



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

VENTAJAS DE FINANCIAMIENTO A TRAVES DEL USO DE
LA TARJETA DE ABASTO ANTE OTROS TIPOS DE FINAN-
CIAMIENTO PARA ABASTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA EN MEXICO A PARTIR DE 1993

T E S I S
Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ECONOMIA
p r e s e n t a

OSCAR ALFREDO VAZQUEZ ZAPIEN



Asesor: Jesús González Muñoz

México, D. F.

1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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

**" VENTAJAS DE FINANCIAMIENTO A TRAVES DEL USO DE LA TARJETA DE
ABASTO ANTE OTROS TIPOS DE FINANCIAMIENTO PARA ABASTO DE LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO A PARTIR DE 1993 "**

FACULTAD DE ECONOMIA

OSCAR ALFREDO VAZQUEZ ZAPIEN

JULIO, 1994

EN MEMORIA A MI PADRE.

GRACIAS A:

**MI ESPOSA ROCIO POR SU
PACIENCIA.**

**A MI HERMANA Y MI MADRE
POR SU APOYO.**

**A MIS HIJAS ROCIO Y
LORENZA.**

**A FRANCISCO AVENDAÑO
POR SU ASESORIA.**

INDICE

INTRODUCCION

PAG

| | | |
|--------------|---|-----------|
| I. | ANTECEDENTES | 2 |
| 1.1 | ORIGEN DE LAS TARJETAS DE CREDITO EN MEXICO | 2 |
| 1.2 | CAMBIO DE GIRO DE LA TARJETA DE CREDITO A TARJETA DE CREDIABASTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 6 |
| II. | CARACTERISTICAS GENERALES DE LA TARJETA DE CREDIABASTO Y SUS ASPECTOS OPERATIVO, FINANCIERO Y DISEÑO | 7 |
| 2.1 | DEFINICION DE LA TARJETA CREDIABASTO | 7 |
| 2.2 | CARACTERISTICAS DE LA TARJETA CREDIABASTO | 7 |
| 2.2.1 | GENERALES | 7 |
| 2.2.2 | OPERATIVAS | 7 |
| 2.2.3 | FINANCIERO | 8 |
| 2.2.4 | DISEÑO DE LA TARJETA Y SUS CARACTERISTICAS | 9 |
| 2.2.4.1 | CARACTERISTICAS DE SEGURIDAD DE LA TARJETA | 10 |
| 2.3 | BENEFICIOS DEL CREDITO DE ABASTO VIA TARJETA DE CREDITO | 11 |
| 2.3.1 | BANCO | 11 |
| 2.3.2 | EL FABRICANTE | 11 |
| 2.3.3 | PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 11 |
| III. | PROCESO OPERATIVO DE LA TARJETA CREDIABASTO (MANUAL DE METODOS Y PROCEDIMIENTOS) | 12 |
| 3.1 | POLITICAS | 12 |
| 3.2 | MATRIZ DE RESPONSABILIDADES | 16 |
| 3.3 | PROCEDIMIENTOS | 17 |
| 3.3.1 | CLIENTE | 17 |
| 3.3.2 | GRABACION Y ENVIO DE LA TARJETA | 18 |
| 3.3.3 | RECEPCION DE DEPOSITOS | 19 |
| 3.3.4 | SOLICITUD DE GRABACION DE TARJETAS RESPALDADAS | 22 |
| IV. | FORMATOS E INSTRUCTIVOS DE LLENADO | 24 |
| 4.1 | SOLICITUD-CONTRATO | 24 |
| 4.2 | PAGARE CREDIABASTO | 30 |
| 4.3 | FICHAS DE DEPOSITO CREDIABASTO | 31 |
| V. | COMPARACION Y/O VENTAJAS DE CREDIABASTO CON OTRO TIPO DE FINANCIAMIENTO | 34 |
| 5.1 | DESCUENTO | 34 |
| 5.2 | VENTAJAS COMPARATIVAS RESPECTO A LOS INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO (MATRIZ) | 37 |
| VI. | ESTUDIO DEL CASO DE LA TARJETA CREDIABASTO (VIDEOVISA) | 39 |
| VII. | CONCLUSIONES | 43 |
| VIII. | BIBLIOGRAFIA | 45 |

L ANTECEDENTES

En mayo de 1990, mediante una iniciativa de Ley, el Gobierno Mexicano propuso que el servicio público fuera nuevamente concesionado a particulares. La iniciativa fue aprobada por el Congreso de la Unión, los congresistas estatales y elevada a rango constitucional en julio del mismo año en que comenzó el proceso de reprivatización al ponerse en venta los activos de la Banca.

De acuerdo a la exposición de motivos que la sustentaban, la medida no introducía cambios radicales en la modalidad para la presentación de servicios bancarios. Por lo contrario, se contempla un esquema de banca mixta, en el que la operación de la banca de desarrollo y los fondos de fomento económico y social continuarían a cargo del Estado, en tanto las Sociedades Nacionales de Crédito pasaría a manos del Sector privado; así mismo se esperaba una mayor competitividad entre los bancos y el sector privado, lo que redundaría en un mejor servicio y atención al público. Consideraba además, un porcentaje de creación de nuevos instrumentos de crédito, que permitirían reforzar y consolidar beneficios mediante la innovación y ampliación de los servicios proporcionados.

1.1 ORIGEN DE LAS TARJETAS DE CREDITO EN MEXICO

El primer intento por emitir Tarjetas de Crédito en México se remonta a 1953, cuando se fundó el Club 202, S. A. Su objetivo era expedir tarjetas de identificación que permitieran a funcionarios o empleados de una compañía firmar la cuenta de sus gastos en lugares, que mediante convenio previo aceptarían la garantía de que la Institución les pagaría en nombre del cliente.

De esa forma nació la tarjeta Club 202. Tres años después en 1956 se fusionó a Dinners Club, que para ese entonces tenía 400 mil socios y cinco mil establecimientos afiliados en 800 Ciudades de 60 países del mundo.

Poco más tarde, aparecieron en México las tarjetas American Express y Carte Blanche, pero su empleo estaba limitado a un pequeño grupo de personas con amplio poder de compra.

A finales de la década de los sesenta, en enero de 1968, el Banco Nacional de México lanzó al mercado la primera tarjeta de crédito de toda América Latina, a la que se denominó Bancomático y estaba afiliada al sistema Interbank-Master Card, la segunda tarjeta mexicana fue la Bancomer que apareció en junio de 1969 y fue emitida por el Banco de Comercio y afiliada a la agrupación Banco American-Visa.

Este mismo año y como resultado de los esfuerzos conjuntos de diez bancos, nació la empresa PROMOCION Y OPERACION, S.A. DE C.V. (PROSA), cuyo objetivo general era poner en servicio de sus cuentahabientes una tarjeta de crédito común de los bancos asociados. En agosto de 1969 salió al mercado la Tarjeta Carnet, que estaba afiliada al Sistema Interbank.

