

870108

16
2ej

Universidad Autónoma de Guadalajara

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**CREDITOS BANCARIOS EN EL COMERCIO
NACIONAL.**

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA PUBLICA

P R E S E N T A

J. DAVID PEÑA SOBERANIS

GUADALAJARA, JAL. 1990



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

I N D I C E

INTRODUCCION	1
I.- BANCOS	2
Definición	
Concepto anterior de la Banca	3
Operaciones básicas de la Banca y Credito	4
Operaciones pasivas	5
Operaciones activas	6
Operaciones contingentes	7
II.- EL CREDITO BANCARIO	8
Importancia de poder obtener créditos	9
Costo del crédito	10
Adquisición del crédito	12
Veracidad de los datos relativos al préstamo	13
III.- DIVERSOS TIPOS DE CREDITO	15
Descuentos	16
Préstamo quirografario	17
Préstamo con garantía colateral	18
Préstamo prendario	19
Crédito simple y crédito en cuenta corriente	20
Crédito en libros	21
Crédito de ahbilitación y avío	22
Créditos refaccionarios	24
Créditos comerciales	26

Crédito hipotecario	27
Préstamo preferente	28
IV.- FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL (F I D E C)	29
Características y lineamientos de los Centros Comerciales apoyados por el FONDO DE DESARROLLO COMERCIAL	
Características	31
Lineamientos	32
Apoyos financieros	34
Procedimiento para la venta de los locales en los -- créditos puent:	35
V.- CASO PRACTICO DE ADQUISICION DE CREDITO PARA UN NEGOCIO DE NUEVA CREACION.	41
VI.- CONCLUSIONES	76
BIOGRAFIA	77

I N T R O D U C C I O N

Los créditos Bancarios son herramientas de financiamiento, hoy en día, para la gran mayoría de las empresas en nuestro país, debido a que los Bancos tienen la capacidad de poner a disposición de particulares o empresas dedicadas a la producción, distribución y consumo, los capitales que éstas instituciones reciben de terceras personas.

La situación estable que prevalece en nuestro país es un factor favorable para el comercio en general, para el trabajo de las empresas con dinero ajeno ó dinero que no es propiedad de la entidad. A su vez el banco es favorecido al otorgar estos créditos por el cobro de intereses de determinada tasa de interés que el banco impone en el momento de hacer la operación con el cliente ya sea persona física o moral.

Creo conveniente en el inicio de mi trabajo ordenar el significado de Banco y partiendo de ello proseguir con los distintos tipos de servicios que éste presta, tales como sus créditos que otorga y los servicios de Banca Especializada.

Pretendiendo que mi trabajo sea de una manera clara y fácil de entender les presento a continuación su desarrollo en sus distintos aspectos a tratar.

I.- BANCOS

1.1. Definición

Un Banco en la Actualidad es aquella Institución de Crédito considerado como banca múltiple, o banca de desarrollo constituida con el carácter de Sociedad Nacional de Crédito, que tiene como principal función prestar el servicio público de Banca y Crédito.

En una forma más general puede decirse que un Banco es el punto de contacto entre personas que le confían el dinero y personas que solicitan el mismo através de un crédito.

Se trata de entidades constituidas por ley, bajo el régimen de Sociedades Nacionales de Crédito, que ejercen el crédito en forma habitual, masiva y profesional, de ahí que se les conozca como INSTITUCIONES DE CREDITO.

La característica básica de toda institución de crédito es el papel de intermediación que desarrollan, captan por una parte recursos del público, y por otra parte, los ponen a disposición de otras personas que los requieren para beneficios de sus actividades productivas, de distribución y consumo.

La función de intermediación que desempeñan los Bancos -- esta fundamentada en el Art. 82 de la Ley de Reglamento del -- Servicio Público de Banca y Crédito.

1.1.1. Concepto Anterior de la Banca.

Hasta el 31 de Agosto de 1982, el concepto de Banca era - otro, ya que existía concesión otorgada por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, luego entonces esa definición se estableció de la siguiente forma: un Banco era aquella institución de crédito que requería de una concesión del Gobierno Federal para que pudiera realizar las operaciones que la Ley catalogaba como actividad de Banca y Crédito.

1.2. Operaciones Básicas de Banca y Crédito.

Las operaciones de Banca y Crédito se encuentran debidamente reglamentada en los Arts. 30 y 31 de la Ley Reglamentaria de Servicio Público de Banca y Crédito.

Por lo que respecta a las tasas de interés, comisiones, premios, descuentos u otros conceptos análogos, montos, plazos y demás características de las operaciones activas, pasivas contingentes y de servicios, así las operaciones con oro, plata y diversas, que realicen las instituciones de crédito, se sujetarán a lo dispuesto por la Ley Orgánica del Banco de México, con el propósito de atender necesidades de regulación monetaria y crediticia. (Art. 32 L.R.S.P.B. y C.).

En resumen se puede establecer que las operaciones de Banca y Crédito son aquellas que la Ley califica en su carácter de captación y canalización de recursos; las de tipo contingente y las que corresponden propiamente a servicios que cumplen de manera diversificada, las necesidades propias de los usuarios.

1.2.1. Operaciones Pasivas.

Las operaciones pasivas se entienden aquellas que el Banco realiza para allegarse de recursos (dinero), esencialmente del público ahorrador, inversionistas o cuentahabiente, por lo que se convierte en deudor de las personas que se lo depositan. En otras palabras, constituye la obligación que el Banco contrae por los fondos que obtiene de diversas maneras o formas de captar.

Desde el punto de vista contable y en un aspecto más técnico, las operaciones de captación de recursos, operaciones pasivas, deben conceptuarse como aquellas que el banco registra en su pasivo.

Entre las más importantes se pueden citar:

- 1.- Depósitos a la vista. Cuentas de Cheques.
- 2.- Depósitos parcialmente retirables a la vista - Cuentas de ahorros.
- 3.- Depósitos retirables en días preestablecidos.
- 4.- Depósitos a plazos fijos.
- 5.- Pagares con rendimiento liquidable al vencimiento.
- 6.- Emisión de Bonos Bancarios.
- 7.- Emisión de obligaciones subordinadas.
- 8.- Otros recursos captados - préstamos interbancarios - Aceptaciones Bancarias en circulación.

En resumen se trata de los recursos con que trabaja el Banco, y con excepción de los depósitos a la vista, por los restantes tiene que cubrir a los depositantes e inversionistas el terminado tipo de interés que representa su costo financiero.

1.2.2. Operaciones Activas.

Por operaciones activas se debe entender aquellas que afegtan los Bancos al invertir el dinero que recibió de terceras -- personas, y por lo cual se constituye en acreedor de las personas a quienes se los proporcionan.

En un sentido más general se define como aquellas operaciones que realizan los Bancos al invertir, los recursos ajenos -- que maneja, o bien, desde el punto de vista técnico, son aquellos que registra en su ACTIVO.

Entre las operaciones más importantes se citan:

- 1.- Inversiones en Valores - Renta fija - Renta variable.
- 2.- Descuentos - Préstamos y créditos - Sobresaliendo.
 Descuentos - Préstamos quirografarios.
 Préstamos prendarios - Créditos simples y
 Créditos en cuenta corriente
 Créditos de habilitación o avío
 Créditos refaccionarios
 Créditos inmobiliarios -
 Crédito comerciales
 Préstamos al consumo, etc.

En resumen se trata de la función de intermediación más importante que lleva al cabo el Banco, al recibir por una parte, los recursos de clientela y efectuar por la otra la inversión-productiva de dichos recursos. Es lógico que en los créditos - que conceda aplique determinado tipo de interés, cuyo incremento le servirá para recuperar los costos financieros y de operación que se realiza.

Sus bases legales se encuentran definidas en los artículos del 49 al 57 de la Ley reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

1.2.3. Operaciones Contingentes.

Para ser más claro en lo que se debe entender por contingencia, es preciso señalar que es el equivalente a las cosas - que pueden suceder. En el caso de las operaciones que realiza el Banco y que deben de clasificarse como tales, corresponde a las que puede en fecha determinada constituirse en una Obligación obviamente a su cargo (PASIVO); en el momento mismo en -- que una persona cumpla con el compromiso pactado en un título de crédito, convenio, contrato, etc. Como ejemplo podemos - señalar los avales otorgados - los títulos descontados con --- otras instituciones - finanzas, etc.

1.2.4. Operaciones de Servicios.

Vienen a constituir los servicios complementarios a las - operaciones ya definidas como activas, pasivas y contingentes. En este caso como ejemplo se establecen: cobranzas, fideicomisos, mandatos avalés, cobros de servicios, custodia y administración de valores, órdenes de pago, compra-venta de divisas , oro y plata, venta de cheques de viajero, etc.

La base legal de estas operaciones de crédito se encuentra enmarcada en los artículos del 58 al 66 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

II.- EL CREDITO BANCARIO

Para la mayor parte de nosotros, dinero significa dólares chelines, pesos, francos, marcos alemanes, libras esterlinas, rublos, sucres, pesetas o cualquiera de las unidades monetarias monedas y billetes, que han creado los países del mundo para usarlas en sus sistemas monetarios. Pero también podría ser algo que tenga un valor reconocido y que los hombres esten de acuerdo en usar para el pago de bienes, servicios ó deudas.

El dinero en forma de discos metálicos es emitido por gobiernos, dependencias públicas ó por bancos con aprobación del gobierno. Representa generalmente la posesión de metales preciosos como el oro o la plata a los que tanto la gente de ese país como la demás naciones del mundo les reconoce tener un valor comercial. Las monedas o los billetes que tenemos en nuestros bolsillos tienen poco valor intrínseco, ya casi no existen las monedas de oro, y la mayoría de las llamadas de plata ya casi no contienen dicho metal.

En los Estados Unidos y en muchos otros países del mundo el dinero tiene también por base el crédito. Cuando un banco otorga un préstamo a uno de sus clientes el crédito que concede con dicho préstamo y la promesa que el cliente de pagar el préstamo y los intereses se admite que es "tan buena como el oro".

La junta de Gobernadores de la Reserva Federal también tiene facultad de fijar el tipo de interés básico sobre el dinero, de todo el país, determinando la tasa de interés que debe de pagar los bancos de depósito a los bancos de Reserva Federal. Esta tasa determina la que deben de cobrar los bancos e influye en la que cobran otros prestamistas que utilizan el crédito bancario.

2.1.- Importancia de Poder Obtener Créditos.

Es evidente que un banco u organismo oficial que pueda crear dinero en esta forma y fijar su precio, es muy poderoso. La facultad de crear dinero necesario para otorgar crédito a un hombre de negocios que necesita un préstamo para refaccionar periódicamente sus existencias o para ensanchar sus operaciones mediante aumento de maquinaria, construcciones, o fuerza de trabajo, ejerce literalmente un poder de vida o muerte sobre su empresa. De igual manera es la facultad de crear dinero para cubrir las necesidades estacionales con la compra de semillas y fertilizantes para el agricultor, para la adquisición de más tierras de cultivo o de maquinaria agrícola.

Tanto la comunidad de las grandes empresas mercantiles como las grandes explotaciones agrícolas son de suma importancia para la prosperidad de un país.

Los obreros, los empleados a sueldo, los dueños de negocios pequeños, y los agricultores de subsistencia no han tenido tan buena suerte. No han podido gestionar eficazmente su derecho a usar parte del dinero creado por los bancos. Comúnmente no han podido obtener, como préstamo, sus propios ahorros depositados en dichos bancos, porque para esto resultaba más lucrativo usar dinero, tanto el de esos ahorros como el adicional creado en base a los mismos, para otorgar créditos a financieras de ventanilla o compañías que conceden préstamos pequeños u a otras empresas especializadas en el financiamiento de compras y gastos hechos por unidades familiares. Más recientemente, los propios bancos, ya en varón al negocio de la concesión de préstamos pequeños.

2.2.- Costos del Crédito.

El cobro de intereses ha absorbido una parte considerable - del ingreso de los trabajadores cada vez que estos han tenido - que utilizar los servicios de los que lucran con el negocio de la concesión del préstamo. Toda la economía de un país tiene -- que compartir esta pérdida de ingresos, y dicha pérdida es toda vía mayor cuando los trabajadores no pueden obtener crédito en condiciones normales. La aspiración de las familias a llegar a ser más productivas solamente se puede estimular cuando éstas - tengan mejores hogares, mejor educación, mejor atención médica, mejores medios de transporte.

Como cualquier otra mercancía el dinero tiene su precio: -- que baja cuando este abunda y sube cuando escasea. Cuando los - préstamos son difíciles de obtener, entonces los prestamistas - bajan sus tasas de interés, pero el prestatario, especialmente - si tiene especial necesidad del dinero, generalmente accede a - pagar el dinero que le pidan por los intereses valor del préstamo. Si no puede obtener el dinero con un prestamista que opere - dentro de la Ley y esté sujeto a ciertas limitaciones en cuanto a la tasa que se permite cobrar, el prestatario necesitado tendrá que recurrir a cualquiera que preste dinero, estando dispuesto a pagar lo que se le pida de interés. Estas condiciones -- son las que propician y hacen posible la usura.

Según las circunstancias, la tasa de interés que en un lugar o en un momento dado o en un lugar puede ser exorbitante, -

quizá resulte razonable en otro tiempo o en otro lugar. Seguramente que nadie podrá objetar que se llamen usureros a los que exprimen y sacan el jugo al dinero de sus semejantes, ya que - por cada 5 dólares obtienen un dolar por semana o sea que cobran 1.040% anual.

