



PROGRAMA MUNICIPAL FINANCIAMIENTO “DESARROLLO EMPRENDEDOR”

El Gobierno Municipal de Cuauhtémoc, Chih., a través de la Dirección de Fomento Económico, consciente de la necesidad que existe dentro de quienes desempeñan algún oficio o tienen alguna micro empresa, de un apoyo para mejorar su operación ó en su defecto continuarla y consolidarla, hace esfuerzos para otorgar un micro financiamiento a tasa cero, que venga a dar un apoyo a quienes han decidido ingresar a la economía formal, ya que una de las limitantes para la puesta en marcha ó el desarrollo de éste tipo de micro empresas es el crédito, el cual además de ser casi inaccesible a través de la banca oficial ó privada, cuando se consigue, se convierte más que en una ayuda, en una carga por ser demasiado costoso, lo cual en un corto plazo termina por hacer insostenible la micro empresa. Es por esto que ha ideado el **PROGRAMA MUNICIPAL FINANCIAMIENTO “DESARROLLO EMPRENDEDOR”**, el cual se operará bajo las siguientes:

REGLAS DE OPERACIÓN

1. **POBLACIÓN OBJETIVO.** El programa está dirigido propiamente a aquellos micro negocios o empresas dirigidas por hombres, estén ó no legalmente constituidos, (para lo cual en su caso deberán presentar la documentación comprobatoria que se les solicite).
2. **MONTOS DE FINANCIAMIENTO.** El monto de Financiamiento es hasta \$5,000.00 (CINCO MIL PESOS 00/100 M.N.) para aquellas micro empresas que no se encuentran dadas de alta en el SAT y de hasta \$10,000.00 (DIEZ MIL PESOS 00/100 M.M.) para aquellas micro empresas que estén registradas ante el SAT, deberá contarse con presupuesto y con la justificación económica de la inversión.
1. **CONCEPTOS DE INVERSIÓN A FINANCIAR.** El financiamiento puede ser para inversión fija (maquinaria y equipo, mobiliario, etc.) ó para capital de trabajo, es decir adquisición de materia prima necesaria para la elaboración de algún producto e inclusive para surtido de mercancía que se venderá en mostrador. No se podrán financiar, terrenos, casas, seres vivos de ninguna especie, vehículos, salvo aquellos en que demuestre que son parte fundamental del negocio; Se permitirá la compra de artículos usados siempre y cuando se demuestre que es la mejor opción en cuando a disponibilidad / viabilidad para el desarrollo del proyecto emprendedor.
3. **ACCESO AL PROGRAMA.** Para tener acceso al programa, se deberá llenar una solicitud además de proporcionar los datos que se le solicitan en el estudio socioeconómico, después de hacer una revisión y evaluación de la documentación y datos proporcionados por el solicitante. El Comité Técnico de Fomento Económico priorizará las solicitudes que considere más viables.

Aunado a lo anterior el interesado deberá acreditar el cumplimiento del curso de capacitación, mismo que se impartirá de forma gratuita por parte de la Dirección de Fomento Económico, mismo que será acorde a las necesidades del giro comercial que se desea fortalecer.

4. **SOLICITUDES DENEGADAS.** Las solicitudes que no han sido aprobadas, serán devueltas a los solicitantes, señalándose el motivo de su rechazo y tendrán oportunidad de presentarlas nuevamente transcurrido un plazo de 45 días naturales, con las correcciones correspondientes. En caso de que nuevamente sea rechazada la solicitud, perderá la oportunidad durante el presente año y deberá esperar hasta el siguiente para volver a intentarlo.
5. **ENTREGA DEL FINANCIAMIENTO.** Después de que se le notifique al solicitante que ha sido aprobada su solicitud, previo cumplimiento del curso de capacitación, deberá esperar un plazo no mayor a 15 días naturales para recibir el financiamiento pudiendo informarse en la Dirección de Fomento Económico vía telefónica de la disponibilidad del recurso. Para poder llevar a cabo el proceso anterior, deberá suscribir un Contrato en el cual se compromete a pagar el financiamiento de acuerdo al plan de pagos que se haya determinado en el análisis de la documentación.



