. Garantizo el pago de daños o perjuicios que se ocasionen a terceros y generen controversia civil.

Soy fianza de crédito. Garantizo el cumplimiento de obligaciones crediticias.



Cédula de refuerzo 43: Principales mercados financieros

No.	Mercado	Descripción
1	Mercado de dinero	Son mercados en los que se compran y venden títulos de valor de corto plazo como bonos y títulos de deuda.
2	Mercado de capitales	Son mercados en los que se compran y venden títulos de valor de largo plazo como acciones de empresas.
3	Mercado de divisas	Son mercados en que se compran y venden monedas nacionales e internacionales.
4	Mercado de mercancías	Son mercados en los que se negocian los costos de metales preciosos, petróleo o productos agrícolas.
5	Mercado de derivados	Son negociaciones que tienen el objetivo de transferir el riesgo de los compradores a los vendedores. Tiene que ver principalmente con acuerdos futuros entre comprador y vendedor en los que se negocia la compraventa de los bienes, valores o divisas en una fecha determinada a un precio preestablecido, así como las opciones a que son contratos en los que una de las partes tiene derecho de vender o comprar a un precio pactado en una fecha determinada.



Cédula de refuerzo 44: Principales factores que definen los mercados financieros

Factor	Definición	Opciones	Mercado al que aplica
Tiempo	Es el plazo en que se mantiene una inversión.	Corto plazo se pretende invertir durante un plazo menor de un año.	De dinero De divisas De derivados
		Mediano plazo se pretende invertir entre un año y tres años.	De divisas De derivados
		Largo plazo se pretende invertir durante más de tres años.	De capitales De mercancías De derivados
Liquidez	Es la velocidad con una inversión puede convertirse en dinero.	Inmediata. Se puede cancelar en el momento en que se decida.	De dinero De divisas
		Restringida para recuperar el dinero es necesario.	De mercancías De derivados
		Baja. Es indispensable esperar el tiempo pactado para recuperar la inversión.	De capitales
Volatilidad	Es la velocidad con la que cambio del precio de un valor en que se invierte.	Baja. El precio del valor en que se invierte suele ser estable.	De dinero
		Media. El precio del activo puede variar en el tiempo.	De mercancías
		Alta. El precio del valor cambia constantemente.	De capitales De divisas De derivados
Rentabilidad	Son las posibles ganancias que se obtienen al invertir.	Asegurada. Se pacta en un contrato previo.	De mercancías
		Media. Produce intereses o utilidades arriba de la inflación.	De dinero
		Alta. Promete intereses o utilidades superiores a la media.	De capitales De divisas De derivados
Riesgo	Es la posibilidad de pérdidas o ganancias en que se puede incurrir al invertir.	Bajo garantiza que no se puede perder la totalidad de la inversión, aunque pueden tenerse pérdidas.	De dinero
		Medio no hay garantías, aunque es muy poco probable que se pueda perder la totalidad de la inversión.	De mercancías
		Alto riesgo es la posible pérdida de toda la inversión realizada.	De capitales De divisas De derivados



Formato de práctica 65: Mercados financieros y sus factores de influencia

Mercado/Factor	Mercados de inversión				
	Mercado de dinero	Mercado de capitales	Mercado de divisas	Mercado de mercancías	Mercado de derivados
Tiempo					
Liquidez					
Volatilidad					
Riesgo					
Rentabilidad					



Cédula de refuerzo 45: Resultados mercados financieros y sus factores de influencia

Mercado/Factor	Mercados de inversión				
	Mercado de dinero	Mercado de capitales	Mercado de divisas	Mercado de mercancías	Mercado de derivados
Tiempo	Corto	Largo	Corto y mediano	Largo	Corto, mediano y largo
Liquidez	Inmediata	No hay	Inmediata	Restringida	Restringida
Volatilidad	Baja	Alta	Alta	Media	Alta
Riesgo	Bajo	Alto	Alto	Medio	Alto
Rentabilidad	Media	Alta	Alta	Asegurada	Alta



Formato de práctica 66: Caso de inversión

- Un proyecto tuvo utilidades extraordinarias que representaron cien mil pesos al terminar el año.
- Han decidido invertirlo para las siguientes finalidades:
 - Compra de un equipo de \$10,000 que necesitan dentro de 3 meses cuando comenzarán con una nueva línea de producto.
 - Compra de equipo de \$20,000 dentro de 9 meses para reforzar la nueva línea de producto.
 - El resto del fondo servirá para la compra de un terreno que permitirá ampliar el proyecto dentro de 3 años. La compra del terreno se complementará con otras utilidades y créditos que se consigan en su momento.