La solución para la usura no esta en una legislación adecuada, aunque el hecho de considerarla ilegal ya ha producido --- algún efecto sobre los préstamos usuarios. Hay un medio más directo para desalentar la práctica de la usura, y es el de proporcionar al público una fuente de crédito a tasas razonables, o por lo menos, facilitarle alguna forma para que pueda cotejar los precios que sobre los créditos cobran las diversas clases de prestamistas.

2.3.- Adquisición del Crédito.

Hay otra razón para la diferencia y ventaja que tienen las uniones de crédito, y que se refiere a la cuestión fundamental de saber si el comprador de dinero (la persona que usa el crédito) tiene derecho a saber el precio que está pagando por su crédito.

En un número cada vez mayor de países, el progreso industrial y social ha puesto al alcance de muchas personas las condiciones que ofrece la civilización. La tecnología de estos países esta aparejada a la producción en gran escala de bienes de consumo y producción a gran escala también de servicios personales que deben de ser consumidos para que el sistema pueda seguir funcionando. El consumidor es un factor que se ha hecho importante porque sus compras son esenciales para el sistema. La cantidad que adquiere de bienes y servicios y los intervalos que transcurren entre esas compras, determina el hecho de si las fábricas y las organizaciones de servicio pueden seguir en el negocio y de si existe prosperidad, inflación o depresión. Una considerable oferta de dinero y de crédito mantienen en actividad este tipo de economía de consumo y, de hecho, las empresas prestamistas tienen que competir para inducir al consumidor a que les pida dinero prestado.

2.4. Veracidad de los Datos Relativos a los Préstamos.

De la etapa de desarrollo de un país depende que las personas puedan, o no, adquirir todo el crédito que desean. Ya sea - el crédito escaso ó abundante, el prestatario debe de saber lo que esta pagando por el crédito que usa. La mayor parte de las - empresas financieras emplean, entre ellas mismas, un término pa - ra designar el precio del crédito, al costo del dinero que es - la mercancía que compran ó venden cuando prestan ó piden presta - do. Dicho término es interés simple y se expresa como porciento de la cantidad recibida en préstamo, o sea la tasa que se cobra por un período dado de tiempo que normalmente es de un año. Por lo tanto, interés simple anual es el costo total del uso de una determinada suma de dinero expresada como porciento del dinero, utilizado. Esta determinación del precio del dinero es fácil de comprender y de calcular y sirve bastante a las instituciones - que cada año efectúan millones que implican miles de millones - de pesos.

Algunos prestamistas, como los que otorgan préstamos peque - ños y las uniones de crédito, expresan su tasa bajo el término, de interés simple mensual. Solo cobran interés por tiempo real - durante el cual el prestatario hace uso del dinero, pero calculan la tasa a razón de un determinado porciento cada mes. Dicha tasa puede convertirse en tasa anual multiplicándola por doce - que es el número de meses que hay en el año. La tasa de uno por - ciento mensual que cobran las uniones de crédito se convierte - en doce porciento al año. Sin embargo hay otros prestamistas -- expresan sus cargas en términos que son difíciles de comprender

o de usar por comparación.

El problema se complica más cuando el préstamo o crédito no es en forma de préstamo monetario, sino que es parte de un contrato de compraventa en relación con el precio del artículo o del servicio adquirido. Este tipo de concesión de crédito en el momento de efectuarse la compra, es á adquiriendo cada vez más importancia. Al 13% de interés simple anual, tasa que se cobra de ordinario, ésta clase de crédito resulta a menudo más lucrativo que la venta de la mercancía de la cual depende. Quizas es to ayudo a explicar porque ciertos comerciantes de sólido prestigio y siempre dispuestos a dar a conocer al consumidor datos importantes sobre la calidad y la cantidad de los artículos que compra, suelen hacerse a proporcionarle datos similares acerca del crédito que es á pagando.

Tanto en Canadá como en Estados Unidos se encuentra en estudio una legislación tendiente a requerir a toda clase de prestamistas para que exprese el precio de sus créditos en términos de interés simple anual, y ya las uniones de crédito han dado su apoyo a las autoridades quienes auspician la ley sobre "veracidad en los datos relativos a los préstamos". Con el tiempo, y a medida que el público reclame su derecho a conocer la verdad a este respecto, es probable que cambien de actitud las demás organizaciones prestamistas y las empresas mercantiles que casi universalmente siempre se han opuesto a esta medida.

Siempre que el prestatario quiera conocer el costo total que está pagando por un crédito, es decir, lo que tiene que pagar por su financiamiento, puede emplear la fórmula siguiente para encontrar la tasa de interés simple anual:

$$r = \frac{2pd}{c(n+1)}, \text{ en donde}$$

r = tasa de interés anual.

p = número de períodos de pago en el año.

d = costo total en pesos de cargos por financiamiento.

c = cantidad anticipada del crédito.

n = número de plazos.

III.- DIVERSES TIPOS DE CREDITOS.

La cartera de créditos de las instituciones bancarias representan el grupo de operaciones más importante dentro de sus diversas actividades.

A la carta de crédito también se le conoce con el nombre de cartera de riesgos o de responsabilidades, ya que implica el estudio, la administración de los recursos que de manera oportuna y rentable debe manejar la Banca por cuenta de sus acreedores.

Dichos recursos están destinados a cubrir necesidades de los principales actividades que directamente intervienen en la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios -- que se desarrollan en nuestra economía.

En la carta de crédito podemos encontrar diferentes tipos de financiamientos, entre los que destacan :

Descuentos.

Préstamos Quirografarios.

Préstamos con Garantía Colateral.

Préstamos Irendarios.

Créditos Simple y Crédito a Cuenta Corriente.

Créditos en Libros.

Crédito de Rehabilitación y avío.

Crédito Refaccionario.

Crédito Comercial

Crédito Hipotecario.

Préstamo Preferente.

3.1. Descuentos.

Es la operación que permite a los clientes de un Banco allegarse recursos en forma anticipada endosando al propio Banco los documentos provenientes de la venta de sus mercancías, pagando - por este hecho intereses que se calculan tomando en cuenta la fecha del descuento y la del vencimiento de los documentos. En --- otras palabras, el descuento es el cobro anticipado de un documento. Independientemente de los intereses, al Banco habitualmente cobra una comisión adicional por el control, manejo administrativo y cobranza posterior de los documentos, que bien pueden ser locales o foráneos.

En el aspecto contable, esta operación se registra en la -- cuenta 1301.- DESCUENTOS, y de acuerdo con sus características - operará en las subcuentas correspondientes, siendo practica generalizada seguida por los Bancos que el importe neto de los descuentos se acredite en la cuenta de cheques que maneja a sus clientes el propio Banco.

La característica esencial de esta operación es que la misma debe provenir de una compraventa efectivamente realizada, tal como lo previene la Legislación Bancaria al referirse a este tipo de operaciones, ya que la misma puede prestarse para efectuar transacciones simuladas para efectos de crédito.

Las instituciones de crédito que realizan estas operaciones cobran intereses por anticipado que fluctúan según el costo porcentual promedio independientemente de la comisión aludida, aun cuando cabe aclarar que tratándose de la aplicación de intereses y comisiones, en cierta forma su cobro depende de las relaciones que existen en re Banco y Cliente.

El costo porcentual promedio se establece en base el índice que resulte de dividir:

Los intereses pagados en un mes.

C.P.P.= Promedio diario de los saldos de las cuentas de Cheques y plazo de ese mismo mes.

3.2. Préstamos Quirografarios.

El préstamo Quirografario es el crédito cuyo pago se garantiza solo con la firma del deudor estampada en un documento, -- por esta razón, se le conoce como préstamo quirografario.

Los préstamos quirografarios también se clasifican como -- créditos con garantía personal, es decir, que en su otorgamiento y recuperación se entiende preferentemente a la personalidad del deudor, y se supone que el banco concede un préstamo de -- esta naturaleza cuando previamente ha llevado un estudio de solvencia y capacidad de pago de deudor y que, en su caso ya se ha formado una experiencia de pago satisfactoria, para llegar al -- convencimiento de que como respaldo del préstamo sólo basta, la firma del cliente, de sus avalistas o de sus coabogados.

Es una práctica generalizada que en este tipo de créditos, se exija una segunda firma o aval que garantice más ampliamente la operación; se trata de operaciones a corto plazo, limitadas a 90 días y los intereses que derivan son similares a los que se aplican en la operación del descuento, es decir se pactan de acuerdo al costo porcentual promedio más los puntos que se fije el Banco de México.

Respecto de dichos intereses se hace notar que el caso más frecuente es que los mismos se cobren por anticipado; sin embargo también puede convertirse que el cliente los cobre cada fin de mes o al vencimiento de la operación junto con el principal, como es el caso usual en el medio bancario.

En la línea y la de descuento sirven para satisfacer necesidades de la tesorería para las empresas.

3.3. Préstamos con Garantía Colateral.

Esta modalidad consiste en que el préstamo se garantiza con documentos propiedad del cliente, que el banco recibe como colaterales que respaldan el cumplimiento de la operación. Al recibir el Banco los documentos que garantizan el importe del préstamo y con el objeto de ejercer un control sobre los mismos, procederá a sus registros en las siguientes cuentas de orden.

6202	VALORES EN GARANTIA
620202	AL COERO

6502 DEPOSITOS DE VALORES EN GARANTIA.

Si los documentos recibidos en colateral tienen vencimientos iguales a los del crédito, al cobrarse el principal, se devolverán los títulos recibidos en garantía, cancelándose con un asiento inverso al movimiento anterior.

En caso de que los documentos en colateral tengan vencimiento parciales, al cobrarse se aplicarán al pago parcial del crédito, sólo que en este caso, tendrán que operarse el ajuste, de intereses si es que estos fueron cobrados por anticipado.

La cuenta que se afecta es la 1303.- PRESTAMOS CON COLATERAL con la subcuentas correspondientes.

3.4.- Préstamos Prendarios.

Como su nombre lo indica, existe una prenda que respalda la operación, por lo que esta clase de créditos se clasifican como préstamos con garantía real.

El préstamo se fija en un porcentaje (70%) del valor de la garantía y para dar mayor agilidad a la operación, es común que se opere a base de la negociación de certificados de depósito y bonos en prenda, desligándose la institución de crédito (banca múltiple) de la custodia de la garantía al quedarse ésta bajo la responsabilidad de un Almacén General de Depósito, o bien, la operación se realiza con apego a las modalidades de la prenda en materia de comercio establecidas por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 334, Fracción VI, que son:

- I.- Por la entrega al acreedor de los bienes o títulos de crédito si estos son al portador.
- II.- Por el endoso de los títulos de crédito en favor del acreedor, si se trata de títulos nominativos por este mismo endoso y la correspondiente anotación en el registro respectivo.
- III.- Por la entrega al acreedor del título o del documento en que el crédito conste cuando el título o crédito material, de la prenda no sean negociables con inscripción del gravamen en el registro de emisión del título o con notificación hecha al deudor, según se trate de títulos o créditos respectivo de los cuales se exija ó no al registro.
- IV.- Por el depósito de los bienes o títulos si estos son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado y a disposición del acreedor.
- V.- Por el depósito de los bienes a disposición del acreedor, cuyas llaves quedan en poder de este, aun cuando tales locales sean de la propiedad ó se encuentren dentro del establecimiento del deudor.
- VI.- Por la entrega del endoso o de título representativo de los bienes objeto del contrato o por la emisión del bono de prenda.

3.5.- Créditos Simples y Créditos en Cuenta Corriente.

En ambos casos, puede pactarse que el crédito se respalde con garantía personal, que la otorga el propio deudor con su firma en el contrato y en los documentos que suscribe al hacer las disposiciones; con garantía real, que se constituye mediante depósito de mercancías físicas o mercaderías en un Almacén General de Depósito o con garantía colateral que establece a través del endoso de títulos de crédito suscritos a favor del deudor, que puede cobrar el Banco y aplicar al crédito.

Aun cuando la Legislación Bancaria y el Catálogo de Cuentas editado por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros tratan en conjunto estos créditos y fácilmente podría pensarse que se trata de una misma operación, debe hacerse notar, que son dos financiamientos distintos, a saber.

Crédito simple es aquel que se respalda por medio de un Contrato de apertura de crédito en el que se fija determinada cantidad y el acreditado puede hacer disposiciones hasta agotarla en el plazo estipulado en el contrato. Pueden existir abonos de parte del deudor, por esto no pueden dar pauta a nuevas disposiciones.

El Crédito en Cuenta Corriente, asimismo, se respalda mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito, y en el se pacta que el acreditado puede realizar disposiciones de acuerdo a sus necesidades de financiamiento, estableciéndose una verdadera cuenta corriente en la que existen remesas recíprocas de las partes, pudiendo disponerse del saldo dentro de la vigencia del contrato.

3.6. Créditos en Libros.

Esta operación no es muy usual en el crédito bancario, no obstante que se encuentra prevista por la Legislación Bancaria y consiste en que el Banco presta determinada cantidad, basándose en el examen realizado sobre las cifras que muestran los libros de contabilidad de su cliente, a fin de proporcionar la cuantía del crédito y las garantías que, en su caso, pudiera exigirse en el momento de otorgarlo.