La aparición de las primeras tarjetas de crédito en México causó un fuerte impacto en el mercado Mexicano. En principio, la reacción de algunos fue de asombro e incredulidad, era como si se viera una historia del futuro, donde la gente consume en cápsulas y el dinero está contenido en una tarjeta de material plástico magnetizado, y lo que pareció ficción se hizo realidad, en donde las tarjetas de crédito se convirtieron en algo cotidiano; mucha gente comenzó a llevarlas consigo a los comercios y efectuaban sus compras con ellas.

Esto repercutió en mayores ventas para los establecimientos, pues al estar afiliados a las tarjetas de crédito bancarias les traería más clientes y así como las tarjetas de crédito favorecían a los establecimientos y a los tarjetahabientes, también trajo beneficios a los bancos, al ampliar su cartera de clientes.

Hasta 1987, los tarjetahabientes extranjeros podían realizar sus compras en México con tarjetas de crédito, pero no podían hacerlo los mexicanos fuera del país, dado que para este entonces ya se había consolidado el manejo de los sistemas de tarjetas de crédito en México y además se había reconocido la importancia de la globalización de los servicios y sistemas de pagos. Ese año el Gobierno autorizó al sistema bancario la emisión de tarjetas de crédito internacionales.

Por otra parte, actualmente los tres organismos emisores de tarjetas de crédito (Banamex, Bancomer y Carnet), están afiliados a los sistemas VISA y MASTERCARD.

Las tarjetas de crédito bancarias han revolucionado el uso del crédito en México, y un número mayor de personas han tenido acceso a éste instrumento por lo que han surgido varias modalidades del uso del plástico tradicional enfocados a los diferentes segmentos del mercado cubriendo las necesidades ya sean de crédito, de identificación, para uso de cajeros, para pagos de nomina etc.

A continuación se detallan las características de cada uno de los esquemas:

Tarjetas de Afinidad: Surge como una necesidad de crédito y como un elemento de identificación de los grupos que comparten una imagen y persiguen objetivos en común, en beneficio de la sociedad (Universidades, Fundaciones, Asociaciones, Clubes Deportivos, etc.).

Características:

- Comisión por facturación para el grupo, en donde los fondos que se captan se depositan a un fideicomiso con uso específico de fondos.
- Fortalecimiento de imagen del grupo
- Incremento de socios, al querer formar parte de un grupo selecto de la sociedad.
- Contar con una línea de crédito que le permita realizar compras obteniendo una amplia gama de servicios.
- Recibir descuentos y promociones especiales en comercios afiliados.

Tarjeta Marca Compartida: tiene como característica principal el de compartir imagen entre una Institución bancaria y una empresa, en donde el tarjetahabiente goza de todas las funciones, características y beneficios de una tarjeta de crédito internacional, entre otras características podemos señalar que cuenta con un tipo de crédito revolvente destinado a la adquisición de bienes y/o servicios en todos los negocios afiliados. Dentro de este tipo de tarjetas podemos citar a la ya existente entre mexicana de aviación y Banco Internacional.

Tarjetas Privadas : Es un sistema de financiamiento revolvente emitido a través de un plástico dirigido al consumidor final, el cual ostenta la imagen, siglas y logotipo del grupo de empresas en que es aceptada, mediante la cual permite adquirir bienes y/o servicios en todo el territorio nacional donde las empresas que manejan este tipo de tarjeta cuentan con sucursales; para el cliente representa una línea de crédito adicional a las tarjetas de crédito, permitiéndole diferenciar programar y controlar sus gastos pagando en forma diferida sus consumos, dentro este tipo de tarjeta podemos citar a las actualmente existentes como Suburbia, Palacio de Hierro, Sears, Liverpool, Gigante, Aurrera, etc.

Características :

- Trato preferencial
- Amplia sus opciones de pago
- Oportunidad de participar en promociones, descuentos y beneficios exclusivos
- En algunos casos obtiene mayor plazo de pago que la tarjeta tradicional
- Uso de la tarjeta como sustituto del dinero en compras de contado
- Los pagos son aceptados en la empresa coemisora así como en la Institución de crédito que emite el plástico

Cheque Electrónico : Es un instrumento financiero que permite al tarjetahabiente adquirir bienes y/o servicios a través de sus propios recursos de la cuenta de cheques tanto en México como en el extranjero, lo cual da seguridad al realizar compras en los diferentes establecimientos afiliados a Maestro de MasterCard, así mismo podrán disponer de efectivo a través de la red nacional e internacional de cajeros automáticos.

Características :

- Reduce el riesgo de portar dinero en efectivo
- Disminuye la expedición de cheques
- Disponibilidad las 24 horas de los 365 días del año
- Mayor control de sus recursos al no dar lugar a sobregiros

Su Nomina: Es un sistema que ayuda a efectuar el pago de servicios contra la cuenta o con cheque, además cuenta con una tarjeta y un número de identificación personal (N.I.P.), con la posibilidad de cambiarlo en el cajero automático, recibir estados de cuenta en forma mensual con los detalles de abonos, cargos y rendimiento por el saldo promedio mensual, poder disponer de efectivo en los cajeros automáticos, retirar el total o la parcialidad que se desee hasta con un mínimo de N\$10.00 y máximo N\$3,000 por día.

Características :

- Disponer del pago según las necesidades
- Protege ante la posibilidad de asalto, al evitar que se porte todo su efectivo el día de pago
- Beneficios al obtener el pago de intereses sobre el saldo en la cuenta

Las Tarjetas del Futuro. Cuando se observa el impresionante desarrollo que en los últimos años ha tenido las tarjetas de crédito resulta exagerado afirmar que en este campo el futuro está presente, anteriormente las tarjetas de crédito se utilizaban mediante un transcriptora que permitía copiar los datos de los compradores y el vendedor tenía que realizar una llamada telefónica para solicitar la autorización o bien consultar los boletines con el listado de clientes morosos, tarjetas robadas o extraviadas; frente a esta problemática, empezó a buscar entonces en el mundo de la electrónica y de las tarjetas de crédito, el sustituir este costoso sistema que depende todavía de la comunicación con una central por otro que redujera o evitara en la medida de lo posible el empleo de las redes telefónicas para autorizar y realizar las transacciones; por lo que se perfeccionando el sistema basado en terminales capaces de leer los datos que la propia tarjeta procese y almacene; se está hablando de las tarjetas chip y de las tarjetas inteligentes que ya son una realidad aunque las segundas se encuentran a nivel experimental.

Tarjeta Microchip: este tipo de tarjeta cuenta con una particularidad dentro de su banda magnética ya que es capaz de almacenar datos e interactuar con un equipo o terminal, que una vez efectuada la operación graba la nueva información como es el nuevo saldo, ya que lo va descontando o aumentando en función de las transacciones que se realizan.

En la actualidad existe por ejemplo la tarjeta chip para la adquisición de gasolina en donde el microchip tiene registrado en su memoria el saldo inicial o la cantidad depositada en cuenta al adquirir la tarjeta, así que cuando va a una gasolinera y llena su tanque de combustible, simplemente inserta la tarjeta en una terminal que automáticamente registra el pago y lo descuenta del saldo original en el chip de la tarjeta.