6. **SEGUIMIENTO Y SUPERVISIÓN.** La Dirección de Fomento Económico se reserva el derecho de realizar las supervisiones que considere convenientes a la micro empresa, tanto antes de otorgar el financiamiento como después, con el propósito de verificar la operación y la correcta aplicación del financiamiento.
7. **SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO.** Si en alguna visita de supervisión, se detecta alguna irregularidad el Comité Técnico de Fomento Económico tendrá la libertad de aplicar la sanción que considere más conveniente, previa notificación al beneficiario.
8. **RECUPERACIÓN O PAGO DEL FINANCIAMIENTO.** Debido a que el fondo con el que se cuenta para el presente programa es limitado, el solicitante se compromete a pagar mensualmente con el primer mes de gracia el total del financiamiento, lo cual en la medida de la puntualidad que manifieste le otorgará el derecho de un nuevo préstamo que estará en función del resultado de una visita a la micro empresa.
9. **REQUISITOS GENERALES.** La Dirección de Fomento Económico, integrará un expediente por cada uno de los solicitantes, quienes deberán entregar la siguiente documentación:
 - a) Solicitud (Se entrega en Fomento Económico)
 - b) Presentar Plan de Negocios (formato anexo)
 - c) Dos copias de identificación con fotografía (de preferencia INE)
 - d) Dos copias de comprobante de domicilio, no mayor a 3 meses de antigüedad.
 - e) Croquis de ubicación de la micro empresa
 - f) Copia de RFC para los financiamientos de \$5,000.00 y Constancia de situación fiscal con antigüedad no mayor a 3 meses para los financiamientos \$10,000.00
 - g) Copia del recibo del Predial del presente año (si aplica) y/o contrato o recibos de arrendamiento.
 - h) Firmar de enterado y/o de conformidad esta hoja
 - i) No tener adeudos en ninguna dependencia Municipal
 - j) Estudio Socioeconómico (elaborado por el municipio)
 - k) Presentar dos avales mayores de 18 años y que no sean familiares, con copia de identificación oficial.
 - l) Fotografía impresa del frente y por dentro del negocio y/o empresa.

NOTA: CUALQUIER COSA NO PREVISTA EN ESTAS REGLAS DE OPERACIÓN QUEDARÁ A CRITERIO Y CONSIDERACIÓN DEL COMITÉ TÉCNICO DE FOMENTO ECONÓMICO.

Firma del Solicitante



SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO

Fecha: _____

Número de solicitud: _____

Datos Personales y de la Empresa

¿Es de nueva creación?	Si _____ No _____	Local: Propio _____	Rentado _____
Nombre:	_____ Teléfono _____		
Domicilio particular:	_____		
	Calle	Número	Colonia Código Postal
Domicilio de la empresa	_____		
	Calle	Número	Colonia Código Postal
Localidad:	_____		Municipio Cuauhtémoc.
Giro de la empresa:	_____		R.F.C. _____
Curso, capacitación o habilidad:	_____		

Aplicación del Crédito

¿En que invertirá el dinero del Crédito? _____

¿Qué beneficios espera recibir con el crédito? _____

Crédito Solicitado

	Monto	
Maquinaria \$ _____	Materia Prima o Mercancía	\$ _____
	Total	\$ _____

Firma del Solicitante



Plan de Negocios
Programa Municipal de Microfinanciamientos

1. Describa de la manera más detallada la actividad, producto o servicio a vender

2. ¿Qué herramientas, artículos, equipo, materia prima y/o bienes necesito para realizar mi proyecto?

Cantidad	Artículo	Proveedor	Costo

3. ¿Quiénes son los principales clientes de su negocio y cómo realiza las ventas (en local, catálogo, por internet)?

4. ¿Cuáles son los principales costos de su negocio y cuánto gasta mensualmente en cada uno?

5. ¿Dónde realiza su publicidad y mercadotecnia?

6. Del 100% de sus ventas, ¿Cuánto corresponde a ganancia neta?



AVAL

NOMBRE: _____

DIRECCIÓN: _____

TÉLEFONO: _____

FIRMA

ANEXAR COPIA DE CREDENCIAL DE ELECTOR.