La reglamentación de esta operación se encuentra prevista en los artículos 54 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, y del 288 al 290 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

3.7. Créditos de Habilitación ó Avío.

De acuerdo por lo dispuesto por el Art. 321, de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en virtud del contrato de Habilitación o Avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente a la adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de jornales, salario y -- gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa y quedará garantizado con las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos y artefactos que -- se obtengan con el mismo crédito, aunque estos sean futuros o -- pendientes.

Este tipo de crédito se respalda mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito en el que quedan establecidas las condiciones bajo las cuales se otorga. Dichos contratos se -- ajustarán a lo dispuesto por las siguientes leyes:

Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

- 1.- Se consignarán, según convenga a las partes y cualquiera -- que sea su monto, en escritura pública o en cuarto privado, que en este último caso se firmará por triplicado ante dos testigos y se ratificara ante Notario Público, Corredor Público Titulado, Juez de Primera Instancia en funciones de -- Notario ó ante el encargado del Registro Público correspondiente.
- 2.- Sin satisfacer más formalidades que las señaladas en el punto anterior, se podrán establecer garantías reales sobre --

Bienes muebles o inmuebles, además de los que constituyen - la garantía propia de estos créditos, o sobre la unidad industrial, agrícola o ganadera o de servicios con las características que se mencionan en el artículo 51 de esta Ley.

- 3.- El deudor podrá usar o disponer de la prenda que quede en - su poder, conforme a lo que se pacte en el contrato; y Ley - relamentaria de Títulos y Operaciones de Crédito.

Los Contratos de Apertura de Crédito de Habilitación ó Avío se ajustan a las siguientes condiciones:

- 1.- Expresan el objeto de la operación, la duración y la forma - en que el beneficiario podrá disponer del crédito material - del contrato.
- 2.- Fijará con toda precisión los bienes que se afecten en ga - rantía y señalarán los demás términos y condiciones del con - trato.
- 3.- Se consignarán en contrato privado, que se firmara por tri - plicado ante dos testigos conocidos y se ratificaran ante el - encargado del registro público.
- 4.- Serán inscritos en el Registro de Hipotecas que corresponda - según la ubicación de los bienes afectos en garantía o en - el Registro de Comercio respectiva, cuando en la garantía - no se incluya la de bienes inmuebles.

Los contratos de Habilitación y avío no sufrirán efectos con - tra terceros, sino desde la fecha y hora de su inscripción - en el registro.

3.8. Créditos Refaccionarios.

De acuerdo con lo dispuesto por el artículo 323 de la Ley - General de Títulos y Operaciones de Crédito, "en virtud del contrato de apertura de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente a la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos o animales de cría; en las realizaciones de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para cultivos, en la compra o instalaciones de maquinaria y en la construcción de obras necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

También podrán pactarse en el contrato de crédito refaccionario, que parte del importe del crédito se destine a cubrir -- las responsabilidades físicas que poseen sobre la empresa del acreditado sobre los bienes que este use como motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte así mismo, de este importe, se aplique a pagar los adeudos, en que hubiere incurrido al acreditado por gastos de explotación o por la compra de bienes muebles o inmuebles, o de la ejecución de las --- obras que antes se mencionan; siempre que los actos u operaciones de que proceden tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

"Los créditos refaccionarios quedarán garantizados, simultáneamente, o separadamente, con las fincas, construcciones, -- edificios, maquinaria, aperos, instrumentos, muebles, útiles y con los fondos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos,--

de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo".
(Art. 324 L.G.T.O.C.).

Por su parte, el artículo 50 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito previene lo siguiente:

- 1.- "Se consignará, según convenga, a las partes y cualquiera sea el monto, en escritura pública o en contrato privado -- que en este último caso se firmará por triplicado ante dos testigos y se ratificará ante Notario Público, Corredor Público titulado, Juez de Primera Instancia, en funciones de Notario ó ante el encargado de registro público correspondiente.
- 2.- Sin satisfacer más formalidades que las señaladas en la -- Sección anterior se podrán establecer garantías reales sobre bienes muebles o inmuebles, además de los que constituyan garantía propia de estos créditos, o sobre la unidad industrial, agrícola o ganadera.
- 3.- Los bienes sobre los cuales se constituya la prenda, en su caso, podrán quedar en poder del deudor en los terminos establecidos en el artículo 329 de la Ley General de Títulos, y operaciones de créditos.
- 4.- El deudor podrá usar y disponer de la prenda que quede en su poder, con forme a lo que se pacte en el contrato; y
- 5.- No excederá del 50% la parte de los créditos refaccionarios -- que se destine a cubrir los pasivos a que se refiere el -- párrafo segundo del artículo 323 de la Ley General de Títulos y operaciones de Créditos. La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros podrá autorizar en casos excepcionales, que se acuerde en el límite.

3.2. Créditos Comerciales.

A través de Créditos Comerciales se lleva a cabo la importación de diversos bienes o mercancías del extranjero cuya internación a nuestro país esté permitida. Por medio de esta operación, se establece un crédito en favor de un proveedor del extranjero por cuenta del importador o por conducto de una institución de crédito. El crédito desde luego se establece en la moneda del país en el que se pretende hacer la importación.

En términos generales, la mecánica que se sigue es la siguiente; el comprador mexicano, propone a un Banco establecido en nuestro país que, por su conducto, establezca un crédito en un banco del extranjero a favor del proveedor por determinada cantidad; el importador fija al Banco las condiciones bajo las cuales el Banco del extranjero deberá hacer el pago al proveedor del extranjero. Dichas condiciones pueden consistir en revisar la cantidad, calidad y especificaciones de las mercancías, expedición de facturas, contratación de seguros, pago de fletes, etc., y sólo que se cumplan las condiciones fijadas por el comprador, el Banco del extranjero que interviene estará autorizado para hacer el pago.

Es común que el Banco del país cobre una comisión por la apertura del crédito y así mismo exige un depósito en garantía del cumplimiento de la operación.

Por su parte, el Banco del extranjero que interviene en la liquidación del crédito, cobra una comisión por la confirmación del mismo y una segunda que aplica de acuerdo con los pagos que hace.

Finalmente, el Banco del país cobra al importador las sumas que se hayan pagado por su cuenta, o bien podrá establecer, el otorgamiento de un crédito a determinado plazo, mediante el cobro de los intereses correspondientes.

Generalmente a estas operaciones se les da el carácter de irrevocables, con que se ofrece seguridad a los extranjeros.

3.10.- Crédito Hipotecario.

Para los prestamistas de dinero la Hipoteca constituye la garantía más segura de que al final del plazo la cantidad prestada será devuelta.

Respecto a sus antecedentes, un autor, Rafael Rojas Villagas nos dice que la hipoteca es una institución jurídica que nos viene desde el derecho griego, en donde toma su nombre, aun cuando algunos autores opinan que es una institución de origen judío.

El crédito garantizado con hipoteca puede ser otorgado por individuos o por instituciones. Todo individuo que concede crédito puede exigir que quién lo recibe garantice el pago del capital y de los intereses del mismo otorgando garantía real en forma de hipoteca. Corresponde a las instituciones legalmente autorizadas realizar esta operación masiva y profesionalmente, con apego a procedimientos legales y establecidos y mediante la emisión de cierto tipo de documentos.

También se dice que la función principal de las sociedades de crédito hipotecario es facilitar a los propietarios de las tierras y de los inmuebles construidos sobre la mismas, los recursos que le son necesarios, para diversos fines (desarrollo de actividades lucrativas o incrementación de valor de los propios inmuebles). Realizan esta función concediendo a los mencionados propietarios créditos asegurados hipotecariamente.

3.11.- Préstamo Preferente.

Este es un crédito a largo plazo con una tasa preferencial. Este tipo de crédito se otorga a los interesados después de una adecuada investigación de los recursos del mismo, además de que se tiene que saber a ciencia cierta a donde van a ser enfocados los fondos adquiridos por un préstamo de esta naturaleza ya que la Institución Bancaria encargada de proporcionar este tipo de créditos exigen que se presenten las facturas de los adquiridos con el dinero que se le prestó.

Todo lo anterior se rige bajo un contrato y éste tiene que ser registrado ante Notario Público de la propiedad.

Dependiendo de la rama a que sea otorgado el préstamo se puede recurrir a descontar con algunos de los fondos de la banca especializada dependiente del Banco de México, tales como -- FIDEL, FOGAIN, entre otros. De esta manera FOGAIN o FIDEL, dependiendo de quien se trate preciona al banco que otorga dicho crédito a que su cliente pague su deuda.

Los créditos que se otorgan son más que nada Créditos de -- Habilitación o Avío pero como dije anteriormente con tasa preferencial y enfocado a un fin determinado.

El caso práctico seleccionado se motiva en el hecho de que el tema de la tesis es "Créditos Bancarios en el Comercio Nacional", de ahí que se utilizara un referido a FIDEC (Fideicomiso de Desarrollo Comercial), porque es un área de la banca especializada que trata más que nada al comercio, ya sea para ampliar, remodelar, abrir un negocio o para compra de mercancía en las áreas antes mencionadas.

FIDEC es un organismo de la Banca Especializada que se enfoca al comercio y de esta manera puedo demostrar de una forma, más práctica cómo éste organismo de la banca trabaja. Es común saber que cuando una persona está interesada en adquirir un crédito bancario se dirige a una institución bancaria para que se le de información al respecto; pero lo que la persona interesada ignora en la mayoría de las veces es de que existe una gran variedad de crédito de acuerdo a las necesidades del cliente. - Es bien sabido que hay personas que adquieren créditos que no son los que éstas necesitan y que a la larga el crédito adquirido les sale más caro que el que en realidad se requería.

Los datos que a continuación presento fueron sacados de un proyecto futuro de un negocio que se pretende abrir en el Puerto de Acapulco, Gro., y por tal se pidió información en las oficinas de FIDEC.

Para tal motivo se realizó un estudio a futuro de como se comportaría la empresa desde el momento en que ésta recibiera el dinero del préstamo. La empresa tendrá que ser un negocio es rentable y viable, una fuente de ganancia porque para que se pueda obtener un crédito de esta naturaleza se tendrá que reali-

zar una investigación de cómo se encuentra la empresa en todas - sus áreas de trabajo.

Claro está que la empresa en todo momento va a tratar que - sus Activos sean mayores que sus Pasivos, esto para que su capacidad de pago no se vea afectada.

En el momento en que la empresa recibe el crédito, contable - mente hablando se haría un asiento de la siguiente manera:

Créditos Bancarios a Largo Plazo

Activo Fijo y Circulante

A medida en que el tiempo va pasando el crédito se va liqui - dando y de esta manera la compañía se va quitando de responsabi - lidades con el banco.

F I D E C

CARACTERISTICAS Y LINEAMIENTOS DE LOS CENTROS
COMERCIALES APOYADOS POR EL FONDO PARA EL DE-
SARROLLO COMERCIAL.

(FIDEC)

Julio de 1988.

- I. CARACTERISTICAS
- II. LINEAMIENTOS
- III. PROCEDIMIENTO PARA
LA VENTA EN LOS --
CREDITOS PUENTE.

I. CARACTERÍSTICAS

En la medida en que se incrementa el ingreso por habitante de un país, se requieren mejores formas de distribución y comercialización de la producción para abastecer la población de los bienes y servicios necesarios.

Los centros comerciales concebidos como una unidad de comercialización en la que se integra física y económicamente a los comerciantes en un área, con el fin de incrementar la eficiencia del proceso de comercialización representan una posibilidad para incorporar avances tecnológicos en la actividad comercial, y constituye un medio para inducir reducciones relativas en el costo de la vida y un mayor bienestar a los consumidores.

El FIDES incluye a los centros comerciales dentro de su programa de acción, para que puedan recibir los apoyos financieros preferenciales, cuando su establecimiento se genere un mayor acceso a sistemas modernos de comercialización, mediante la:

- Vinculación estrecha entre el productor, el comerciante y el consumidor, para agilizar así el funcionamiento del canal de comercialización.
- Disminución de los costos de operación comercial por medio del uso de servicios en conjunto, tales como administrativos, de promoción, de almacenamiento y otros.
- Obtención de economías de escala al usar en común el equipo para la conservación, la exhibición y venta de los productos;

I. CARACTERÍSTICAS

En la medida en que se incrementa el ingreso por habitante de un país, se requieren mejores formas de distribución y comercialización de la producción para abastecer la población de los bienes y servicios necesarios.

Los centros comerciales concebidos como una unidad de comercialización en la que se integra física y económicamente a -- los comerciantes en un área, con el fin de incrementar la eficiencia del proceso de comercialización representan una posibilidad, para incorporar avances tecnológicos en la actividad comercial y constituyen un medio para inducir reducciones relativas en el -- costo de la vida y un mayor bienestar a los consumidores.

El FIDEC incluye a los centros comerciales dentro de su programa de acción, para que puedan recibir los apoyos financieros-preferenciales, cuando su establecimiento se genere un mayor acceso a sistemas modernos de comercialización, mediante la:

- Vinculación estrecha entre el productor, el comerciante y el productor, para agilizar así el funcionamiento del canal de comercialización.
- Disminución de los costos de operación comercial por medio del uso de servicios en conjunto, tales como administrativos, promoción, de almacenamiento y otro.
- Obtención de economías de escala al usar en común el equipo para la conservación, la exhibición y venta de los --- productos;
- Atracción del público consumidor, por los servicios ---- conexos que se presentan; y

- Diversificación de la oferta de una adecuada gama de artículos para satisfacer las necesidades de consumo familiar en un solo lugar.