Por medio de los parámetros y saldos almacenados en el chip, la transacción se efectúa sin necesidad de hacer una llamada telefónica para obtener autorización. Una vez que el consumidor ha agotado los fondos de su tarjeta, simplemente la desecha y compra otra, o bien, cuando sea del tipo reutilizable, acude a la institución bancaria para hacer un nuevo depósito y recargar su chip.

Tarjeta Inteligente: este tipo de tarjetas están llamadas a ser el instrumento crediticio y financiero del futuro, su tecnología es la misma que la de las tarjetas chip, a diferencia de la tarjeta antes mencionada la tarjeta inteligente cuenta con un microprocesador integrado mucho más poderoso que le permite calcular saldos, restar, sumar y realizar otras operaciones por sí misma, por otra parte este tipo de tarjeta no depende de la terminal o del computador central para realizar sus transacciones, sino que todo el procesamiento de datos se efectúa en la propia tarjeta, en tanto que las terminales simplemente registran la operación.

Las tarjetas inteligentes permiten al usuario realizar todo tipo de compras y de adquisiciones; efectuar trasposos o retiros de efectivo; calcular saldos, cambiar su número de identificación personal (NIP) cuantas veces lo desee, además, se podrán conectar en casa a una computadora personal para obtener balances y estados de cuenta, lo que implicará obvias ventajas en cuanto al ahorro de tiempo de costos.

La apariencia de las tarjetas inteligentes es la misma que la de las tarjetas de crédito convencionales, mismo tamaño mismo grosor, pero cuentan además con un teclado y una pantalla para capturar las transacciones, realizar operaciones aritméticas básicas y leer los saldos, lo que se asemeja a una calculadora de bolsillo, este tipo de tarjetas también funcionan con baterías ultraplanas.

Para que México pueda continuar avanzando en su desarrollo económico, es imperativo el crecimiento constante de su producto interno. El dinero de plástico puede desempeñar un papel importante.

La tendencia de las tarjetas radica en su función presente y futura como agente transformador en los procesos productivo y de intercambio, aprovechando los avances tecnológico.

1.2. CAMBIO DE GIRO DE LA TARJETA DE CREDITO A TARJETA CREDIABASTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En México el primer intento por reglamentar las Instituciones de Crédito se dio en 1942 al promulgar la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, en ella se establece siete tipos de Instituciones y un Banco único de emisión.

En 1962 se expidió una nueva Ley que agrupa a los Bancos según su rama de acción. Ante el rápido desarrollo de los Grupos Bancarios la Secretaría de Hacienda y Crédito Público expidió en 1976, las reglas para establecimiento y operación de Bancos múltiples.

En 1982, el Sistema Crediticio Mexicano entró en un proceso de estatización que culminó con la asignación a la Banca como promotor del desarrollo nacional.

A casi ocho años de estatización la Banca en 1990 se propuso mediante inciativa de Ley, que la Banca fuera nuevamente privatizada con la idea de que existiera mayor competencia y se contara con la creación de nuevas formas o instrumentos de crédito, entre los que se encuentran los siguientes prestamos: Quirografarios, Prendarios, Créditos de Habilitación o Avío, Créditos Refaccionarios y Créditos Hipotecarios Industriales, (los cuales analizaremos detenidamente en el Capítulo IV).

Todos estos créditos toman un tiempo en autorizarse y son por tiempo definido y tienen que contar con ciertas garantías.

Es por esto que el Sistema de Crédito Revolvente mediante la emisión de un plástico, agiliza el otorgamiento y el manejo del crédito sobre todo para la micro, pequeña y mediana empresa que en algunas ocasiones no cuentan con el personal administrativo necesario o capacitado para el manejo de los créditos y es el mismo dueño el que maneja estos.

Los beneficios del uso de la tarjeta de Crediabasto aparte de seguridad y comodidad permite hacer un flujo de efectivo ya que la pequeña y mediana empresa adicionalmente obtiene una mayor capacidad de crédito por la revolvenca del mismo.

El empresario puede realizar sus compras de insumos o materias primas en el momento que lo requiera, sin necesidad de acudir al Banco para el otorgamiento del crédito.

II. CARACTERISTICAS GENERALES DE LA TARJETA CREDIABASTO Y SUS ASPECTOS OPERATIVO, FINANCIERO Y DISEÑO

2.1 DEFINICION DE LA TARJETA CREDIABASTO

Es un instrumento financiero creado para apoyar mediante crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas, clientes de un gran proveedor, (que actúa como coemisora), en la adquisición de materias primas, productos y/o servicios propios de su giro mediante una tarjeta de uso exclusivo.

2.2 CARACTERISTICAS DE LA TARJETA CREDIABASTO

2.2.1 GENERALES

Tipo de crédito Revolvente : El cual tiene como ventaja se renueva permanentemente el crédito , y de acuerdo al monto y número de pagos que se realicen se ira restableciendo la línea de crédito otorgada, para que posteriormente pueda hacer uso hasta por el límite de crédito disponible.

Cobertura a nivel nacional : lo que permite que todas las sucursales de la Institución puedan ofrecer este producto, así como también ser receptores de los pagos de los tarjetahabientes.

Destino del crédito apoyo a capital de trabajo: el objetivo que se busca es que la micro, pequeña y mediana empresa destinen los recursos de este crédito para el abastecimiento y renovación de sus inventarios.

Elegibilidad: Personas morales, así como personas físicas con actividad empresarial

Tipo de tarjeta: Diseño exclusivo en donde se puede otorgar tarjetas individuales tanto a personas físicas como a morales, con la facilidad de expedir hasta 4 tarjetas adicionales.

Plazo de crédito: 12 meses renovable automáticamente, siempre y cuando se haya tenido buena experiencia en el manejo del crédito (No sobregiros, pagos vencidos o uso indebido de la tarjeta).

Claves de identificación: 8000 mismo que identifica al grupo de tarjetas CREDI*Crediabasto* siendo el producto número 11 dentro del sistema utilizado por PROSA.

Límite de crédito: Mínimo N\$ 10,000.00 (Diez Mil Nuevos Pesos 00/100 M.N.) en donde los incrementos al límite se van dando en múltiplos de N\$ 1,000.00 (Un Mil Nuevos Pesos 00/100 M.N.) y el máximo es de acuerdo a la capacidad crediticia del cliente.

2.2.2 OPERATIVO

Número de cuenta: Se encuentra compuesto por 16 dígitos, en donde los 6 primeros dígitos siempre se identificarán por el prefijo 5887 01, e ira seguido por el Número de banco emisor 05 con el que se identifica al Banco, el número de cuenta estará compuesto por 7 dígitos y al final de la cuenta se presenta un dígito verificador.

Altas: Es a través de la suscripción de la solicitud-contrato, misma en la que se deberá de anexar la documentación correspondiente según se trate de persona física o moral. (Ver pag. 25)

Límite de piso: Cero, toda operación requiere autorización por lo que la empresa siempre tendrá que pedir clave de autorización ante PROSA.

Fecha de corte: Los días 24 de cada mes, la cual no contempla plazo de gracia por lo que genera el saldo promedio intereses desde el momento en que se registra la compra ante PROSA.