AVAL

NOMBRE: _____

DIRECCIÓN: _____

TÉLEFONO: _____

FIRMA

ANEXAR COPIA DE CREDENCIAL DE ELECTOR.



Cuauhtémoc
MUNICIPIO DE LAS TRES CULTURAS
UNIDOS RUMBO AL CENTENARIO
ADMINISTRACIÓN 2024-2027



**DESARROLLO
EMPRENDEDOR**

DIRECCIÓN DE FOMENTO ECONÓMICO Y TURÍSTICO

Manual del Emprendedor

Dirección de Fomento Económico y Turístico

Municipio de Cuauhtémoc



Cuauhtémoc
MUNICIPIO DE LAS TRES CULTURAS
UNIDOS RUMBO AL CENTENARIO
ADMINISTRACIÓN 2024-2027





Introducción

Este manual se otorga a todos los beneficiarios y beneficiarias del Programa Municipal de Microfinanciamientos con la finalidad de apoyar y fortalecer sus proyectos de emprendimiento. Es importante recordar que este programa funciona como cualquier otro financiamiento, donde en un plazo determinado, el monto total recibido deberá ser pagado a la Presidencia Municipal.

Para lograr su objetivo, enunciaremos en el presente manual una serie de conceptos y definiciones que les permitirán a los emprendedores tener el conocimiento básico de los elementos más importantes de su proyecto, dentro de los cuales destacamos los siguientes:

1. Determinación de ingresos directos e indirectos

La vida de nuestro proyecto depende directamente de la cantidad de ingresos que podemos generar, estos se dividen en dos tipos: directos e indirectos. Los ingresos directos o Ventas Directas son los que resultan de la venta directa de los productos, bienes o servicios a los que nos dedicamos; mientras que los indirectos son aquellos que provienen de ventas no esperadas de nuestro proyecto, tales como ventas de mobiliario que ya no usamos, remate de mercancías o ventas de productos fuera de nuestro catálogo original.



Es importante determinar semana con semana nuestro ingreso, para lograr determinar el nivel de compromisos financieros que podemos adquirir.

2. Costos fijos y costos variables

Nuestros negocios o proyectos tienen semana con semana, así como mes con mes; costos fijos y costos variables.

Los costos fijos se refieren a los gastos que tenemos que llevar a cabo independiente del nivel de ventas que tengamos, como por ejemplo, la renta, electricidad, sueldos, telefonía e internet, agua, etc. Estos costos son los más importantes ya que estarán presentes aunque el negocio no tenga ingresos.

Los costos variables se refieren a los costos relacionados con el nivel de ventas de nuestro proyecto, tales como insumos, materias prima, gasolina, materiales perecederos y cualquier producto/servicio requerido para lograr tener ingresos.

Es de suma importancia calcular de forma mensual los dos tipos de costos, ya que estos nos dirán la cantidad real de utilidad que tiene nuestro negocio y si en verdad estamos obteniendo un beneficio suficiente.

3. Costo de Ventas

El costo de ventas se refiere a lo que nos cuesta adquirir o producir los bienes o servicios que vamos a vender. Los gastos que se incluyen en el costo de ventas son: la compra de materia prima y tecnología, el pago de salarios, los fletes, el suministro de servicios, etc.

Para definir un precio adecuado para tu producto o servicio, lo primero que debes hacer es calcular el costo de ventas. El precio es clave para competir y te permite saber el margen de ganancia que puedes obtener.

4. Costos de Operación del Negocio



Los costos de operación se refieren a tener identificado todos los aspectos que tu negocio requiere para operar, desde rentas, sueldos, salarios, gasolina o combustible, pago de impuestos, servicios, entre otros.

Es de suma importancia, al igual que los gastos y el costo de ventas, que como emprendedores se tengan identificados al 100% estos costos de operación.

5. Ventajas Competitivas de mi Proyecto y Propuesta de Valor

Las ventajas competitivas de tu negocio responden a la pregunta: ¿Por qué el cliente me compra a mí y no a mi competencia?