Decisiones de inversión

Opciones de inversión							Decisiones de inversión	
Tipo de fondo	Tipo de riesgo	Plazo mínimo en meses	Monto mínimo	% de rendimiento esperado anual	Rendimiento esperado mensual	Rendimiento esperado anual	Tiempo de la inversión	Monto de la inversión
Mercado de dinero. Renta fija.	Bajo	1	\$10,000	3%	\$25.00	\$300.00		
Mercado de dinero. Renta fija.	Bajo	1	\$10,000	4%	\$33.33	\$400.00		
Mercado de mercancías. Renta fija.	Medio	6	\$10,000	6%	\$50.00	\$600.00		
Mercado de mercancías Renta variable.	Medio	6	\$10,000	8%	\$66.67	\$800.00		
Mercado de divisas. Renta variable.	Alto	12	\$10,000	10%	\$83.33	\$1,000.00		
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.	Alto	12	\$10,000	15%	\$125.00	\$1,500.00		
Mercado de derivados. Fondo mixto.	Alto	24	\$10,000	24%	\$200.00	\$2,400.00		
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.	Alto	36	\$10,000	32%	\$266.67	\$3,200.00		
FONDO TOTAL								



Escenarios de inversión

Fondo / plazo		Rendimiento esperado			Escenario positivo			Escenario negativo		
Tipo de mercado a invertir	Plazo mínimo en meses	% rendimiento esperado (anual)	Mensual	Anual	% Rendimiento positivo (anual)	Mensual	Anual	% Rendimiento negativo (anual)	Mensual	Anual
Mercado de dinero. Renta fija.	1	3%	\$25.00	\$300.00	3.2%	\$26.67	\$320.00	2.8%	\$23.33	\$280.00
Mercado de dinero. Renta fija.	1	4%	\$33.33	\$400.00	4.2%	\$35.00	\$420.00	3.8%	\$31.67	\$380.00
Mercado de mercancías. Renta fija	6	6%	\$50.00	\$600.00	6.6%	\$55.00	\$660.00	5.6%	\$46.67	\$560.00
Mercado de mercancías. Renta variable.	6	8%	\$66.67	\$800.00	8.8%	\$73.33	\$880.00	7.6%	\$63.33	\$760.00
Mercado de divisas. Renta variable.	12	10%	\$83.33	\$1,000.00	11%	\$91.67	\$1,100.00	9%	\$75.00	\$900.00
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.	12	15%	\$ 125.00	\$1,500.00	17%	\$141.67	\$1,700.00	13%	\$108.33	\$1,300.00
Mercado de derivados. Fondo mixto.	24	24%	\$200.00	\$2,400.00	32%	\$266.67	\$3,200.00	10.00%	\$83.33	\$1,000.00
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.	36	32%	\$266.67	\$3,200.00	45%	\$375.00	\$4,500.00	-20.00%	\$166.67	\$2,000.00



Formato de práctica 67: Escenarios de inversión

Escenario esperado

Decisión de los gestores			Escenario esperado		
Tipo de mercado a invertir	Meses	Total inversión	Rendimiento mensual	Total ganado	Invertido + ganado
Mercado de dinero. Renta fija.					
Mercado de dinero. Renta fija.					
Mercado de mercancías. Renta fija.					
Mercado de mercancías Renta variable.					
Mercado de divisas. Renta variable.					
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.					
Mercado de derivados. Fondo mixto.					
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.					
TOTAL					

**Escenario positivo**

Decisión de los gestores			Escenario positivo			
Tipo de mercado a invertir	Meses	Total inversión	Rendimiento mensual	X meses contratados	Total ganado	Invertido + ganado
Mercado de dinero. Renta fija.						
Mercado de dinero. Renta fija.						
Mercado de mercancías. Renta fija.						
Mercado de mercancías Renta variable.						
Mercado de divisas. Renta variable.						
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.						
Mercado de derivados. Fondo mixto.						
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.						
TOTAL						