Recepción de Pagos: En cualquier sucursal y Bancos afiliados al Consorcio Carnet distribuidos en toda República Mexicana.

Disposición de efectivo: Este producto no cuenta con esa modalidad ya que desviarían los fondos del crédito por lo que no está dado de alta para esta operación.

Emisión de Estados de cuenta: En forma mensual, a la fecha de corte mismos que se harán llegar mediante el Servicio Postal Mexicano.

Envíos de estados de cuenta: Al domicilio del acreditado.

Bloqueo automático: Al momento de registrar cualquier sobregiro.

Boletín automática: Al registrar 3 pagos vencidos.

2.2.3 FINANCIERO

Tasa de interés: Tasa líder (C.P.P. ó CETES a 28 días lo que resulte mayor) por 1.4 ó más 6 puntos arriba de dichas bases.

Cobro de intereses: Sobre saldos promedios diarios, desde el momento en que se registre la operación, sin plazo de gracia.

Amortizaciones: En forma mensual, con elegibilidad del cliente por pagos mínimos parciales o totales.

Comisión por apertura y renovación: 1 % sobre la línea de crédito autorizada, con un cobro mínimo de NS\$100.00 (CIEN NUEVOS PESOS 00/100 M.N.)

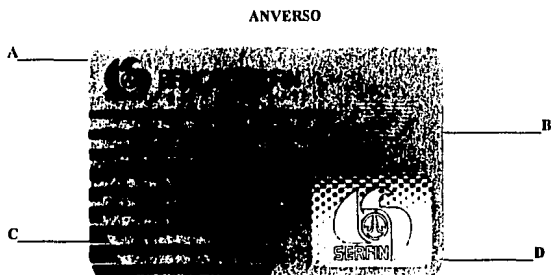
Comisión por facturación: Del 4 al 6 %, de acuerdo al giro y negociación con la empresa mediadora .

Gastos de cobranza: NS\$25.00 (VEINTICINCO NUEVOS PESOS 00/100 M.N.) por pago vencido.

I.V.A.: Todos los conceptos anteriores causan el 10% de I.V.A.

2.2.4 DISEÑO DE LA TARJETA Y SUS CARACTERISTICAS

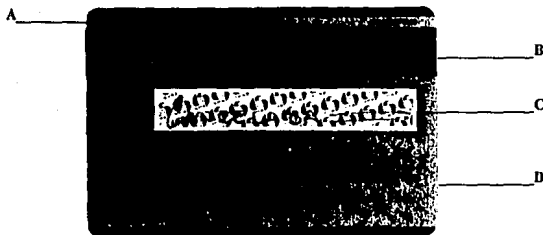
Diseño exclusivo con la imagen del banco emisor y de la empresa coemisor



E

- a) Identificación de la institución bancaria
- b) Imagen del coemisor
- c) Nombre y número de cuenta del acreditado
- d) Holograma del banco emisor
- e) Vigencia

REVERSO



- A) Leyenda válida solo en México
- B) Banda Magnética
- C) Cintilla de firma
- D) Leyenda legal

2.2.4.1 CARACTERÍSTICAS DE SEGURIDAD DE LA TARJETA

- A) **Leyenda de válida solo en los establecimientos autorizados por Videovisa:** esta leyenda la lleva como una medida de prevención para los establecimientos, los cuales no deberán de recibir este tipo de tarjeta ya que no se trata de una tarjeta de crédito, sino de una tarjeta Crediabasto, que en caso de que se reciba en algún establecimiento será única y exclusivamente responsabilidad del mismo ya que PROSA no tendrá la obligación de reembolsar ningún importe.
- B) **Banda magnética:** se encuentra ubicada en la parte superior del reverso de la tarjeta y contiene información como: nombre del cliente, número de la tarjeta y una vez que se enlaza al sistema puede proporcionar límite de crédito, saldo a la fecha, saldo disponible y desempeña la función de enlace entre una terminal y un computador central, que una vez que la terminal ha leído el nombre y número de tarjeta se le digita el tipo y monto de la operación, entonces transmite la información al computador central para recibir una autorización o rechazo dependiendo de la situación en que se encuentre.
- C) **Cintilla de firma:** esta cuenta ubicada debajo de la banda magnética, y cuenta con la particularidad de que una vez que se ha firmado no puede ser borrada, ya que de intentarlo, se corre la tinta deformando las características de la firma y dejando huella de que se intento alterar o borra.

2.3 BENEFICIOS QUE SE OBTIENEN CON LA TARJETA CREDIABASTO

- 2.3.1 EL BANCO:** Incrementa su imagen y nivel competitivo al ofrecer la tasa de interés más baja en el mercado para este tipo de producto, logrando acrecentar la productividad al colocar créditos al menudeo, lo que se traduce en mayores ingresos utilitarios al obtener una cartera calificada mejorando su posición en el mercado de tarjetas y ampliando su cartera de negocios.
- 2.3.2 EL FABRICANTE:** Incrementa su volumen de ventas, obtiene mayor liquidez, disminuye gastos de operación y costos por financiamiento, adquiere seguridad al disminuir el manejo de efectivo, logrando mayor arraigo de su clientela y modernizando sus sistemas de ventas.
- 2.3.3 LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:** Adquiere apoyo financiero para capital de trabajo a un menor costo financiero y plazos accesibles para su pago, con lo que podrá disponer en forma directa de los productos que su fabricante le ofrece para que el cliente encuentre lo que necesita; y con buen control de su crédito a través del estado de cuenta podrá efectuar sus pagos en todos los bancos afiliados al consorcio carnet.

III. PROCESO OPERATIVO DE LA TARJETA CREDIABASTO (MANUAL DE METODOS Y PROCEDIMIENTOS)

3.1 POLITICAS

Para efectuar el trámite de la Solicitud-Contrato de CREDIABASTO, el solicitante deberá de cubrir los siguientes requisitos:

PERSONAS MORALES

- Documentación legal (con datos del Registro Público de la Propiedad y de Comercio) como son: Actas Constitutivas, Modificación de Poderes, de Capital y Reformas.
- Estados Financieros y relaciones analíticas (los 2 últimos ejercicio y 1 con una antigüedad no mayor a 3 meses).
- Referencias Bancarias o Comerciales (cuando menos 4).
- Registro Federal de Contribuyentes.
- Comprobante de domicilio comercial.

PERSONAS FISICAS

- Relación de Bines Patrimoniales con datos del Registro Público de la Propiedad y de Comercio.
- Estado de Ingresos y Egresos (los 2 últimos meses)
- Acta de matrimonio (en su caso)
- Referencias Bancarias o comerciales (cuando menos 4)
- Registro Federal de Contribuyentes
- Alta de Hacienda y Tesorería del negocio.
- Comprobante de domicilio particular y comercial

OBLIGADO SOLIDARIO

- Dependiendo de su personalidad, los requisitos antes mencionados

GARANTIAS

- Dependiendo del giro de la empresa y monto de la línea de crédito solicitada, deberán ser Prendaria o Hipotecaria.

El monto de la línea de crédito derivará la capacidad de pago del acreditado, soportada por la situación financiera que represente el cliente al tramitar la autorización de su línea, sujetándose al monto mínimo de Diez Mil Nuevos Pesos.