Tales características generales que deben tener cualquier proyecto para establecer un centro comercial que pretenda ser financiado por FIDEC. Sin embargo, también serán considerados específicos como: Superficie y su distribución, origen del capital.

II. LINEAMIENTOS

Lineamientos Generales

El Fondo apoya los proyectos de construcción de los centros comerciales, desde el inicio de la obra hasta la venta de la mercancía, así como aquellos proyectos cuya construcción no se haya iniciado con recursos del FIDEC y que no alcancen un avance de obra mayor al 85%. En este último caso, el Fondo podrá financiar el avance de la obra lograda con los tres meses anteriores a la fecha de la solicitud del crédito.

El sujeto del crédito deberá:

- Desarrollar el crédito con lo estipulado en las Reglas Generales de Operación del Fondo, en los lineamientos y características de centros comerciales apoyados por FIDEC y en los términos autorizados por el comité técnico de FIDEC.
- Asesorar a los pequeños y medianos comerciantes y/o productores acerca del procedimiento para recibir apoyo por parte del Fondo para adquirir locales comerciales, y equi

po y capital de trabajo, del llenado del formato de solicitud de crédito correspondiente para la integración del expediente solicitado por la Institución crediticia intermedia.

- Incluir en la folletería y material de promoción y venta del centro comercial, logotipo o leyenda FIDEC.

Se recomienda que la venta y administración del centro comercial se rija bajo los lineamientos del Régimen de Propiedad en Condominio.

Los centros comerciales apoyados por el fondo deberán atender;

- a) Familias de ingresos hasta de 6 veces el salario mínimo;
- b) Comercializar principalmente alimentos y productos de consumo generalizado.

Giros y Servicios

Los giros y servicios que podrán comercializarse en los centros comerciales apoyados por el Fondo se clasifican en tres categorías, con objeto de definir las características de apoyos financieros que el FIDEC otorga.

Lista No. 1: Alimentos y Productos de Consumo Generalizado.

Son aquellos bienes de consumo duradero y no duradero que demandan los familiares que perciben ingresos hasta de 6 veces el salario mínimo.

Los comerciantes que expeden estos giros y servicios pedirán apoyo financiero para adquirir los locales para el equipamiento del mismo y para capital de trabajo, siempre y cuando cumplan con las reglas de operación del FIDEC. En caso de solicitarlo el sujeto de crédito podrá contar con asistencia y capacita-

ción técnica en aspectos específicos de la comercialización.

El valor del conjunto de los locales destinados a la comercialización de estos giros y servicios no deberá ser menor al 60% del valor total de los locales del centro comercial.

Lista No. 2: Giros y Servicios Complementarios.

Los comerciantes que expedan estos giros y servicios podrán recibir apoyo financiero para adquirir los locales, siempre y cuando en su conjunto el valor de estos no excedan el 25% del valor total de adquisición de los locales del centro comercial.

Lista No. 3: Giros y Servicios no Apoyables por FIDEC.

Los comerciantes que expidan giros y servicios distintos a los mencionados en las listas 1 y 2 podrán establecerse en el centro comercial, sin recibir apoyo financiero del fondo, siempre y cuando el valor de los locales por ello adquiridos no excedan del 15% del valor total de los locales del mismo.

En los proyectos localizados en las franjas fronterizas se podrá comercializar los giros y servicios autorizados por el FIDEC de acuerdo a sus Reglas Generales de Operación.

III. AYOXO FINANCIERO

El FIDEC apoya la construcción y equipamiento de centros comerciales mediante dos programas, uno dirigido a comerciantes y otro destinado a empresas promotoras que cuenten con la experiencia y estructuración apropiadas para el desarrollo de estas inversiones.

SUBTIPO DE CREDITO.	COMERCIANTE Y PRODUCTORES...	EMPRESAS PROMOTORAS.
CONSTRUCCION	CONSTRUCCION	CONSTRUCCION
REFACCIONAMIENTO	REFACCIONAMIENTO	Simple con garantía Hipotecaria.
PLAZA DE FINANCIACION (COMERCE DIRECTOS)	FIDEC 70% Banco 10% Sujeto Cto. 20%	FIDEC 70% Banco 10% Sujeto Cto. 20%
H. 30	Hasta 5 años in cluyendo uno de gracia.	Periodo de construcción más un año para la venta de loc.

FORMA DE INTERÉS	Comerciantes: (Alimentos) CPP+2 Otros Giros CPP+4 OCC CPP+6	Centros Comerciales: CPP+6 Centros de abastos y mercado de venta al Detalle CPP+4
------------------	--	--

AMORTIZACION	Mensual	- Durante la construcción sólo se pagan intereses - Durante la preventa y venta de locales: se amortiza parcialmente de tal forma que de totalmente pagado -- cuando el promotor haya vendido el 80% del área de venta.
--------------	---------	--

IV. PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE LOS LOCALES EN LOS CREDITOS PUENTE.

1. Preventa cuando la construcción no esta terminada

El FIDEC podrá financiar la adquisición de los locales que - expendan giros y servicios de las listas 1 y 2, que más adelante se señalan, durante el período de preventa bajo los siguientes -- lineamientos.

Las disposiciones de crédito serán diferidas de acuerdo con el programa de pago que la empresa promotora haya elaborado: enganche, pago intermedio, y las diferencias en el momento de la - entrega del local.

Cabe mencionar que la empresa promotora deberá amortizar -- paulatinamente el crédito puente con los créditos refaccionarios autorizados por el FIDEC.

En caso de no venderse todos los locales comerciales en el plazo señalado, se podrá ajustar el precio de los no vendidos - por una proporción igual al crecimiento observado en el último, trimestre en el índice de precios de materiales de construcción y del costo de la mano de obra que publica el Banco de México.

En cuanto se termine el 85% de construcción del centro comercial se procederá de acuerdo a lo expuesto en el siguiente inciso.

2. Venta cuando la construcción esté terminada.

El período de venta podrá iniciarse desde el momento en que el centro comercial haya alcanzado un avance de obra del 85% --- hasta un año de concluida la obra.

El precio inicial de los locales se fijará de acuerdo con - el avalúo bancario realizado a la fecha de la terminación. El sujeto de crédito podrá ajustar los precios de venta, como máximo, de acuerdo al incremento de costos financieros mediables con el Costo Porcentual Promedio (CIPF).

FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL

(F I D E C)

LISTA DE GIROS Y SERVICIOS APOYABLES EN UN GENERO COMERCIAL

LISTA No. 1	LISTA No. 2
Alimentos y productos de consumo generalizado	Complementarios
Abarrotes	Artículos deportivos
Alimentos	Artículos pedagógicos
Artículos básicos para el Hogar	Artesanías y curiosidades
Farmacias	Nevería
Mercería	Rosticería
Luchlería	Cerrajería
Salchichonería	Cortinas, pisos, alfombras,
Tienda de autoservicio	Discos y cassetes
Papelería y artículos escolares	Dulcería y golosinas
Tienda de ropa	Ferretería
Zapatería	Fondas y cocinas caseras
	Juguetería
	Lavandería
	Optica
	Papelería
	Pastelería
	Talleres de reparación
	Tintorería
	Tabaquería
	Panadería
	Peluquería

LISTA No. 3**(Otros)**

Accesorios y refacciones para automóviles

Agencias de viajes

Bienes de animales

Artículos de piel

Joyería y bisutería

Juegos mecánicos

Centro de copiado

Cocinas integrales

Estudio fotográfico

Instrumentos musicales

Jardinería

Tiendas de decoración

Vidriería,

Etc.

FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL

(F I D E C)

LISTA DE GIRCE Y SERVICIOS APOYABLES EN UN MERCADO DE VENTA AL
DETALLE

<u>LISTA No. 1</u>	<u>LISTA No. 2</u>
<u>Alimentos y productos de consumo generalizado.</u>	<u>Complementarios</u>
Abarrotes	Artesanías y curiosidades
Alimentos	Cerrajería
Carnicería	Dulcería y golosinas
Frutería	Fondas y cocinas caseras
Mercería	Juguetería
Papelería y artículos escolares	Palettería
Panadería y mariscos	Pastelería
Pollería	Juguetería
Artículos para el Hogar	Ferreterías
Salchichonería	Talleres de reparación
Tortillería	(Calzado, relojes, etc)
Verdulería	Tintorería
Tienda de ropa	Expendio de pan
Calzado	
Productos lácteos	
Granos y semillas	

LITINA No. 3

(TPOS.)

Florería

Tiendas de animales

Joyería y bisutería

Jardinería

Vidriería

Etc.



FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL
FIDEICOMISO DEL BANCO DE MEXICO

SOLICITUDES

:DE

CREDITO

Julio de 1988



FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL
FIDEICOMISO DEL BANCO DE MEXICO

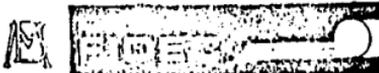
SOLICITUDES DE CREDITO

1. ADQUISICION DE MERCANCIAS Y/O INSUMOS PARA LA
COMERCIALIZACION

2. ADQUISICION DE EQUIPO DE OPERACION Y TRANSPORTE

3. CONSTRUCCION, AMPLIACION Y REMODELACION DE INFRA-
ESTRUCTURA COMERCIAL Y DE ABASTO:
CENTROS DE ABASTO
MODULOS DE ABASTO
BODEGAS
FRIGORIFICOS
CENTROS DE ACOPIO
CENTROS COMERCIALES
MERCADOS
OTROS

4. ADQUISICION DE INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y DE ABASTO
BODEGAS
LOCALES
FRIGORIFICOS
OTROS



FUNDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL
FIDEICOMISO DEL BANCO DE MEXICO

SOLICITUD DE CREDITO

ADQUISICION DE MERCANCIAS Y/O INSUMOS PARA LA COMERCIALIZACION

Fecha: _____

Institución Intermediaria: _____

Teléfonos: _____

1. DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre o razón social del sujeto de crédito: _____

Dirección: _____

Calle y Núm.:

Ciudad

Estado

Código Postal: _____ Clave Lada: _____ Teléfono: _____

2. CARACTERISTICAS DEL SOLICITANTE

- Antecedentes _____

- Actividad

Comerciante: Mayorista () Detallista ()

Otros () Especifique: _____

Giro: _____

Antigüedad: _____

Cobertura de mercado: Local () Regional () Nacional ()

3. CARACTERISTICAS DEL NEGOCIO

- Indique la ubicación del(de los) establecimiento(s) que opera:

Propio () Rentado () Otros () Especifique: _____

- Indique la distribución de la superficie (m²) de cada uno de sus establecimientos:

Ventas _____
 Bodega _____
 Servicios _____
 TOTAL _____

- Número de empleados:

Administrativos () Ventas () TOTAL ()

- La venta de productos se realiza a través de:

Mostrador () Autoservicio () Entrega () Otros ()

- Principales líneas de productos que comercializa y su proporción:

4. CARACTERISTICAS DEL CREDITO SOLICITADO

Inversión total \$ _____
 Participación FIDEC \$ _____
 Participación Banco \$ _____
 Participación Sujeto de Crédito \$ _____

5. PROYECTO

- Descripción del proyecto motivo de la solicitud y beneficios esperados:

- Descripción de las ventas mensuales del establecimiento antes y durante el proyecto (5 productos más importantes).

Producto	Volumen de Venta		Precio de Compra		Precio de Venta	
	Antes	Durante	Antes	Durante	Antes	Durante

- Mencione los descuentos que obtendrá por:

Compra en mayor volumen	_____	%
Pago de contado	_____	%
Pago anticipado	_____	%
Otros (mencione)	_____	%
	_____	%

- Indique si con el Proyecto:

Se incrementan las líneas de productos que maneja el negocio

SI ()

NO ()

Mencione en qué proporción se incrementa el valor de las ventas anuales:

- Cambiará a canales de distribución más directos: _____
- Nivel de ingresos promedio de los consumidores que se atienden en términos del número de veces el salario mínimo: _____
- Número promedio de clientes atendidos mensualmente: _____

6. DOCUMENTOS

- Copia de los Estados Financieros: Balance General y Estados de Resultados reciente; Estado de Resultados Proforma (un año).
- Copia de la inscripción en el Padrón Comercial (en su caso).
- Acta Constitutiva del negocio (en su caso)
- Lista de la mercancía objeto de la solicitud, incluyendo cantidad y precio unitario de compra.

ADICIONAL

El sujeto de crédito deberá elaborar un Programa de Modernización Comercial, a satisfacción del FIDEC, que genere mejores condiciones de compra para el consumidor final en precio, calidad, servicio y oportunidad (solicitar instructivo). Asimismo, se comprometerá a iniciar su instrumentación durante la vigencia del crédito y se obliga a comprobarlo a los seis meses después de la primera disposición.

En caso de no presentar Programa de Modernización Comercial, la solicitud deberá formar parte de un proyecto integral donde se realicen inversiones en infraestructura y/o equipo, en una relación mínima de dos pesos a uno (refaccionario: dos / capital de trabajo: uno).