Escenario negativo

Decisión de los gestores			Escenario negativo			
Tipo de mercado	Meses	Total inversión	Rendimiento mensual	X meses contratados	Total ganado	Invertido + ganado
Mercado de dinero. Renta fija.						
Mercado de dinero. Renta fija.						
Mercado de mercancías. Renta fija.						
Mercado de mercancías Renta variable.						
Mercado de divisas. Renta variable.						
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.						
Mercado de derivados. Fondo mixto.						
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.						
TOTAL						



Escenarios comparados

Decisión de los gestores			Comparativo de montos finales en función del comportamiento				
Tipo de mercado	Meses	Total inversión	Invertido + ganado esperado	Invertido + ganado positivo	Invertido + ganado negativo	Escenario mixto	Escenario mixto
Mercado de dinero. Renta fija.						+	-
Mercado de dinero. Renta fija.						-	+
Mercado de mercancías. Renta fija.						+	-
Mercado de mercancías Renta variable.						-	+
Mercado de divisas. Renta variable.						+	-
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.						-	+
Mercado de derivados. Fondo mixto.						+	-
Mercado de capitales. Compra venta de acciones.						-	+
TOTAL							



Formato de práctica 68: Comparativo por equipo

	Invertido + ganado esperado	Invertido + ganado positivo	Invertido + ganado negativo	Escenario mixto	Escenario mixto
Equipo 1					
Equipo 2					
Equipo 3					
Equipo 4					
Equipo 5					

RECURSOS ADICIONALES

FinTech con mayor relevancia para los proyectos productivos del MDE

Nombre	Descripción	Montos	Requisitos	Plazo y Tasas de interés	Recomendado para niveles
1. Aspira	Fintech de crédito para negocios/ Préstamos empresariales.	De 10,000 pesos a 10 millones de pesos.	Identificación oficial vigente y comprobante de domicilio. El negocio debe tener mínimo 6 meses de operaciones, estados de cuenta de los últimos seis meses y por lo menos 22,000 pesos de ingresos mensuales comprobables.	Plazo: No Disponible Tasa: Desde el 31.2% anual. CAT: Promedio de 87.1% sin IVA*	A partir de nivel 3.
2. Credijusto	Institución financiera que ofrece condiciones justas de financiamiento; su morosidad de 3% lo comprueba.	Desde 200,000 pesos hasta 30 millones de pesos.	Un año operando como persona física con actividad empresarial o persona moral, ingresos mensuales arriba de 60,000 pesos y una garantía hipotecaria.	Plazo: De 12 a 48 meses. Tasa: Personalizada (desde el 18% anual). CAT 30.46%* Calculado al 11/2/2020 con base en un crédito de \$2,000,000.00 a un plazo de 32 meses con tasa de interés anual fija del 26% y costo notarial promedio de \$21,000.00.	Nivel 2 (como persona física). Nivel 3 en adelante.
3. Creze	Enfocada en brindar soluciones a las pymes mediante un crédito personalizado basado en productos como créditos simples y factoraje.	Hasta 1.5 millones de pesos, se otorga sin garantía y tasa desde 27%; de 1.5 a 5 millones de pesos, se solicita una garantía inmobiliaria y las tasas van desde 20%.	Al menos 6 meses de operación, ingresos mensuales mínimos de 50,000 pesos, saldos promedio de 6,500 pesos y edad de 21 a 70 años de edad.	Plazo: De 1 a 30 meses. Tasa: CAT Promedio 45%.	Nivel 2 (como persona física). Nivel 3 en adelante.