Las facultades para el otorgamiento de este crédito podrán ser ejercidas por cada funcionario u organismo, conforme al cuadro de facultades de crédito vigente del banco.

El plazo de la línea será de 12 meses renovable automáticamente, previa recalificación de crédito, la cual deberá anticiparse oportunamente antes del vencimiento, siempre y cuando el acreditado cumpla con los requisitos de la capacidad de pago suficiente y soportada por la documentación e información de la situación financiera que presente éste.

El acreditado sólo podrá disponer de la línea de crédito autorizada para la adquisición de los productos y/o servicios que vende la empresa mediadora en forma directa o a través de sus distribuidores, mediante la presentación de su tarjeta Crediabasto y suscribiendo el pagaré correspondiente o autorizado Vía Telefónica el cargo a su cuenta por la compra realizada.

La recepción de los pagos se aceptará en todas las Sucursales y Bancos afiliados al Consorcio Carnet, utilizando su estado de cuenta o los formatos establecidos para el producto CARNET.

Por ningún motivo podrá el acreditado disponer de su línea de crédito en efectivo ni tendrá acceso al Cajero Automático con la tarjeta otorgada para el servicio de crediCrediabasto.

Es responsabilidad del acreditado liquidar en la fecha límite de pago el pago mínimo de su estado de cuenta o el saldo registrado al corte.

Es responsabilidad del acreditado informar por escrito en original y copia a la empresa mediadora con 15 días hábiles de anticipación cuando el negocio sufra cambios por las siguientes causas:

- Domicilio.
- Propietario.
- Cierre de negocio

La tasa de intereses nominal a aplicar a la línea de crédito será la tasa líder vigente (C.P.P. o CETES a 28 días) por 1,4 ó más 6 puntos, la que resulte mayor más I.V.A.

La tasa de los intereses moratorios será del 50% adicional a la tasa nominal sobre el saldo vencido más I.V.A.

Los intereses se cobrarán mensual vencido sobre saldo promedio diario, desde el momento en que se registre la operación, sin plazo de gracia.

Se cobrará una comisión del 1% por apertura o renovación de crédito sobre el monto de la línea de crédito autorizado más I.V.A., así como también un importe por gastos de cobranza.

Se cobrará un porcentaje más I.V.A. de acuerdo a lo pactado en el convenio con la Empresa Mediadora sobre el importe de facturación.

Para que se pueda expedir la tarjeta plástica el acreditado deberá aceptar y firmar los términos y condiciones del Contrato de Apertura de Crédito. (Ver pag. 25)

La Tarjeta se bloqueará automáticamente al momento de registrar cualquier sobregiro o pago vencido y se activará nuevamente al tener saldo disponible.

La Tarjeta se boleará automáticamente al acumular 3 pagos vencidos el acreditado.

ES RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA MEDIADORA :

- Obligarse a no establecer ningún otro servicio similar con otro banco o sistema de tarjetas de crédito mientras el convenio que suscriba con el banco esté vigente.
- Tener vigente una cuenta de cheques en el banco.
- Solicitar autorización por compras o servicios que realice el tarjetahabiente, al Centro de Autorizaciones Carnet, vía telefónica o a través de Terminal punto de venta.
- Depositar los pagarés o la relación de ventas telefónicas a través de la ficha de depósito establecida para el movimiento Carnet en la Sucursal del banco donde tiene abierta su cuenta de cheques.
- No involucrar depósitos de pagarés de Tarjetas de Crédito Tradicionales con las correspondientes al servicio de tarjeta crediCrediabasto.
- Apoyar al banco en la cobranza, suspendiendo la venta de sus productos mediante la tarjeta de pago a aquellos acreditados que incurran en mora.
- Negociar con PROSA y el Area de Tarjetas no Bancarias previo a la formalización del convenio, realizar sus ventas de la siguiente forma.
- En piso de ventas, ventas telefónicas o a través de sus agentes de ventas.
- Solicitar por escrito a la Sucursal, que le envíen la (s) tarjeta (s) de sus clientes, cuando estos lo soliciten.
- Entregar directamente la (s) tarjeta (s) a su (s) cliente (s), cuando la (s) requiera (n) responsabilizándose de cualquier mal uso que pudiera hacerse de los plásticos, antes de entregarlos a sus titulares.
- Promover la Tarjeta crediCrediabasto y sus beneficios a través de los medios de comunicación que disponga constantemente.
- Servir de obligado solidario del (los) acreditado (s) que seleccione, en forma indefinida o temporal por un espacio mínimo de 3 meses, contados a partir del otorgamiento del (los) crédito (s).
- Es responsabilidad de la Empresa Mediadora, informar por escrito al Area de Tarjeta no Bancaria al siguiente día hábil de haber recibido el comunicado del acreditado sobre cambios en su empresa, la notificación de los mismos.
- Elaborar una carta membretada de la empresa una relación por las ventas tramitadas telefónicamente que contenga los siguientes datos:
 - Nombre del acreditado.
 - Número de tarjeta.
 - Número de autorización de Carnet.
 - Número de factura de ventas autorizada.
 - Importe.
 - Firma registrada ante la Institución

ES RESPONSABILIDAD DEL FUNCIONARIO FACULTADO DE LA SUCURSAL :

- Tramitar la formalización de la elaboración del contrato de la tarjeta crediabasto en forma ágil y oportuna, así como también la Solicitud de la grabación de la (s) tarjeta (s).
- Vigilar y administrar el control de los créditos autorizados.
- Tramitar oportunamente los depósitos o pagos efectuados en la sucursal.
- Atender a la Empresa Mediadora o acreditado (s) en relación a las aclaraciones que se susciten.
- Entregar oportunamente al cliente información y documentación derivada de este producto.
- Vigilar y controlar la recuperación del crédito concedido, así como la Cartera Vencida.
- Notificar a la Empresa mediadora, así como al Area de Tarjetas no Bancarias a través de una relación la (s) Línea (s) de Crédito autorizada (s).

ES RESPONSABILIDAD DEL AREA DE TARJETAS NO BANCARIA :

- Establecer los controles suficientes que permitan una adecuada administración de las operaciones que se realicen dentro del sistema.
- Controlar y tramitar la documentación que envían las Sucursales para la formalización y grabación de la (s) tarjeta (s) del (los) acreditado (s) con PROSA.
- Registrar y controlar las afectaciones contables que se generen por los pagos de los acreditados.
- Control y envío de las Tarjetas grabadas al cliente.
- Proporcionar asesoría y apoyo a los funcionarios de la Institución que tengan a su cargo la promoción y operación del crédito.
- Actualizar a las Empresas Mediadoras, así como a los funcionarios de la Institución los cambios de reglas de la operación.
- Es responsabilidad del Area de Tarjetas no Bancarias, informar por escrito a la Sucursal de radicación del acreditado al siguiente día hábil de haber recibido la notificación por parte de la empresa mediadora sobre los cambios de domicilio, propietarios o cierre del negocio, para que tome las medidas necesarias.