- Nivel de ingresos promedio de los consumidores que se atienden en términos del número de veces el salario mínimo: _____
- Número promedio de clientes atendidos mensualmente: _____

7. DOCUMENTOS

- Anexe copia de los Estados Financieros: Balance General y Estados de Resultados recientes; Estados de Resultados Proforma para el plazo que dure la amortización del crédito.
- Copia de la inscripción al Padrón Comercial (en su caso).
- Copia de la escritura del establecimiento (en su caso avalúo bancario).
- Copia del Acta Constitutiva de la empresa (en su caso).
- Si es condominio, reglamento del mismo.
- En caso de adquirir más de un establecimiento proporcione la misma información para cada uno de ellos.

ADICIONAL

Las características específicas de cada proyecto podrían requerir información complementaria que será solicitada por FIDEC en su oportunidad.

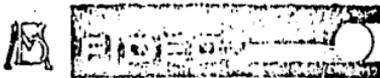
Para asesoría en el llenado de la solicitud, sírvase acudir al Banco Participante o a las Oficinas del FIDEC.

OFICINA CENTRAL

Av. Ejército Nacional Nº 180
Col. Anzures
11590 México, D. F.
Tel. 250.22.44

Guadalajara. Av. Américas 1221 Tel. 42 22 22
Monterrey: Morelos Dto. 199 Tel. 43 00 35
Mérida: P. de Montejó 475 Tel. 27 65 66
Mexicali: Av. Héroes 298 Tel. 57 29 00
Torreón: Morelos 1217 Pto. Tel. 16 81 51

NOTA: La información contenida en esta solicitud es estrictamente confidencial y para uso exclusivo del FIDEC



FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL
FIDEICOMISO DEL BANCO DE MEXICO

SOLICITUD DE CREDITO

ADQUISICION DE EQUIPO DE OPERACION Y TRANSPORTE

Fecha: _____

Institución Intermediaria: _____

Teléfonos: _____

1. DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre o razón social del sujeto de crédito: _____

Dirección: _____

Calle y Núm.

Ciudad

Estado

Código Postal: _____ Clave Lada: _____ Teléfono: _____

2. CARACTERISTICAS DEL SOLICITANTE

- Antecedentes _____

- Actividad

Comerciante: Mayorista () Detallista ()

Otros () Especifique: _____

Giro: _____

Antigüedad: _____

Cobertura de mercado: Local () Regional () Nacional ()

3. CARACTERISTICAS DEL NEGOCIO

- Indique la ubicación del(de los) establecimiento(s) que opera:

Propio () Rentado () Otros () Especifique: _____

- Indique la distribución de la superficie (m²) de cada uno de sus establecimientos:

Ventas _____
Bodega _____
Servicios _____
TOTAL _____

- Número de empleados:

Administrativos () Ventas () TOTAL ()

- La venta de productos se realiza a través de:

Mostrador () Autoservicio () Entrega () Otros ()

- Principales líneas de productos que comercializa y su proporción:

4. CARACTERISTICAS DEL CREDITO SOLICITADO

Inversión total \$ _____

Participación FIDEC \$ _____

Participación Banco \$ _____

Participación Sujeto de Crédito \$ _____

Plazo solicitado: _____

Requiere periodo de gracia: _____

5. PROYECTO

- Descripción del proyecto motivo de la solicitud y beneficios esperados:

- Descripción del equipo de operación y transporte de la empresa, antes y después de la instrumentación del proyecto:

E q u i p o (principal)	A n t e s (unidades)	D e s p u é s (unidades)

- Indique si con el proyecto:

Se incrementan las líneas de productos que maneja el negocio:

SI ()

NO ()

- Mencione en qué proporción se incrementa el valor de las ventas anuales:

- Reducirá los costos de operación: SI () NO ()
- Cambiará su sistema de ventas: SI () NO ()

- Realizaré cambios en las prácticas de:

Comercialización () Técnicas contables ()

Técnicas administrativas () Otros () Especifique: _____

- Cambiará a canales de distribución más directos: SI () NO ()

- Personas empleadas antes y con la instrumentación del proyecto:

A r e a s	A n t e s	D e s p u e s
Ventas		
Bodegas		
Otros (especifique)		
TOTAL		

- Nivel de ingresos promedio de los consumidores que se atienden en términos del número de veces el salario mínimo: _____
- Número promedio de clientes atendidos mensualmente: _____

6. DOCUMENTOS

- Copia de los Estados Financieros: Balance General y Estado de Resultados reciente; Estado de Resultados Proforma para el plazo que dure la amortización del crédito.
- Copia de la inscripción en el Padrón Comercial (en su caso).
- Copia del Acta Constitutiva de la Agrupación o de la empresa (en su caso).
- Copia del presupuesto del equipo por adquirir, elaborado por el Proveedor.

ADICIONAL

Para solicitudes de 71 millones de pesos y hasta 70 millones, incluir indicadores de las condiciones que tiene el mercado en donde se participará con el proyecto.

Para solicitudes de 74 millones de pesos en adelante, se requiere un estudio de mercado que cubra, entre otros, los siguientes aspectos:

- ¿Qué ventajas tiene el equipo que adquirirá (para su negocio y para el radio de influencia del proyecto)?
- ¿Qué desventajas tiene el equipo que adquirirá (para su negocio y para el radio de influencia del proyecto)?
- Establecimientos semejantes al suyo o al que pretende equipar, ubicados en la localidad (número y superficie).
- En caso de que existan estos establecimientos ¿qué problemas y beneficios registran?
- ¿Qué limitaciones para desarrollar el proyecto presenta la localidad donde éste se realizará (desde el punto de vista de hábitos de consumo de la población así como en términos de ubicación)?
- Vías de comunicación y medios de transporte en la zona de influencia del proyecto.
- ¿Cuáles son los principales problemas que tiene el comercio en la localidad? Describir ampliamente.
- ¿Qué proporción estimada de las ventas en la localidad podrá captar con el proyecto?
- ¿Dónde o qué tan lejos se encuentra ubicada la competencia?

Asimismo, deberá presentar un mayor detalle en la información financiera (Proforma) que justifique la inversión.

Las características específicas de cada proyecto podrán requerir información complementaria que será solicitada por el FIDEC en su oportunidad.

Para asesoría en el llenado de la solicitud, sírvase acudir al Banco Participante o a las Oficinas del FIDEC.

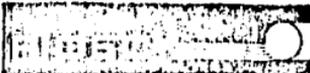
INFORMES

OFICINA CENTRAL

Av. Ejército Nacional N° 180
Col. Anzures
11590 México, D. F.
Tel. 250 22 44

Guadalajara: Av. América 1221 Tel. 42 22 22
Monterrey: Morelos Ote. 199 Tel. 43 00 35
Mérida: P. de Montejón 475 Tel. 27 65 66
Mexicali: Av. Héroes 290 Tel. 57 29 00
Torrón: Morelos 1217 Pte. Tel. 16 81 51

NOTA: La información contenida en esta solicitud es estrictamente confidencial y para uso exclusivo del FIDEC.



FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL
FIDEICOMISO DEL BANCO DE MEXICO

SOLICITUD DE CREDITO

ADQUISICION DE INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y DE ABASTO

Fecha: _____

Institución Intermediaria: _____

Teléfonos: _____

1. DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre o razón social del sujeto de crédito: _____

Dirección: _____

Calle y Núm.

Ciudad

Estado

Código Postal: _____ Clave Lada: _____ Teléfono: _____

2. CARACTERISTICAS DEL SOLICITANTE

- Antecedentes _____

- Actividad

Comerciante: Mayorista () Detallista ()

Otros () Especifique: _____

Giro: _____

Antigüedad: _____

Cobertura de mercado: Local () Regional () Nacional ()

3. CARACTERISTICAS DEL NEGOCIO

- Indique la ubicación del(de los) establecimiento(s) que opera:

Propio () Rentado () Otros () Especifique: _____

- Indique la distribución de la superficie (m²) de cada uno de sus establecimientos:

Ventas _____
Bodega _____
Servicios _____
TOTAL _____

- Número de empleados:

Administrativos () Ventas () TOTAL ()

- La venta de productos se realiza a través de:

Mostrador () Autoservicio () Entrega () Otros ()

- Principales líneas de productos que comercializa y su proporción:

4. CARACTERISTICAS DEL CREDITO SOLICITADO

Inversión total \$ _____

Participación FIDEC \$ _____

Participación Banco \$ _____

Participación Sujeto de Crédito \$ _____

Plazo solicitado _____

Requiere periodo de gracia: _____

5. PROYECTO

- Descripción del proyecto motivo de la solicitud y beneficios esperados

6. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO POR ADQUIRIR

Local () Bodega () Frigorífico ()

Otros () Especifique: _____

- Localización y ubicación: _____

- Indique a qué tipo de infraestructura pertenece:

Mercado Público () Central o Módulo de Abasto ()

Centro de Acopio () Centro o Conjunto Comercial ()

Establecimiento independiente ()

- Describa las características del conjunto: _____

- Indique la fecha de terminación del local que adquiere y sus características (superficie y distribución, áreas comunes y de estacionamiento):

- Describa el equipo con el que cuenta para la operación del(de los) establecimiento(s) que actualmente maneja y del que utilizará con el establecimiento que adquiera:

Equipo	Unidad	Marca	Proveedor	Origen	Precio/unidad
ANTES					
DESPUES					

- Indique si con el proyecto:

Se incrementan las líneas de productos que maneja el negocio:

SI ()

NO ()

- Mencione en qué proporción se incrementa el valor de las ventas anuales:

- Reducirá los costos de operación: SI () NO ()

- Cambiará su sistema de ventas: SI () NO ()

- Realizará cambios en las prácticas de:

Comercialización () Manejo de Productos ()

Ubicación de Productos () Programa de Pedidos ()

Técnicas Administrativas () Otros () Especifique: _____

- Cambiará a canales de distribución más directos: SI () NO ()

- Personas empleadas antes y con la instrumentación del proyecto:

A R E A	ANTES	DESPUES
Ventas		
Bodegas		
Otros (especifique)		
T O T A L		

Los comerciantes mayoristas que soliciten recursos para la adquisición de productos perecederos (frutas, legumbres, cárnicos), deberán presentar adicionalmente, un contrato de comercialización con el productor con quien esté negociando la compra de mercancía.

Las características específicas de cada proyecto podrían requerir información complementaria que será solicitada por el FIDEC en su oportunidad.

* * * * *

Para asesoría en el llenado de la solicitud, sírvase acudir al Banco Participante o a las Oficinas del FIDEC.

I N F O R M E S

OFICINA CENTRAL

Av. Ejército Nacional N° 180
Col. Anzures
11590 México, D. F.
Tel. 250.22.44

Guadalajara: Av. Américas 1221 Tel. 42 22 22
Monterrey: Morelos Ota. 199 Tel. 43 00 35
Mérida: P. de Montejo 475 Tel. 27 65 66
Mexicali: Av. Heroes 298 Tel. 57 29 00
Torreón: Morelos 1217 Pto. Tel. 16 81 51

NOTA: La información contenida en esta solicitud es estrictamente confidencial y para uso exclusivo del FIDEC.



FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL
FIDEICOMISO DEL BANCO DE MEXICO

SOLICITUD DE CREDITO

CONSTRUCCION, AMPLIACION Y REMODELACION
DE INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y DE ABASTO

Fecha: _____

Institución Intermediaria: _____

Teléfonos: _____

1. DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre o razón social del sujeto de crédito: _____

Dirección: _____

Calle y Núm.

Ciudad

Estado

Código Postal: _____ Clave Lada: _____ Teléfono: _____

2. CARACTERISTICAS DEL SOLICITANTE

- Antecedentes _____

- Actividad

Comerciante: Mayorista () Detallista () Promotor ()

Otros () Especifique: _____

Giro: _____

Antigüedad: _____

Cobertura de mercado: Local () Regional () Nacional ()

3. CARACTERISTICAS DEL CREDITO SOLICITADO

Puente ()	Refaccionario ()
Inversión total	\$ _____
Participación FIDEC	\$ _____
Participación Banco	\$ _____
Participación Sujeto de Crédito	\$ _____
Otras fuentes (especifique)	\$ _____

4. DESCRIPCION DEL PROYECTO

Construcción () Ampliación () Remodelación ()

- Indique la obra de infraestructura que construirá:

Central o Módulo de Abasto () Centro de Acopio ()
Centro o Conjunto Comercial () Mercado ()
Tienda de Autoservicio () Local () Bodega ()
Frigorífico () Otros () Especifique: _____

- Descripción física del proyecto:

Ubicación _____

Superficie del terreno (m²) _____

Superficie de construcción (m²) _____

Distribución (en su caso)	Número	Superficie (m ²)
Bodegas	_____	_____
Locales	_____	_____
Tienda de autoservicio	_____	_____
Frigoríficos	_____	_____
Estacionamiento	_____	_____
Áreas comunes	_____	_____
Otros (especifique)	_____	_____

- Describa el proyecto arquitectónico: _____

- Indique la fecha de iniciación de la obra: _____

- Indique, en su caso, el grado de avance del proyecto, en términos de porcentajes y monto:

- Mencione el número de empleos que se generen con la instrumentación del proyecto:

Durante la etapa de construcción: Durante la etapa de operación:

Empleos directos _____ Empleos directos _____

Empleos indirectos _____ Empleos indirectos _____

- Indique los giros que se comercializarán: _____

- Nivel de ingresos promedio de los consumidores que se atenderán en términos del número de veces el salario mínimo: _____

5. DESGLOSE DE LA INVERSION

Terreno	_____
Construcción	_____
Costos indirectos	_____
Costo de construcción [área cubierta (m ²)]	_____

6. DATOS DE LA CONSTRUCTORA QUE EJECUTARA EL PROYECTO

Nombre: _____

Dirección: _____

Experiencia de la empresa en proyectos similares: _____

7. DOCUMENTOS

- Anexe copia de los Estados Financieros: Balance General y Estado de Resultados recientes; Estado de Resultados Proforma para el plazo que dure la amortización del crédito. Para proyectos mayores a 100 millones de pesos deberán presentar mayor detalle en la información financiera (Proforma), que justifique la inversión, así como un flujo de fondos para el periodo de construcción y ventas.
- Escrituras de propiedad o en su caso avalúo bancario.
- Acta Constitutiva de la empresa.
- Plano del proyecto.
- Presupuesto de obra que incluya: descripción detallada de cada uno de los conceptos a ejecutar, volúmenes de obra, precios unitarios, cotizaciones e importes (desglosado por partidas).
- Programa de obra (de acuerdo al calendario anexo).
- Anexe una relación de los posibles adquirentes.