4. Konfío	Servicios financieros digitales para pymes en México.	De 100,000 a 6 millones de pesos.	Completar solicitud de crédito en la plataforma, edad mínima de 26 años, que la empresa tenga por lo menos tres meses de facturación y una cuenta bancaria.	Plazo: Dependiendo el tipo de crédito van de los tres a los 60 meses. Tasa: Personalizadas. CAT: Dependiendo del producto, el más bajo es de 22.8% anual.	Nivel 2 (como persona física). Nivel 3 en adelante.
5. Lendinc	Plataforma digital que ofrece créditos para pymes.	Desde 100,000 y hasta 2 millones de pesos.	Tener al menos los últimos seis meses facturando en Hacienda. Se utiliza un sistema para evaluar el perfil, nivel de riesgo y capacidad de pago del usuario.	Plazo: De 12 a 36 meses. Tasa: Del 17% al 36% CAT Promedio del 23%.	Nivel 2 (como persona física) Nivel 3 en adelante
6. MR. Presta	Fintech especializada en créditos para negocios digitales. Para subproyectos que incursionen en ventas en línea (e-commerce)	Desde 3,000 hasta 1 millón de pesos.	Utilizar alguna de las plataformas de tecnología asociadas a MR. Presta, que dan servicios a pequeños negocios. Algunas de las plataformas incluyen comercio electrónico, medios de pago, facturación o ERP.	Plazo: De 3 meses a 18 meses. Tasa: Del 24% al 45%. CAT Del 24% al 50%.	Nivel 3 en adelante
7. Proyecto Pyme	Fintech que se especializa en créditos para pymes. "Nos ocupamos en que lleguen a sus metas a través de nuestros instrumentos financieros.	Desde 50,000 hasta 500,000 pesos.	Dependiendo del tipo de crédito que se trate. En general; RFC, identificación oficial, comprobante de domicilio, estados de cuenta y documentos en garantía.	Plazo: de 20 hasta 90 días. Tasa: Desde el 2% mensual. CAT: Desde el 24%.	Nivel 3 en adelante
8. Kapital	Capital Agro, crédito para el crecimiento del campo, Kapital Eco, para proyectos autosustentables y Kapital Leasing para arrendamiento de vehículos.	Desde 10,000 a 2 millones de pesos sin solicitar garantía y de 2 millones a 10 millones pesos, con garantía prendaria.	Estados de cuenta de los últimos seis meses y solicitud en línea.	Plazo: 3 a 18 meses Tasa: Desde el 21% con base en el perfil del cliente. CAT: 31.2%	Nivel 3 en adelante

Banca comercial con mayor relevancia para los proyectos productivos del MDE

La mayoría de las empresas de la banca comercial, ofrecen algún tipo de crédito PYME, es decir, enfocado a las pequeñas y medianas empresas. Esto quiere decir que superan los 4 millones de pesos anuales, excluyendo a las Microempresas de este tipo de productos financieros.

Algunos ejemplos de créditos PYME entre las principales instituciones de la banca comercial se encuentran los siguientes:

Empresa	Beneficios	Requisitos	Costos	Recomendado para niveles
BBVA	<p>Capital de trabajo y activos fijos.</p> <p>Asesoría personalizada, Simular y solicitar en línea y recibes respuesta en 48 horas.</p> <p>Con Crédito Simple eliges contratar con tasa variable o fija.</p> <p>Se puede repartir el crédito en uno o dos productos.</p>	<p>Ser cliente del banco.</p> <p>Acta constitutiva</p> <p>Identificación oficial</p> <p>Comprobante de domicilio</p> <p>Cédula de registro en el SAT</p> <p>Constancia de situación fiscal</p> <p>4 años de operación</p> <p>Créditos de hasta 2M: últimos 12 estados de cuenta</p> <p>Créditos de más de 2M: estados financieros de los últimos ejercicios fiscales completos</p> <p>Ventas mínimas de \$5,000,000</p>	<p>Comisión por apertura: 2% + IVA</p> <p>Tasa de interés anual variable: TIIE + 6.5% hasta TIIE + 21%</p>	Nivel 4 y 5
Afirme	<p>Elegir el plazo que más convenga de acuerdo con el tipo de crédito</p> <p>Tasa preferencial para clientes que participen en comercio exterior y turismo</p> <p>En la modalidad de crédito cuenta corriente se puede disponer de la línea, pagar y volver a disponer del monto disponible en la línea de crédito.</p> <p>Opción de disponer de el crédito y realizar consultas a través del servicio de AfirmeNet.</p>	<p>Solicitud de crédito</p> <p>Identificación oficial</p> <p>Comprobante de domicilio</p> <p>Alta en Hacienda y Cédula Fiscal</p> <p>Acta constitutiva</p> <p>Declaración fiscal anual completo y parcial</p> <p>Últimos tres estados de cuenta</p> <p>Aval: persona física o moral</p>	<p>Comisión por apertura de 2%</p> <p>Comisión por disposición en efectivo: \$500</p> <p>Gatos de cobranza: \$500</p>	Nivel 4 y 5