ES RESPONSABILIDAD DE CARNET (PROSA) :

- La grabación y envío de las tarjetas a los Tarjetahabientes a su domicilio.
- Concentrar los acuses de recibo por las Tarjetas entregadas, así mismo las tarjetas no entregadas al Area de Tarjetas no Bancarias.

3.2 MATRIZ DE RESPONSABILIDADES

| RESPONSABLES ACTIVIDADES | ACREDITADO | EMPRESA MEDIADORA | SUCURSAL | TARJETAS NO BANCARIAS | PROSA |
|--|-----------------------------|-------------------|----------|-----------------------|-------|
| | REALIZAR ESTUDIO DE CREDITO | | | X | |
| OTORGAR EL CREDITO DE ACUERDO A FACULTADES | | | X | | |
| DISPONER DE LA LINEA DE CREDITO AUTORIZADA PARA LA ADQUISICION DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE VENDA LA EMPRESA MEDIADORA | X | X | | | X |
| LIQUIDAR EN LA FECHA LIMITE DE PAGO EL SALDO MINIMO DE SU ESTADO DE CUENTA | X | | | | |
| INFORMAR POR ESCRITO CUANDO EL NEGOCIO REALICE CAMBIO DE DUEÑOS O DOMICILIO | X | X | | X | X |
| BLOQUEAR LA TARJETA AL MOMENTO DE REGISTRAR UN SOBREGIRO EN LA LINEA DE CREDITO | | | | X | X |
| ESTABLECER O TENER UNA CUENTA DE CHEQUES EN LA INSTITUCION | X | X | | | |
| SOLICITAR AUTORIZACION Y PROTEGER LA OPERACIONES DE COMPRAS REALIZADAS EN LAS EMPRESAS | | X | | X | X |
| DEPOSITAR LOS PAGARES Y LA RELACION DE VENTAS TELEFONICAS EN LAS FICHAS DE DEPOSITO ESTABLECIDAS POR CARNET | | X | X | X | |
| FORMALIZAR EL CONVENIO DE VENTAS | | X | | X | X |
| PROMOVER EL SERVICIO DE LA TARJETA CREDI-ABASTO | | X | X | X | |
| TRAMITAR LA FORMALIZACION DEL CONTRATO Y LA GRABACION DE LA (S) TARJETA (S) Y SU ENVIO | | X | X | X | X |
| ADMINISTRAR Y CONTROLAR DE LAS LINEAS DE CREDITO AUTORIZADAS | | | X | X | |
| ATENDER ACLARACIONES QUE SE DERIVEN DEL SERVICIO | | | X | X | X |
| ENTREGAR OPORTUNAMENTE LA INFORMACION QUE SE DERIVE DEL PRODUCTO | | | X | X | |
| ATENDER LAS ACLARACIONES QUE SE SUSCITEN DEL SERVICIO | | | X | X | |
| ESTABLECER CONTROLES QUE PERMITAN UNA ADECUADA ADMINISTRACION DE LAS OPERACIONES QUE SE REALICEN DEL PRODUCTO | | | X | X | X |
| REGISTRO Y CONTROL DE LAS AFECTACIONES CONTABLES QUE SE GENEREN POR PAGO DE LOS ACREDITADOS | | | X | X | |
| PROPORCIONAR ASESORIA Y APOYO A SUCURSALES Y A LAS EMPRESAS SOBRE LA PROMOCION Y OPERACION DEL PRODUCTO | | | | X | X |
| CONCENTRAR LOS ACUSES DE RECIBO POR LAS TARJETAS QUE NO FUERON ENTREGADAS A LOS ACREDITADOS AL AREA DE TARJETAS NO BANCARIAS | | X | X | | X |

3.3 PROCEDIMIENTOS

3.3.1 CLIENTE

Solicita a la Empresa Mediadora información (características) de la Tarjeta Crediabasto.

EMPRESA MEDIADORA

Asesora al cliente sobre la tarjeta y entrega la Solicitud-Contrato CREDIABASTO, indicándole que la deberá llenar a máquina y recabar los requisitos que solicita el Banco para el otorgamiento de la línea de crédito (ver Capítulo de Políticas pag. 12)

CLIENTE

Requisita mecanográficamente la Solicitud-Contrato, así como los requisitos solicitados a la Sucursal

FUNCIONARIO FACULTADO DE LA SUCURSAL

Recibe del cliente la Solicitud-Contrato y los requisitos solicitados.

Verifica que la solicitud venga debidamente requisitada, firmada y que los datos solicitados sean correctos.

Verifica que la información y la documentación esté completa, de lo contrario le solicita al cliente la información faltante.

Efectúa estudio de crédito de acuerdo a los procedimientos establecidos y determina si es autorizable o no.

ES APROBADO

Autoriza el crédito de acuerdo a sus facultades. En caso de que exceda de sus facultades lo propone al organismo superior para su autorización y éste una vez autorizado lo envía a la sucursal.

ES RECHAZADO

Informa por escrito al cliente, y a la Empresa Mediadora las causas del rechazo.

Completa la Solicitud-Contrato con los datos faltantes en los espacios sombreados.

Elabora comunicado en original y 2 copias al área de Tarjetas no Bancarias, solicitándole la grabación de la (s) tarjeta (s) identificando el producto como Crediabasto y detallando la (s) línea (s) de crédito autorizadas.

Separa la primera y segunda copia de la Solicitud-Contrato detalladas en el comunicado del punto anterior e integra el original al expediente del crédito concedido.

Distribuye la documentación de la siguiente forma:

- Original del comunicado la 1a. y 2a. copia de la Solicitud-Contrato de tarjeta Crediabasto la envía al Área de Tarjetas no Bancarias.
- Primera copia del comunicado al Archivo Interno de la Sucursal.
- Segunda copia del comunicado y tercera copia de la Solicitud-Contrato a la Empresa Mediadora.
- Integra al archivo del expediente del cliente los requisitos para la solicitud crédito.

3.3.2 GRABACION Y ENVIO DE LA TARJETA

AREA TARJETAS NO BANCARIAS

Recibe de la Sucursal asignada la documentación descrita en el procedimiento Apertura de la Tarjeta.

Verifica que la documentación venga debidamente autorizada de acuerdo a facultades y a la información contenida en la Solicitud-Contrato.

ES CORRECTO

Asigna folio de grabación a la (s) solicitud (es).

NO ES CORRECTO

Determina el error y establece comunicación con la Sucursal para su corrección o rechaza el movimiento.

Registra en sus controles el folio de grabación asignado a la Solicitud-Contrato.

Separa la primera copia de la Solicitud-Contrato y la envía a Promoción y Operación (PROSA) para la grabación de la (s) tarjeta (s).

Integra a su archivo interno la segunda copia en su expediente.

PROMOCION Y OPERACION

Recibe del Área de Tarjetas no Bancarias la primera copia de la (s) Solicitud-Contrato para la grabación de la (s) tarjeta (s) Crediabasto.

Captura la información contenida en la Solicitud-Contrato y asigna número de cuenta a la tarjeta.

Obtiene de la captura de la información la (s) tarjeta (s) acuse de recibo solicitada (s) en la Solicitud-Contrato y listado de respaldo.