ADICIONAL

- Estudio de mercado: para solicitudes de 100 millones de pesos y hasta 500 millones, incluir indicadores de las condiciones que tiene el mercado en donde se participará con el proyecto: radio de influencia, penetración esperada, población atendida, vías de comunicación y medios de transporte en la zona de influencia del proyecto y principales problemas que tiene el comercio en la localidad (describir ampliamente).

Para solicitudes de 700 millones de pesos en adelante, se requiere un estudio de mercado que cubra entre otros, los siguientes aspectos:

I. OFERTA - DEMANDA

- ¿Cuántas unidades semejantes a las que se pretende realizar existen en la localidad? (número y superficie).
- ¿En caso de que existan, qué problemas y beneficios registran?
- ¿Qué opinión tienen los comerciantes de la localidad sobre el proyecto?
- ¿En qué proporción se incrementará el número de establecimientos?

II. POBLACION Y AREA DE INFLUENCIA

- Población total de la localidad.
- ¿Cuántos consumidores se atenderán directamente con el proyecto? Estratificar por niveles de ingreso.
- ¿Qué limitaciones presenta la población atendida para el éxito del proyecto?
- Vías de comunicación y medios de transporte en la zona de influencia del proyecto.

III. PROBLEMATICA DE LA COMERCIALIZACION

- ¿Cuáles son los principales problemas que tiene el comercio de la localidad? Describir ampliamente.
- ¿Es el lugar idóneo para un proyecto de esta naturaleza? ¿Por qué?
- ¿Qué ventajas tiene la ubicación que se proyecta?
- ¿Qué desventajas tiene la ubicación proyectada?
- ¿Dónde o qué tan lejos se encuentra ubicada la competencia?
- ¿Qué proporción estimada de las ventas en la localidad podrá captar el proyecto?
- En su caso, esa ubicación es conveniente para los posibles clientes de los negocios que se establezcan en el proyecto.

IV. INFORMACION SOBRE PROMOCION Y VENTAS

(en su caso)

- ¿A qué precios se venderán los establecimientos?
- ¿Son competitivos estos precios? ¿Por qué?
- ¿Qué condiciones de venta se ofrecerán (créditos, descuentos, programas de venta, etc.)?
- ¿Qué apoyo se habrá a la venta?
- ¿En cuánto tiempo se estima vender el proyecto y por qué?

Las características específicas de cada proyecto podrían requerir información complementaria que será solicitada por el FIDEC en su oportunidad.

Para asesoría en el llenado de la solicitud, sírvase acudir al Banco Participante o a las Oficinas del FIDEC.

OFICINA CENTRAL

Av. Ejército Nacional Nº 180
Col. Anzures
11560 México, D. F.
Tel. 250.22.44

Guadalajara: Av. Américas 1221 Tel.
Monterrey: Morelos Ote. 199 Tel.
Mérida: P. de Montejó 475 Tel. 27 65 66
Mexicali: Av. Héroes 298 Tel. 57 29 00
Torreón: Morelos 1217 Pte. Tel.

NOTA: La información contenida en esta solicitud es para uso exclusivo del FIDEC y estrictamente confidencial.

CALENDARIO MENSUAL DE LA INVERSION

C O S T O S	T O T A L			Mes 1			Mes *		
	Total (a) + (b)	Locales Comerc., Áreas comunes y Estac. Corresp. (a)	Otros Conceptos (b)	Subtotal (a) + (b)	Locales Comerc., Áreas comunes y Estac. Corresp. (b)	Otros Conceptos (b)	Subtotal (a) + (b)	Locales Comerc., Áreas comunes y Estac. Corresp. (a)	Otros Conceptos (b)
T O T A L									
<u>Costos Directos</u>									
Terreno									
Limpieza del sitio									
Cimentación									
Estructura de concreto									
Estructura metálica									
Albañilería obra gruesa									
Acabados									
Instalación sanitaria									
Instalación eléctrica									
Instalación hidráulica									
Marcería									
Falso plafón									
Carpintería									
Vidriería y plásticos									
Pintura									
Otros (especifique)									
<u>Costos Indirectos</u>									
Proyecto de construcción									
Supervisión y control de la ejecución de la obra									
Fianza y Seg. contra todo riesgo									
Lic. y servicios de construcción									
Administrativos									
Provisión									
Control de ventas									
Otros (especifique)									
<u>Imprevistos</u>									
Último periodo de construcción									

C A S O

P R A C T I C O

(FINCC)

Guadalajara, Jal., 27 Septiembre 1989.

Banco Nacional de México, S.F.C.
Sucursal Las Calas.
Ciudad.

Atención: Sr. Antonio López R.
Gerente.

Estimados Señores:

De acuerdo con la solicitud que hicimos para la obtención de apoyo financiero con recursos combinados FIDEIC-Banamex, el cual utilizaremos en la remodelación, compra de mercancía y de equipo de oficina para nuestra empresa, adjunto a la presente nos estamos permitiendo enviarles las solicitudes que para tal fin tiene el fondo, así como las proyecciones financieras correspondientes y documentación necesaria para el caso.

Nos ponemos a sus órdenes para cualquier duda que tenga sobre el particular o información adicional que se requiera.

A t e n t a m e n t e

Lic. J. David Peso Valencia
ACATRONICS, S.A. de C.V.

Carta de Presentación de:
ACATRONICS, S.A. de C.V.

Guadalajara, Jal., 4 Septiembre de 1989

Es una Empresa de nueva creación, en la que su objetivo --- principal sera la Compra-Venta de Muebles y Electrónica en general para el hogar, la oficina, el deporte, entre otros, tratando de servir o abastecer a todos los sectores de las familias acaapulqueñas.

Dicho negocio inicia con aportaciones iniciales de los socios accionistas; pero con la necesidad de conseguir un crédito a largo plazo con tasas preferenciales para así poder realizar compras y mejores operaciones repercutiendo esto en el abastecimiento de los costos de nuestras mercancías.

Estamos ubicados en la Ciudad y Puerto de Acapulco, Estado de Guerrero en la Av. Cuauhtémoc, consideramos que esta ubicación es inmejorable por estar en el punto más céntrico de la población y por ser el lugar de la av. en donde más tránsito peatonal existe; Acapulco es el centro de las dos costas del Estado de Guerrero, por tal es un punto muy importante de comercio para todo tipo de mercancías.

Nuestro local cuenta con una superficie de aproximadamente - 400 metros cuadrados de exhibición así como unas dimensiones bastante buenas para poder distribuir muy bien nuestros productos.

Solicitud de crédito que presenta la empresa:

_____ ACAPRONICS, S.A. de C.V. _____
para la obtención de un apoyo financiero de remodelación y capi-
tal de trabajo con recursos combinados FIDEC-Tanamex, S.N.C. --
funcionando este último como intermediario.

Septiembre de 1989.

ACAPULCO, S.A. de C.V.

Base y Datos de Apoyo Financiero
(en miles de pesos)

CONCEPTO	F I D E R O		PANAMEL		TOTAL
	Remod.	Cap. de Trab.	Remod.	Cap. "	
Participaciones	33,600	120,400	4800	17200	176,000
	70%	70%	10%	10%	0
Plazo de amort.	36 meses	12 meses	36 mes	12 mes	0
Período de gracia	6 meses	Revolvente	6 mese	Revolv.	0
Tasa de fiancía	CFR+2	CFR+4	CFR+8	CFR+8	0
Suplementos Varios					

- A) La empresa empieza a tener ingresos en el mes de Octubre de 89
- B) El pago financiero se recibe en el mes de Septiembre de 1989
- C) Los datos para la determinación del capital fueron:
- 1) Gastos por cobrar ----- 30 días de la venta.
 - 2) Inventario de mercancías ---120 días costo de venta.
 - 3) Proveedor --- ----- -- 30 días de las compras.
- D) No se presentaron otros fines diversos históricos por tratarse de una empresa de nueva creación. (Sept. 13-89 ver escritura).
- E) La remodelación se efectuara en local rentado, se adjunta contrato de arrendamiento con las bases de largo plazo. (5 Años).
- F) El negocio se hará en el mejor punto de la Ciudad de Acapulco, Gro.
- G) La empresa está aportando \$136,000.00 adicionales al capital inicial en mercancías y capital.

AMERICAS, S.A. de C.V.

Presupuesto de Inversión año 1989
(en miles de pesos)

CONCEPTO	1989	TOTAL	DEPRECIAC.	
			TASA	MONTO
1) Ferrero	0	0	0	0
2) Obra civil	0	0	0	0
3) Maquinaria M.	0	0	0	0
4) Instalaciones	20,000	20,000	20%	4000
5) Eq. Técnico	0	0	0	0
6) Mob. y Eq.	28,000	28,000	10%	2800
7) Eq. de transp.	0	0	0	0
8) Eq. Computo.	0	0	0	0
9) Act. Diferidos.	0	0	0	0
0) Comp. Mercancía	172,000	172,000	—	—
	<u>220,000</u>	<u>220,000</u>		<u>6800</u>

Desglose de la inversión

	%	Remodelación	Cap. de Trabajo	Total
PIBEC	70%	33,600	120,400	156,000
Intermediario	10%	4,800	17,200	22,000
Empresa	20%	<u>9,600</u>	<u>34,400</u>	<u>44,000</u>
	<u>100%</u>	<u>48,000</u>	<u>172,000</u>	<u>220,000</u>

AEROLIAS, S.A. de C.V.
 Presupuesto de Ventas de la Empresa
 (en miles de pesos)

CONCEPTO	Proyecto			
	Dic. 1989	Dic. 1990	Dic. 1991	Dic. 1992
Baldados	0	0	0	0
Explota	<u>150,000</u>	<u>1152,000</u>	<u>1267,000</u>	<u>1393,000</u>
Ventas totales de la empresa.	<u>150,000</u>	<u>1152,000</u>	<u>1267,000</u>	<u>1393,000</u>

CFP- 38.153

ASA ROMERO, S.A. de C.V.

Análisis de Créditos Bancarios del Proyecto

(en miles de pesos)

Anexo 3
1/2

CONCEPTO	Proyecto			
	Dic. 1989	Dic. 1990	Dic. 1991	Dic. 1992
FIDEC-Renovación y Eq.				
Tasa	40.15%	40.15%	40.15%	40.15%
Monto orig. 33600	33,600	33,600	23,520	10,080
Exhibiciones 30				
Amortización 1120				
Pago del período	0	9	12	9
Saldo Fin. Cap.	33,600	25,250	10,080	0
Cap. pagado	0	10,080	13,440	10,080
Pago de Int.	3373	11,467	6,745	1,518
Corto plazo	10080	13,040	10,080	0
Largo plazo	23520	10,080	0	0
INTERMEDIARIO-Renovación y Equipo				
Tasa	46.15%	46.15%	46.15%	46.15%
Monto orig. 4800	4800	4,800	3,360	1,440
Exhibiciones 30				
Amortización 160				
Saldo Fin. Cap.	4800	3,360	1,440	0
Cap. pagado	0	1,440	1,920	1,440
Pago Int.	554	1,983	1,108	249
Corto plazo	1440	1,920	1,440	0
Largo plazo	3360	1,440	0	0
FIDEC-Capital de Trabajo				
Tasa	42.15%	42.15%	42.15%	42.15%
Mont. Orig. 120400	120400	120,400	0	0
Exhibiciones 1				
Amort.	120400			

ARMARCON, S.A. de C.V.

Análisis del Crédito Bancario del Proyecto
(en miles de pesos)Anexo
2/2

CÓMODO	Proyecto			
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.
	1980	1990	1991	1992
Sal. Fin. Cap.	120,400	0	0	0
Cap. pagado	0	120,400	0	0
Inter. Tot.	12,697	19,031	0	0
Saldo plazo	120,400	0	0	0
Inter. plazo	0	0	0	0
RECURSOS-Capital de Trabajo.				
Cap.	46.15%	46.15%	46.15%	46.15%
Saldo Dec. 1990	17,200	17,200	0	0
Retenciones 1				
Amort. 1990				
Inter. period.	0	1	0	0
Sal. Fin. Cap.	17,200	0	0	0
Cap. pagado	0	17,200	0	0
Inter. de Tot.	1,984	2,977	0	0
Saldo plazo	17,200	0	0	0
Inter. plazo	0	0	0	0
Requisito de Crédito				
Cap. pagado	0	149,120	15,360	11,520
Inter. de Tot.	18,598	35,357	7,853	1,767
Saldo plazo	149,120	15,360	11,520	0
Inter. plazo	24,390	11,520	0	0

AGARRONES, S.A. de C.V.