Banorte	<p>Crédito revolvente de hasta 3 millones de pesos</p> <p>No se requieren estados financieros</p> <p>Renovación anual automática de la línea de crédito</p> <p>Tarjeta titular y tres adicionales sin costo</p> <p>Disposición los 365 días</p>	<p>Solicitud-contrato</p> <p>Copia de alta en Hacienda</p> <p>Autorización del solicitante y obligado solidario para ser investigado en el buró</p> <p>Copia de identificación oficial</p> <p>Copia de escritura constitutiva</p> <p>Estados de cuenta de últimos 12 meses</p> <p>Copia de boleta predial</p> <p>Comprobante de domicilio fiscal</p>	<p>Tasa de Interés Promedio Ponderada por saldo 14.45% anual sin IVA (variable).</p> <p>Comisión del 2% sobre línea autorizada.</p>	Desde nivel 3
Banamex	<p>Opción de escoger una parte de línea simple y la otra revolvente.</p> <p>En el caso de revolvente: sin costo de anualidad</p> <p>Se pueden solicitar hasta 20 tarjetas adicionales</p> <p>Compras protegidas hasta \$5,000 USD</p>	<p>Identificación oficial vigente con fotografía y firma</p> <p>Alta en la SHCP o Constancia de Situación Fiscal</p> <p>Comprobante de domicilio vigente</p> <p>4 años de operación en el negocio para Personas Físicas con Actividad Empresarial o Personas Morales.</p> <p>CURP</p>	<p>Tasa de Interés Anual Fija desde 14.25%</p> <p>Comisión por apertura: 2%</p>	Nivel 4 y 5
Santander	<p>Múltiples opciones de plazos</p> <p>Disposición única al inicio del crédito</p> <p>Cobro directo a tu cuenta, para facilitar la operativa y mejorar la planeación de pagos y flujos de tu empresa.</p> <p>Pago mensual de intereses y capital correspondiente.</p>	<p>Identificación oficial y firma del representante(s) legal(es) y/o accionista principal.</p> <p>Solicitud de crédito.</p> <p>Acta Constitutiva de la Sociedad y Estatutos Sociales vigentes.</p> <p>Poderes de los representantes legales (apoderados).</p> <p>Comprobantes de ingresos (estados de cuenta, declaración fiscal, estados financieros, etc.).</p> <p>Cédula de Identificación Fiscal (RFC) y alta ante el SAT.</p> <p>Cédula del CURP.</p>	<p>Comisión por apertura: 2%</p> <p>Tasa anual variable de TIIE + 14 puntos porcentuales, sin IVA</p>	Nivel 4 y 5
BANBAJIO	<p>Crecimiento: Si la empresa realiza ventas anuales mayores o iguales a \$700,000 promedio y requieres financiamiento por un mínimo de \$200,000 el crédito se personaliza.</p> <p>Cuentas de cheques e inversión</p> <p>Banca por internet</p> <p>Factoraje</p> <p>Banca Internacional</p> <p>Línea de Protección</p> <p>Tarjeta de Crédito</p>	<p>Identificación oficial</p> <p>Estados financieros con razones analíticas de los últimos tres ejercicios fiscales y parciales del año en curso.</p> <p>Comprobante de domicilio fiscal</p> <p>Copia de la declaración anual de ISR e IVA</p> <p>Acta constitutiva</p> <p>Solicitud de crédito</p> <p>Autorización de consulta en buró de crédito</p>	<p>Sujeto al cumplimiento de requisitos. Se considerará el promedio de las ventas del último ejercicio completo y el parcial (anualizado).</p>	Nivel 4 y 5

<p>Mifel</p>	<p>Financiamiento a corto, mediano o largo plazo al sector agropecuario.</p> <p>Diversidad de líneas de crédito</p> <p>Presencia a nivel nacional a través de 8 módulos.</p> <p>Acceso a los servicios de movilidad y contacto</p>	<p>Solicitud de crédito.</p> <p>Carta autorización de consulta al Buró de Crédito.</p> <p>Escritura constitutiva de la empresa.</p> <p>Escritura que contenga facultades del apoderado que firmará contrato y/o pagaré.</p> <p>Si el crédito se autoriza apertura de cuenta eje y firmar contrato de crédito y pagares para la disposición del financiamiento, mismo que se deposita a la referida cuenta eje.</p>	<p>Varían de acuerdo con las condiciones y evaluación empresarial.</p>	<p>Desde nivel 3</p>
---------------------	--	--	--	----------------------