Entrega a SERPAPROSA las Tarjetas y los Acuses de Recibo de los Tarjetahabientes.

SERPAPROSA

Recibe de Promoción y Operación las Tarjetas y Acuses de Recibo.

Distribuye la (s) Tarjeta (s) a través de sus representantes a los Tarjetahabientes, obteniendo acuse de recibo en la entrega de ésta (s).

- En caso de que el Tarjetahabiente no se encuentre en su domicilio, en más de 2 ocasiones, remitirá las Tarjetas al Área de Tarjetas Bancarias.

Concentra la documentación señalada en el punto anterior de la (s) tarjeta (s) entregada (s).

Elabora relación del acuse de recibo (s) de la (s) tarjeta (s) entregada (s) y de la (s) tarjeta (s) no entregada (s), haciendo referencia de la remesa de tarjeta.

Envía al Área de Tarjetas no Bancarias la relación y los acuses de recibo de las tarjetas entregadas a los tarjetahabientes y las Tarjetas no entregadas.

AREA TARJETAS NO BANCARIAS

Recibe de SERPAPROSA la documentación descrita en el punto anterior.

Verifica los Acuses de Recibo y las Tarjetas no entregadas contra la relación anexa, y en caso de estar correcto firma de conformidad la relación de lo contrario solicita la corrección a SERPAPROSA.

Clasifica y controla las Tarjetas por Área Metropolitana e Interior.

Distribuye las Tarjetas de la siguiente forma:

Tarjetas del Área Metropolitana

Establece comunicación con el cliente para que pase a recoger su (s) Tarjeta (s).

Tarjetas del Interior

Establece comunicación con la Sucursal que tramitó el crédito para el envío de las Tarjetas.

Integra a su Archivo los Acuses de Recibo, la relación y las Tarjetas para su posterior entrega.

3.3.3 RECEPCION DE DEPOSITOS

EMPRESA MEDIADORA

Elabora ficha de depósito CARNET (ver pág. No. 32) por el total de los pagarés tramitados únicamente con la Tarjeta Crediabasto y la Relación de Ventas Telefónicas.

Plaquea la ficha de depósito anexando los pagarés tramitados y la Relación de Ventas Telefónicas.

Acude a la sucursal a efectuar su depósito.

SUCURSAL (FUNCIONARIO FACULTADO)

Atiende la solicitud del cliente y le solicita la ficha de depósito, así como los pagarés tramitados y la Relación de Ventas Telefónicas.

Verifica el importe total del depósito contra los pagarés y la Relación de Ventas Telefónicas que integran éste, así como también que la ficha venga plaqueada con el nombre del negocio.

ES CORRECTO :

Autoriza el depósito turnando la documentación a Caja.

NO ES CORRECTO :

Indica al cliente verificar su depósito y efectuar la corrección.

Elabora volante de ventanilla indicándole al cliente en qué Caja pasar a continuar con su trámite y turna al Cajero correspondiente la documentación:

- Volante de Ventanilla.
- Ficha de Depósito.
- Pagarés o Relación de Ventas Telefónicas.

CAJERO

Solicita al cliente el volante de ventanilla.

Verifica el folio del volante de ventanilla contra el folio que tiene el movimiento a operar.

ES CORRECTO :

Opera el depósito a la cuenta de cheques del cliente tecleando la clave 0750 "Depósito en firme Cheques" y la clave 0633 "Retiro de Carnet Otros Bancos".

NO ES CORRECTO

Solicita al funcionario facultado el movimiento a operar.

Estampa sello de la Caja en el reverso de la ficha de depósito y en los pagarés.

Entrega al cliente copia del depósito debidamente sellada.

Deposita en la charola de salidas la ficha original del depósito y los pagarés o la Relación de Ventas Telefónicas.

CONTROLISTA

Retira de la charola de salidas la documentación descrita en el punto anterior.

Verifica que el importe de la cuenta de cheques sea el mismo cargado a CARNET.

ES CORRECTO :

Separa el movimiento.

NO ES CORRECTO :

Determina el error y le solicita al Cajero su corrección.

Elabora las siguientes afectaciones contables:

CARGO A :

| | |
|------|---------------------|
| 9500 | CODI |
| 25 | Diversos |
| | Auxiliar de Carnet. |

| | |
|------|---------------------|
| 1503 | Matriz y Sucursales |
| 02 | C.O.N. |
| | Auxiliar de Carnet |

ABONO A :

| | |
|------|---------------------|
| 9500 | CODI |
| 25 | Diversos |
| | Auxiliar de Cheques |

Registra el movimiento del día en el detalle de importes, anexando las fichas contables originales.

Distribuye y envía la documentación de la siguiente forma:

- Al Concentrador de Cheques C.O.D.I. de Abono y la ficha original del depósito del cliente.
- A Carnet C.O.D.I. o C.O.N. de Cargo especificando el producto por el total de los Pagars, Relación de Ventas Telefónicas y ficha original del depósito del cliente, separando este movimiento del normal de CARNET.

3.3.4 SOLICITUD DE GRABACION DE TARJETAS RESPALDADAS

CLIENTE

Entrega a la Sucursal la documentación requerida para el otorgamiento de la línea de crédito.

SUCURSAL BANCARIA (FUNCIONARIO FACULTADO)

Recibe del Cliente la documentación para tramitar su crédito Crediabasto.

Verifica la información contenida en la Solicitud-Contrato de acuerdo al procedimiento Apertura de la Tarjeta (Ver pág. 25) y detecta que el obligado solidario es la Empresa Mediadora.

Separa la 1a. y 2a. copia de la Solicitud-Contrato de tarjeta Crediabasto.

Elabora comunicado en original y 2a. copia al Area de Tarjetas no Bancarias, solicitándole la grabación de la (s) tarjeta (s), identificando el producto como tarjeta Crediabasto y detallando el nombre del titular de la Solicitud-Contrato, así como el número de tarjeta (s) solicitada (s).

Tramita la grabación de la (s) tarjeta (s) de acuerdo al procedimiento Trámite de la Grabación y envío de la Tarjeta (ver pág:18).

Efectúa estudio de crédito de acuerdo a los procedimientos establecidos y determina si es autorizable o no.

ES AUTORIZADO

Elabora comunicado informando a la Empresa Mediadora y al Area de Tarjetas no Bancarias.

NO ES AUTORIZADO

Establece comunicación con la Empresa Mediadora informándole las causas por las que rechazaron el crédito que respaldaron.

Solicita a la Empresa Mediadora si continúa respaldando a la línea de crédito propuesta:

AUTORIZA

Tramita el crédito y elabora comunicado informándole que es bajo responsabilidad de la Empresa Mediadora.

NO AUTORIZA

Envía comunicado al Area de Tarjetas no Bancarias solicitando cancelar la tarjeta.

AREA DE TARJETAS NO BANCARIAS

- Original y copia del comunicado de la Solicitud de la grabación de la (s) tarjeta (s).
- 1a. y 2a. copia de la Solicitud-Contrato de tarjeta Crediabasto
- Segunda copia del comunicado enviado a la Empresa Mediadora.