Costo de Venta de la Empresa
(en miles de pesos)

	Proveedo			
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.
	1989	1990	1991	1992
Inventario Inicial	183,525.	103,125.	211,200.00	232,320
Más Compras.	2,100.	741,675.	718,077.00	798,888
Menos Inv. Inicial	103,125.	211,200.	232,320.00	255,552
Días de Inventario	25	120	120.00	120
Costo de Ventas	82,500.	633,600.	626,997.00	766,656
	55%	55%	55%	55%
Total de Inv.	103,125.	211,200.	332,320.00	255,552
Compras con I.V.A.	2,415.	852,926.	825,797.00	908,371
I.V.A. Compras	315	111,521	107,777.00	118,483
Días Proveedores	30	30	30	30
Saldo Proveed. 122080	201	71,077.	71,077.00	75,628
Pago Proveedores	124,294.	784,050.	828,074.00	905,490

AGARRONES, S.A. de C.V.

Estado de Resultados por Forma de la Empresa
(en miles de pesos)

DESCRIPCIÓN	Proyecto			
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.
	1990	1990	1991	1992
Ventas Totales	150,000	1'152,000	1'267,200	1'393,920
Desc. s/ventas	0	0	0	0
Total Ventas	150,000	1'152,000	1'267,200	1'393,920
Costos de Ventas	82,500	633,600	696,960	766,656
UTILIDAD BRUTA	67,500	518,400	570,240	627,264
GASTOS:				
de Admón.	10,500	89,640	88,704	97,574
de Venta.	4,500	34,560	38,016	41,818
Financieras:				
FINC.	16,960	30,498	6,745	1,510
Intern. Fin.	2,520	4,860	1,108	240
	10,500	35,357	7,853	1,757
Otros Gtos. (Imp.)	0	0	0	0
Total Gastos	30,500	150,557	134,573	141,109
Ut. de Operación	37,000	367,843	435,667	486,155
de Ut. de Op.	22,600	31,930	34,380	34,870
I. S. A.	14,200	154,494	182,980	204,164
I. S. U.	3,200	36,784	43,567	48,611
Ut. Neto.	16,223	126,565	200,120	230,330
s/ventas. Netas	16,223	126,565	196,560	16,760
I.V.A. Mon. Venta.	500	3,235	3,650	4,160
I.V.A. Mon. Admón.	1,200	8,861	9,828	10,800
I.V.A. s/compras	315	111,251	107,712	118,400

ALAMINCO, S.A. de C.V.
Flujo de Efectivo de la Empresa
(en miles de pesos)

1/2

CONCEPTO	Proyecto			
	Dic. 1980	Dic. 1981	Dic. 1991	Dic. 1992
Baldo Inicial Efect.	0	82,604	17,390	191,129
<u>Fuentes de efectivo:</u>				
Clientes				
Ventas Netales	150,000	1'152,000	1'267,200	1'393,920
I.V.A.	22,500	172,800	190,080	209,088
Días Cartera	30	30	30	30
Cobranza	158,350	1'248,240	1'446,240	1'590,864
Saldo Cartera 20350	34,500	110,400	121,440	133,584
Crédito Ejercicio	176,000	0	0	0
Aportación accionistas	0	0	0	0
<u>TOTAL FUENTE DE EFECTIVO</u>				
	334,350	1'248,900	1'446,240	1'590,864
<u>EFECTIVO TOTAL DISP.</u>	334,350	1'337,544	1'463,630	1'781,993
<u>Aplicación Efectivo.</u>				
Amortización de Crédito.				
FINES.	0	130,480	13,440	10,080
Interm. Fin.	0	18,640	1,920	1,440
Otros.	0	0	0	0
Otros Acum. Enero 89.	0	0	0	0
Pago de Intereses.				
FINES.	16,060	30,498	6,745	1,518
Interm. Fin.	2,538	4,860	1,108	249
Otros.	0	0	0	0
Pago Act. Fijo Remod.	48,000	0	0	0
Pago de Impuestos Varios.	0	0	0	0
Pago Proveedores.	124,204	782,050	328,053	901,490

ACAPRONTES, S.A. de C.V.

Flujo de Efectivo de la Empresa

(en miles de pesos)

2/2

Cuentas	Proyecto			
	Dic. 1989	Dic. 1990	Dic. 1991	Dic. 1992
Costos de Venta	5,040	30,195	34,066	38,324
Gastos de Venta	11,760	82,701	91,732	101,667
Gasto I. V. . .	20,385	49,453	68,890	75,606
Gasto I. E. R.	14,239	154,494	182,980	204,164
Gasto A. C. H.	3,300	36,784	43,567	48,611
Inter. aplic. Var.	0	0	0	0
Subtotal	245,704	1,350,154	1,372,501	1,383,148
	88,644	17,320	191,139	398,845

ADMORSA, S.A. de C. V.
Estado de Situaciones Financiera de La Empresa
(en miles de pesos)

1/2

CÓMPTO	Situación Proyecto				
	Junio 1982	Dic. 1982	Dic. 1983	Dic. 1984	Dic. 1985
Activo Circ.					
Caja y Bancos	20,350	88,644	17,390	191,129	398,845
Gtos. por C.	20,350	34,500	110,400	121,440	133,584
Inventarios	193,525	103,125	211,200	232,320	255,552
Otros Act.	19,800	19,800	19,800	19,800	19,800
TOTAL ACT. C.	233,675	246,069	358,790	564,689	807,781
Activo Fijo.					
Edif. Const.	0	0	0	0	0
Eq. transporte	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000
Eq. Eq. Ind.	0	0	0	0	0
Aut. y Eq.	0	0	0	0	0
Otros Act.	0	0	0	0	0
Dep. Acumulada	0	0	10,400	20,800	31,200
TOTAL ACT. F.	38,000	66,000	55,600	45,200	34,800
Activo Diferido.					
Intos. Anticip.	0	0	0	0	0
Gtos. Preop.	0	0	0	0	0
Gtos. Inca.	0	0	0	0	0
Gtos. Inst.	0	20,000	20,000	20,000	20,000
Amort. Acum.	0	0	4,000	8,000	12,000
TOTAL ACT. DIF.	0	20,000	24,000	28,000	32,000
TOTAL ACTIVO.	261,675	332,069	430,390	621,889	850,581
Pasivo Circ.					
Proveedores	122,080	201	71,077	68,817	75,698
Acreed. Div.	0	0	0	0	0

COMERCIAL, S.A. de C.V.
 Estado de Situaciones Financiera de La Empresa
 (en miles de pesos)

2/2

Cuentas	PERIODO DE UNO AÑO				
	Dic. 1989	Dic. 1990	Dic. 1991	Dic. 1991	Dic. 1992
Créd. Bancarios:					
PRINCIPAL	0	130,480	13,440	10,080	0
Intern. Fin.	0	18,640	1,920	1,440	0
Cargos	0	0	0	0	0
H. Soc. x Inter	0	0	0	0	0
H. Soc. x Pagos	0	0	0	0	0
Cargos	0	0	0	0	0
Activo Fijo:					
PRINCIPAL	122,000	140,321	86,437	80,336	75,698
Créd. Bancos	0	0	10,080	0	0
Créd. Intern. Fin.	0	0	1,440	0	0
Cargos	0	0	0	0	0
Activo Corriente:					
PRINCIPAL	100,000	96,880	11,520	0	0
Total Activo:	222,000	237,201	97,957	80,336	75,698
Capital Contable:					
Cap. Soc. Fijo	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Aport. Adic.	134,595	134,595	134,595	134,595	134,595
Supera. Reval.	0	0	0	0	0
H. Ejerc. Ant.	0	0	16,273	192,938	401,958
Reserva. Ejerc.	0	16,275	176,465	209,120	233,330
Total Cap. Contable:	139,595	155,868	332,433	541,533	774,883
Reserva de Retiro:	0	0	0	0	0

S.A. DE CEMENTOS, S.A. de C.V.
 Estado de Origen y Aplicación de Recursos de La Empresa
 (en miles de pesos)

	Proyecto			
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.
	1990	1990	1991	1992
Origen de los Recursos.				
Utilidad Neta	16,273	176,565	209,120	233,330
Dep. y Amort.	0	14,400	14,400	14,400
Efectivo Total Aportado				
Dep. Social	129,695	0	0	0
Crédito FIDES	194,000	0	0	0
Créd. Inst. Fin.	22,300	0	0	0
Procederes	201	70,875	-2,260	6,882
Avance en Pas. C.	0	0	0	0
Otros Rec. Varios	0	0	0	0
	322,669	261,840	221,260	254,612
Aplicación de Recursos.				
En Activos Totales.				
Act. Circulante.	157,425	183,975	32,160	35,376
Act. Fijo	66,000	0	0	0
Act. Diferido	20,000	0	0	0
Reducciones del Pas.				
Largo Plazo	0	149,120	15,360	11,520
Corto Plazo	0	0	0	0
Otras Apliac. de Rec.	0	0	0	0
	243,425	333,094	47,520	46,896
Caja al Inicio	0	88,644	17,389	191,129
Superavit o Deficit	88,644	-77,255	173,740	207,716
Caja al Final	88,644	17,389	191,129	398,845

ACARONICE, S.A. de C.V.

Otros Indices Financieros de la Empresa

(en miles de pesos)

CONCEPTO	Proyecto			
	Dic. 1989	Dic. 1990	Dic. 1991	Dic. 1992
<u>Activo Circulante</u>	1.655	4.15	7.03	10.67
Activo Circulante				
<u>Activo Disponible</u>	.96	1.71	4.14	7.30
Activo Disponible				
<u>Activo Total</u>	.53	.23	.13	.90
Activo Total				
<u>Activo Total</u>	1.13	.29	.15	.10
Activo Total				
Retención de cuentas por cobrar	4.35	10.43	10.43	10.43
Retención de inventarios	.80	3	3	3
<u>Utilidad Neta</u>	.11	.15	.17	.17
Utilidad Neta				
<u>Utilidad Neta</u>	.10	.53	.39	.30
Utilidad Neta				
<u>Utilidad Neta</u>	.05	.41	.34	.27
Utilidad Neta				
Activos Totales				

Balance de Situación Practicado al
30 de Junio de 1988 y que sirve de aportación del
Lic. J. David Pesó V. para la creación de la Soc.

ACQUINUM, S.A. de C.V.
(en miles de pesos)

<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
<u>Circulante</u>		<u>Circulante</u>	
Cheques	0	Proveedores	<u>122,080</u>
Estas. x Gob.	20,350	SUMA	122,080
Almacén	183,525		
Ant. Prov.	<u>19,800</u>		
SUMA	223,675	<u>Capital Contable</u>	
		Capital Social	5,000
<u>Fijo</u>		Aport. de Cap.	<u>134,595</u>
Eq. Transp.	<u>39,000</u>	SUMA	139,595
SUMA	39,000		
<u>TOTAL ACTIVO</u>	<u>261,675</u>	<u>SUMA Pasivo y Cap.</u>	<u>261,675</u>

Lic. J. David Pesó Valencia
G E R E N T E

AGROTRONCAL, S. A. de C. V.

Balance General Practicado al 30 de Junio de 1989.

(en miles de pesos)

Documentación por cobrar

El Quello Elegante, S.A.

Texcoco, Gro.

Documento al 10 de Septiembre de 1989.

7,500

Operación Huastlana, S.A. de C.V.

Texcoco, Gro.

Documento al 12 de Septiembre de 1989.

6,200

El Descontos Huastlana, S.A.

Texcoco, Gro.

Documento al 15 de Septiembre de 1989.

6,650

20,350

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

ACARROMEX, S.A. de C.V.

Balance General Practicado al 30 de Junio de 1989

(0.00 miles de pesos)

AlmacénRefrigeradores, Estufas, Equipos Modelares,
Videocassetteras, F.V., etc.

Todo con un total de:

\$180,525

ASIAERONICA, S.A. de C.V.

Balance General Practicado al 30 de Junio de 1989

(0.00 miles de pesos)

Equipo de Transporte

Ford F-350 Modelo 1989 de pedilas

438,500

AIA SUCES, S.A. de C.V.

Balance General Practiendo al 30 de Junio de 1989

(0.00 miles de pesos)

Anticipo a Provedores

Computores y Asesores del Estado, S.A. de C.V.

Av. de Los Alacranes No. 3030-3 Fracc. las Anclas

Acapulco, Gro.

\$19,800

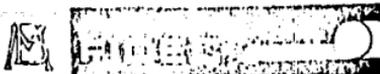
ACA-RONCHI, S.A. de C.V.