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, T. (22 de Oct de 2018). Why Financial Inclusion Matters. Obtenido de Center for Financial Inclusion:
<https://www.centerforfinancialinclusion.org/why-financial-inclusion-matters>
- Banco de México. (2020). Información General de Créditos. Obtenido de Banco de México: <https://comparador.banxico.org.mx/ComparadorCrediticio/informacion-general-de-creditos.jsp#>
- Banco Mundial. (4 de Octubre de 2016). Gateway to Financial Inclusion Infographic:
<https://www.worldbank.org/en/news/infographic/2016/10/04/gateway-to-financial-inclusion>
- Banco Mundial. (20 de Abril de 2018). Inclusión Financiera. Recuperado el febrero de 2021, de Banco Mundial:
<https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>
- Banco Mundial. (Junio de 2019). SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (SMES) FINANCE . Obtenido de World Bank:
<https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>
- BBVA. (10 de noviembre de 2020). bbvaresearch.com. Obtenido de Mexico | Perspectives for financial inclusion and education in 2020:
<https://www.bbvaresearch.com/en/publicaciones/mexico-perspectives-for-financial-inclusion-and-education-in-2020/>
- BID, Triple Jump, PRONAFIM, IFC. (2017). Estudio sobre las tasas de interés de las microfinancieras en México. México.
- CEPAL. (2018). Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina. Santiago, Chile.
- CGAP. (2020). CGAP. Obtenido de Consulting Group to Assist the Poor:
<https://www.cgap.org/about/member-organizations>
- CITIBANAMEX. (2020). Índice de Inclusión Financiera 2020. Ciudad de México: CITIBANAMEX.
- Comisión Nacional de Inclusión Financiera & Comité de Educación Financiera. (2020). Política Nacional de Inclusión Financiera. México: Gobierno de México.
- Deloitte. (12 de Junio de 2019). El futuro de las transacciones en México no acepta efectivo. Obtenido de www2.deloitte.com:
<https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articulos/el-futuro-de-las-transacciones-en-mexico.html>

Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2017). La base de datos Global Findex 2017: Medición de la inclusión financiera y la revolución de la tecnología financiera. Washington D.C.: Banco Mundial.

Entre la igualdad legal y la discriminación de hecho.

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/43220-la-igualdad-legal-la-discriminacion-hecho>

<https://imco.org.mx/el-rompecabezas-de-la-inclusion-financiera-en-mexico/>

Forbes. (17 de marzo de 2021). México en el Top 5 de Países Menos Bancarizados.

Obtenido de Forbes.com.mx:

<https://www.forbes.com.mx/mexico-en-el-top-5-de-paises-menos-bancarizados/>

G20. (26 de Marzo de 2021). 1st G20 Global Partnership for Financial Inclusion Meeting. Obtenido de G20.org:

<https://www.g20.org/1st-g20-global-partnership-for-financial-inclusion-meeting>.

GPII. (2018). G20 Financial Inclusion Indicators. Obtenido de Datatopics World Bank:

<https://datatopics.worldbank.org/g20fidata/home>

JPMorgan. (2019). E-commerce Payments Trends: Mexico. Obtenido de JPMorgan:

<https://www.jpmorgan.com/europe/merchant-services/insights/reports/mexico>

León Vite, E., & Saavedra García, M. (2019). FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MIPYME EN MÉXICO. Jour, Vol 44.

Martínez-Domínguez, M., & Mora-Rivera, J. (Feb 2020). Internet adoption and usage patterns in rural Mexico. El Sevier, 60.

Milesi, D., & Aggio, C. (2008). Éxito exportador, innovación e impacto social Un estudio exploratorio de PYMES exportadoras latinoamericanas. BID - Fundes.

Rojon, G. (30 de septiembre de 2019). Monederos electrónicos en México. Obtenido de Instituto del Derecho de las Comunicaciones:

<https://www.idet.org.mx/opinion/columnas/monederos-electrhttps://www.idet.org.mx/opinion/columnas/monederos-electronicos-en-mexico>

Tewari, P. S., Skilling, D., Kumar, P., & Wu, Z. (2013). Competitive Small and Medium Enterprises A diagnostic to help design smart SME policy. Banco Mundial: Banco Mundial.

Tomilova, O., & Valenzuela, M. (2018). Formulación de políticas para un sistema financiero inclusivo. Washington D.C.: Consulting Group to Assist the Poor (CGAP) de Grupo Banco Mundial.

UFA2020 Overview: Universal Financial Access by 2020.

MDE

Mecanismo Dedicado Específico
para Pueblos Indígenas y Comunidades Locales

GUÍA METODOLÓGICA PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS PRODUCTIVOS SOSTENIBLES EN PAISAJES FORESTALES



identidad y desarrollo
el valor de ser