Estas ventajas pueden estar basadas en:

- Cercanía del establecimiento
- Mejor calidad de los productos o servicios
- Mejor servicio al cliente
- Planes de crédito y financiamiento
- Facilidad de compra por internet o canales digitales

Es importante saber reconocer cuales son nuestras ventajas frente a nuestra competencia para lograr transmitir esa ventaja en nuestra publicidad, anuncios y mercadotecnia.

6. Mercado y clientes meta

Un error común en el desarrollo de proyectos empresariales es no definir adecuadamente nuestro mercado y clientes. Es importante recordar que ningún producto o servicio puede ser completamente para todos los clientes y todos los mercados, por lo que es muy necesario segmentar nuestros mercados y clientes.

- Segmentación de mercado: Se refiere a identificar adecuadamente el tipo de clientes y mercado al que le vamos a vender; esta segmentación puede ser:
 - Por edad de los clientes
 - Por zona geográfica
 - Por intereses y gustos particulares
 - Por género



El hacer un ejercicio de segmentación nos va a permitir tener una mejor estrategia de publicidad, conectar mejor con nuestros clientes potenciales y aumentar nuestras ventas; evitando perder recursos importantes tratando de llegar a mercados que no están interesados en nuestros productos o servicios.

7. Recursos y actividades Clave

Los recursos y actividades clave se refieren a tener bien identificados los elementos y actividades que necesitamos para que nuestro negocio funcione en el día a día, tales pueden ser:

- Publicidad y mercadotecnia
- Actividades de venta
- Control de inventarios
- Servicio al cliente
- Recursos financieros
- Recurso humano
- Recursos materiales

Necesitamos tenerlos bien identificados para saber en qué actividades necesitamos concentrar nuestro tiempo y esfuerzo para lograr un proyecto exitoso.

8. Aliados Clave

Los aliados clave responden a la pregunta: ¿A quiénes (personas o instituciones) necesito para que mi negocio pueda funcionar?

Estos se pueden referir a organismos de gobierno, otras empresas, proveedores o clientes. Es importante identificarlos puesto que la falta de un aliado clave puede resultar en dificultades para el crecimiento de nuestro proyecto empresarial.

9. Activos y Pasivos del negocio

Existen dos grandes distinciones entre los negocios en operación que se refiere a los activos y pasivos del negocio.

- Activos: Se refiere a todos aquellos elementos que le dan valor monetario a nuestro proyecto, los cuales pueden incluir: efectivo en caja y bancos, mobiliario,



equipo, cuentas por cobrar, terrenos, marcas registradas, maquinaria, y cualquier otro artículo que pueda ser convertido en efectivo o equivalentes.

- Pasivos: Se refiere a las deudas a corto y largo plazo del negocio, tales como financiamientos, deudas con proveedores, documentos por pagar, deudas a corto plazo, etc.

El balance entre los Activos y los Pasivos del negocio es clave, pues en todo momento debemos de estar seguros de que nuestras deudas no sobrepasen el valor total de nuestros activos.

10. Estado de Resultados

El estado de resultados es una herramienta que nos permite ver en un tiempo determinado, el margen de ganancia que estamos obteniendo por la operación de nuestro negocio. Un estado de resultados tiene, generalmente, el siguiente formato:

Ingresos netos por ventas
- Costo de ventas
<hr/>
Utilidad Bruta
- Gastos de operación
<hr/>
Utilidad de la Operación
- Gastos financieros
<hr/>
Utilidad Antes de Impuestos
- Impuestos a la renta
<hr/>
Utilidad Neta



A grandes rasgos, un control mensual de nuestro estado de resultados, nos permitirá tener una herramienta para restar de nuestras ventas (ingresos) todos los gastos del periodo y así tener una idea clara de nuestras ganancias.

11. Mensualidad del Financiamiento

Los 10 puntos anteriores nos permitirán cumplir en tiempo y forma con las mensualidades de nuestro financiamiento, recordando que nuestro pronto pago se refleja en mayores oportunidades para otros emprendedores de nuestro municipio.

Te recomendamos acercarte constantemente a la oficina de fomento económico para ver tu avance en pagos o cualquier otra duda que pudiera surgir dentro de la vida de tu financiamiento.