Balance General Praticado al 30 de Junio de 1989

(3.00 miles de pesos)

Proveedores

Consultores y asesores del Fruto, S.A. de C.V.	\$ 53,380
Phillips Mexicana, S.A. de C.V.	43,000
S.A. de C.V.	<u>23,700</u>
	<u><u>122,080</u></u>



FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL
FIDEICOMISO DEL BANCO DE MEXICO

SOLICITUD DE CREDITO

ADQUISICION DE MERCANCIAS Y/O INSUMOS PARA LA COMERCIALIZACION

Fecha: 13 de Septiembre de 1980.

Institución Intermediaria: WALSA, S.N.C. Suc. Cuauhtémoc.

Teléfonos: 2-90-49.

1. DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre o razón social del sujeto de crédito: ACAPRONICS, S.A.

de C.V.

Dirección: w. Cuauhtémoc No. 76 Acapulco Guerrero

Calle y Núm: Ciudad Estado

Código Postal: 3006 Clave Lada: 748 Teléfono: 2-90-49

2. CARACTERISTICAS DEL SOLICITANTE

- Antecedentes Empresa de nueva creación.

- Actividad

Comerciante: Mayorista (X) Detallista ()

Otros () Especifique: _____

Giro: Venta de aparatos electrónicos.

Antigüedad: 13 de Septiembre de 1980.

Cobertura de mercado: Local () Regional () Nacional ()

3. CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO

- Indique la ubicación del (de los) establecimiento(s) que opera:

Propio () Franchise () Otro () Especifique: _____

- Indique la distribución de la superficie (m^2) de cada uno de sus establecimientos:

Ventas	_____
Bodega	_____
Servicios	_____
TOTAL	_____

- Número de empleados:

Administrativos () Ventas () TOTAL ()

- La venta de productos se realiza a través de:

Mostrador () Autoservicio () Entrega (X) Otros ()

- Principales líneas de productos que comercializa y su proporción:

4. CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO SOLICITADO

Inversión total	\$	120,000
Participación EIB/C	\$	120,000
Participación Banco	\$	10,000
Participación tarjeta de Crédito	\$	0,000

- Plazo solicitado: _____

- Requiere período de gracia: _____

5. PROYECTO

- Descripción del proyecto motivo de la solicitud y beneficios esperados:

Crear inventarios de artículos de venta para iniciar
la venta de bienes a crédito por parte de la Upec. El
beneficio esperado es crear una fuente de trabajo para
las personas reuquidas y proporcionar un servicio social
a la población.

- Descripción de las ventas mensuales del establecimiento antes y durante el proyecto (5 productos más importantes).

P r o d u c t o	Volumen de Venta		Precio de Compra		Precio de Venta	
	Antes	Durante	Antes	Durante	Antes	Durante
Refrigerador		10		16		21
T. V.		8		8		10
Milicopistolas		4		4		6
Eq. Lodulares		8		12		17
Lavadoras		5		10		14

- Mencione los descuentos que obtendrá por:

Compra en mayor volumen	<u>10</u>	%
Pago de contado	<u>2</u>	%
Pago anticipado	<u>-</u>	%
Otros (mencione)	<u></u>	%
	<u></u>	%

- Indique si con el Proyecto:

Se incrementan las líneas de productos que maneja el negocio

SI ()

NO ()

Mencione en qué proporción se incrementa el valor de las ventas anuales:

- Cambiará a canales de distribución más directos: SI
- Nivel de ingresos promedio de los consumidores que se atienden en términos del número de veces el salario mínimo: 1.5
- Número promedio de clientes atendidos mensualmente: 600

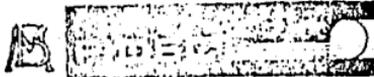
6. DOCUMENTOS

- Copia de los Estados Financieros: Balance General y Estados de Resultados reciente; Estado de Resultados Proforma (un año).
- Copia de la inscripción en el Padrón Comercial (en su caso).
- Acta Constitutiva del negocio (en su caso)
- Lista de la mercancía objeto de la solicitud, incluyendo cantidad y precio unitario de compra.

ADICIONAL

El sujeto de crédito deberá elaborar un Programa de Modernización Comercial, a satisfacción del FIDIC, que genere mejores condiciones de compra para el consumidor final en precio, calidad, servicio y oportunidad (solicitar instructivo). Asimismo, se comprometerá a iniciar su instrumentación durante la vigencia del crédito y se obliga a comprobarlo a los seis meses después de la primera disposición.

En caso de no presentar Programa de Modernización Comercial, la solicitud deberá formar parte de un proyecto integral donde se realicen inversiones en infraestructura y/o equipo, en una relación mínima de dos pesos a uno (refaccionamiento: dos / capital de trabajo: uno).



FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL
FIDECOMSAO DEL BANCO DE MEXICO

SOLICITUD DE CREDITO
CONSTRUCCION, AMPLIACION Y REMODELACION
DE INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y DE ABASTO

Fecha: 13 de Septiembre de 1989.

Institución Intermediaria: ANAFIN, S.N.C.

Teléfonos: 2-97-34

1. DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre o razón social del sujeto de crédito: _____

ADARCONIC, S.A. de C.V.

Dirección: Av. Surohltón No. 76 Acapulco Guerrero
Calle y Núm. Ciudad Estado

Código Postal: 3006 Clave Lada: 748 Teléfono: 2-90-49

2. CARACTERISTICAS DEL SOLICITANTE

- Antecedentes Empresa de nueva creación.

- Actividad

Comerciante: Mayorista (x) Detallista (x) Promotor ()

Otros () Especifique: _____

Giro: Venta de aparatos electricos.

Antigüedad: 13 de Septiembre de 1989.

Cobertura de mercado: Local () Regional (x) Nacional ()

3. CARACTERISTICAS DEL CREDITO SOLICITADO

Puente ()	Refaccionario ()
Inversión total	\$ 20,000
Participación FIDEC	\$ 14,000
Participación Banco	\$ 2,000
Participación Sujeto de Crédito	\$ 4,000
Otras fuentes (especifique)	\$

4. DESCRIPCION DEL PROYECTO

Construcción () Ampliación () Remodelación (x)

- Indique la obra de infraestructura que construirá:

Central o Módulo de Abasto () Centro de Acopio ()
 Centro o Conjunto Comercial () Mercado ()
 Tienda de Autoservicio () Local () Bodega (x)
 Frigorífico () Otros () Especifique: _____

- Descripción física del proyecto:

Ubicación Carretero No. 76

Superficie del terreno (m²) _____

Superficie de construcción (m²) 400 m²

Distribución (en su caso) Número Superficie (m²)

Bodegas 1 60

Locales 1 20

Tienda de autoservicio 1 320

Frigoríficos _____

Estacionamiento _____

Áreas comunes _____

Otros (especifique) _____

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- Describa el proyecto arquitectónico: _____

- Indique la fecha de iniciación de la obra: primera semana de Oct.

- Indique, en su caso, el grado de avance del proyecto, en términos de porcentajes y monto:

- Mencione el número de empleos que se generen con la instrumentación del proyecto:

Durante la etapa de construcción:	Durante la etapa de operación:
Empleos directos _____	Empleos directos <u>3</u>
Empleos indirectos _____	Empleos indirectos _____

- Indique los giros que se comercializarán: _____

Muebles-Electrónica

- Nivel de ingresos promedio de los consumidores que se atenderán en términos del número de veces el salario mínimo: 1,5

5. DESGLOSE DE LA INVERSION

Terreno	_____
Construcción	_____
Costos indirectos	_____
Costo de construcción [Área cubierta (m ²)]	_____

6. DATOS DE LA CONSTRUCTORA QUE EJECUTARA EL PROYECTO

Nombre: Constructora Sorrellano, S.A. de C.V.

Dirección: Hidalgo No. 4 Acapulco, Gro.

Experiencia de la empresa en proyectos similares: _____

Ver anexo

7. DOCUMENTOS

- Anexe copia de los Estados Financieros: Balance General y Estado de Resultados recientes; Estado de Resultados Proforma para el plazo que dure la amortización del crédito. Para proyectos mayores a 10 millones de pesos deberán presentar mayor detalle en la información financiera (Proforma), que justifique la inversión, así como un flujo de fondos para el periodo de construcción y ventas.
- Escrituras de propiedad o en su caso avalúo bancario.
- Acta Constitutiva de la empresa.
- Plano del proyecto.
- Presupuesto de obra que incluya: descripción detallada de cada uno de los conceptos a ejecutar, volúmenes de obra, precios unitarios, cotizaciones e importes (desglosado por partidas).
- Programa de obra (de acuerdo al calendario anexo).
- Anexe una relación de los posibles adquirentes.

ADICIONAL

- Estudio de mercado: para solicitudes de 10 millones de pesos y hasta 100 millones, incluir indicadores de las condiciones que tiene el mercado en donde se participará con el proyecto: radio de influencia, penetración esperada, población atendida, vías de comunicación y medios de transporte en la zona de influencia del proyecto y principales problemas que tiene el comercio en la localidad (describir ampliamente).

3. CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO

- Indique la ubicación del(de los) establecimiento(s) que opera:

Carretera a San José (C.R.)

Propio () Rentado () Otros () | Especifique: _____

- Indique la distribución de la superficie (m²) o de cada uno de sus establecimientos:

Ventas	<u>30</u>
Bodega	<u>60</u>
Servicios	<u>30</u>
TOTAL	<u>120</u>

- Número de empleados:

Administrativos (1) Ventas (2) TOTAL (4)

- La venta de productos se realiza a través de:

Mostrador () Autoservicio () Entrega (X) Otros ()

- Principales líneas de productos que comercializa y su proporción:

aparatos electrónicos como celular.

4. CARACTERÍSTICAS DEL CREDITO SOLICITADO

Inversión total	\$ <u>28,000</u>
Participación FIDEC	\$ <u>10,000</u>
Participación Banco	\$ <u>2,000</u>
Participación Sujeto de Crédito	\$ <u>16,000</u>

5. PROYECTO

- Descripción del proyecto motivo de la solicitud y beneficios esperados:

Adquirir el equipo necesario para la ejecución de venta de control de inventarios y manejo administrativo en general.

- Descripción del equipo de operación y transporte de la empresa, antes y después de la instrumentación del proyecto:

E q u i p o (principal)	A n t e s (unidades)	D e s p u é s (unidades)
Computadora	0	1
teléfono	0	1
copiadoras	0	2
Mq. de escribir	0	2
Calculadoras	0	0

- Indique si con el proyecto:

Se incrementan las líneas de productos que maneja el negocio:

SI (X)

NO ()

- Mencione en qué proporción se incrementa el valor de las ventas anuales:

Inicia en el mes de _____

- Reducirá los costos de operación: SI () NO ()
- Cambiará su sistema de ventas: SI () NO ()
- Realizará cambios en las prácticas de:
 - Comercialización () Técnicas contables ()
 - Técnicas administrativas () Otros () Especifique: _____
- Cambiará a canales de distribución más directos: SI () NO ()
- Personas empleadas antes y con la instrumentación del proyecto:

A r e a s	Antes	Después
Ventas		3
Indenas		4
Otros (especifique) <i>Administrativo</i>		1
TOTAL		

- Nivel de ingresos promedio de los consumidores que se atienden en términos del número de veces el salario mínimo: 1.5
- Ingreso promedio de clientes atendidos mensualmente: 800

6. DOCUMENTOS

- Copia de los Estados Financieros: Balance General y Estado de Resultados reciente; Estado de Resultados Proforma para el plazo que dure la amortización del crédito.
- Copia de la inscripción en el Padrón Comercial (en su caso).
- Copia del Acta Constitutiva de la Agrupación o de la empresa (en su caso).
- Copia del presupuesto del equipo por adquirir, elaborado por el proveedor.

CONCLUSIONES

El estudio realizado anteriormente acerca de los créditos agrícolas de hecho de una manera clara, sencilla y concisa; se halla de los inicios de la Banca en México, de los Créditos. De estos últimos se enfocó la mayor parte de la misma haciendo notar los principales tipos de créditos y como el nombre del trabajo es Créditos Bancarios en el Comercio Nacional, también hice mención de una rama muy importante de la Banca Especializada como es FIDEC (Fideicomiso de Desarrollo Comercial); Organismo Privado, ya que por medio de este organismo se pueden -- realizar fondos no propios a la construcción, mejora, adquisición de elementos de trabajo ya sea de una empresa de nueva -- creación, así como una empresa ya establecida en el mercado.

FIDEC, un organismo que está afiliado al Banco Mundial, es una rama de la Banca especializada a la cual los inversionistas le tienen mucha confianza debido a que siempre existen fondos disponibles en el momento en que estos se soliciten y sea aprobado dicho crédito por el consejo del Fideicomiso.

De esta manera quise darles mi aportación de los servicios, que presta la Banca en México.

B I B L I O G R A F I A

Operaciones Bancarias

Escuela Bancaria Carlos Piérola

México, S.A. México

Operaciones Bancarias

Escuela Bancaria Carlos Piérola

Com. de Estudios; M. Herrera, S.A. México 1977

Operaciones Bancarias

S.A. de Estudios; M. Herrera

México, S.A. de Estudios; M. Herrera, S.A. México 1977

Libros y Operaciones de Crédito

M. Herrera

México 1973

Libros y Operaciones de Crédito

M. Herrera

México 1977

Créditos y Colocaciones

M. Herrera y M. Piérola

México, S.A. de Estudios; M. Herrera, S.A.

Papelaría y Libros del Banco de México Suc. Guadalajara.

Escuela Bancaria Carlos Piérola.