Integra a su archivo copia del comunicado enviado al Area de Tarjetas no Bancarias.

AREA DE TARJETAS NO BANCARIAS

Recibe de la Sucursal comunicado solicitando la grabación de tarjeta (s), así como la 1a. y 2a. copia de la Solicitud-Contrato de tarjeta Crediabasto.

Verifica la información detallada en el comunicado contra la Solicitud-Contrato.

ES CORRECTO :

Acusa de recibido la copia del comunicado.

NO ES CORRECTO :

Determina el error y establece comunicación con la Sucursal para su corrección o rechaza el movimiento.

Tramita la grabación de la (s) Tarjeta (s) de acuerdo al procedimiento de Grabación y Envío de la Tarjeta (ver pág. 18).

IV. FORMATOS E INSTRUCTIVOS DE LLENADO

SOLICITUD-CONTRATO TARJETA CREDIABASTO

4.1 SOLICITUD-CONTRATO

OBJETIVO :

Formalizar la solicitud de financiamiento de la tarjeta Crediabasto presentada por el cliente, así como documento fuente para el trámite de autorización ante el (los) funcionario (s) facultado (s).

FUENTE DE INFORMACION :

Cliente y el Banco

MEDIO DE ELABORACION:

Mecanográfico

ELABORADO POR :

Cliente y Banco

DISTRIBUCION :

EJEMPLAR

Original
1a. Copia
2a. Copia
3a. Copia

COLOR

Blanco
Amarillo
Azul
Rosa

DESTINO

Sucursal
PROSA
Area de Tarjetas no Bancarias
Empresa Mediadora

SOLICITUD CONTRATO

CREDInbusto

| DATOS GENERALES | | | | |
|---|--------------------------------|---|--------------------------------|--|
| FOLIO: 01 | FAM: 02 | TIPO DE TARJETA HABIENTE: 02 | PRODUCTO: 01 | LIMITE DE CREDITO AUTORIZADO: 100000 |
| CORRESPONDENCIA DOM: 05 | OFNA: <input type="checkbox"/> | BANCO: 01 | SUCURSAL: 06 | NUMERO DE CUENTA: 01010101010101010101 |
| EMPRESA MEDADORA: 09 | | | | TASA DE INTERES: 08 |
| TIPO DE FONDEO: 04 | | | GRUPO DE IDENTIFICACION: 111 | |
| LIMITE DE CREDITO SOLICITADO: 10 | | | | |
| DATOS DEL SOLICITANTE | | | | |
| NOMBRE O RAZON SOCIAL: 12 | | APELLIDOS: 13 | | NOMBRE COMO DESEA APAREZCA EN LA TARJETA: 14 |
| REG. FED. CONTRIBUYENTES: 15 | CEDULA DE EMPADRONAMIENTO: 16 | NUMERO DE ESCRITURA CONSTITUTIVA: 17 | NUMERO Y FECHA DE REGISTRO: 18 | NACIONALIDAD: 19 |
| DOMICILIO / CALLE Y NUMERO: 20 | | COLOMIA: 21 | | |
| NOMBRE DE POBLACION Y ESTADO / MUNICIPIO O DELEGACION: 22 | | | C. POSTAL TELEFONO: 23 | EXTENSION ACTIVIDAD DE LA EMPRESA: 24 |
| NOMBRE DEL PROPIETARIO Y/O APODERADO LEGAL DE LA EMPRESA: 25 | | NUMERO DE ESCRITURA DE OTORGAMIENTO DE PODER: 26 | NUMERO Y FECHA DE REGISTRO: 27 | |
| DOMICILIO PARTICULAR / CALLE Y NUMERO: 28 | | COLOMIA: 29 | | |
| POBLACION Y ESTADO / MUNICIPIO O DELEGACION: 30 | | | C. POSTAL TELEFONO: 31 | EXTENSION: 32 |
| PROPIETARIO: <input type="checkbox"/> FIANCADO: <input type="checkbox"/> HENTA: <input type="checkbox"/> | | | | |
| REFERENCIAS BANCARIAS Y/O COMERCIALES | | | | |
| TIPO US. CUENTA: 33 | CLAVE: 34 | NUMERO DE CUENTA: 35 | OTORGANTE DEL CREDITO: 36 | DOMICILIO: 37 |
| TIPO DE CUENTA: 38 | NUMERO DE CUENTA: 39 | | | |
| TIPO DE CUENTA: 40 | NUMERO DE CUENTA: 41 | | | |
| TIPO DE CUENTA: 42 | NUMERO DE CUENTA: 43 | | | |
| DATOS PARA EMISION DE TARJETAS PARA EL MANEJO DEL CREDITO | | | | |
| AUTORIZO AL BANCO PARA EMITIR (LAS) SIGUIENTE(S) TARJETA(S) CON CARGO AL CREDITO QUE ME HA SIDO CONCEDIDO: 44 | | | | |
| NOMBRE COMO DESEA QUE APAREZCA EN LA TARJETA (MAXIMO 24 ESPACIOS): 45 | | FIRMA DEL TITULAR DE LA CUENTA Y/O APODERADO LEGAL: 46 | | |
| | | FIRMA DEL PRIMERO ADICIONAL: 47 | | |
| | | FIRMA DEL SEGUNDO ADICIONAL: 48 | | |
| | | FIRMA DEL TERCER ADICIONAL: 49 | | |
| | | FIRMA DEL CUARTO ADICIONAL: 50 | | |
| DATOS DEL OBLIGADO SOLIDARIO | | | | |
| NOMBRE O RAZON SOCIAL: 51 | | DOMICILIO / CALLE Y NUMERO: 52 | | |
| COLOMIA: 53 | | POBLACION Y ESTADO / MUNICIPIO O DELEGACION: 54 | | CLAVE DE POBLACION: 55 |
| DOMIO POSTAL TELEFONO: 56 | EMPRESA EN QUE LABORA: 57 | PUESTO QUE OCUPA: 58 | REG. FED. CONTRIBUYENTES: 59 | |
| 24 | 25 | 34 | 35 | 15 |
| FIRMAS AUTORIZADAS POR BANCA BAFIN, S.A. ACREDITANTE EN EL CONTRATO QUE APARECE AL REVERSO: | | ME LEIDO Y ESTOY DE ACUERDO EN LOS TERMINOS Y CONDICIONES DEL CONTRATO IMPRESO AL REVERSO Y ME OBLIGO SOLIDARIO, E ILIMITADAMENTE CON EL ACREDITADO | | DECLARO QUE LA INFORMACION PROPORCIONADA ES CORRECTA Y AUTORIZO A EL BANCO PARA QUE LA COMPROBES A SU ENTERA SATISFACCION Y QUE HE/MOS LEIDO Y ESTOY (ESTAMOS) DE ACUERDO CON LOS TERMINOS Y CONDICIONES DEL CONTRATO IMPRESO AL REVERSO DE ESTA SOLICITUD |
| PUESTO Y No. DE FIRMA: 36 | PUESTO Y No. DE FIRMA: 37 | FIRMA DEL OBLIGADO SOLIDARIO: 38 | | FIRMA DEL TITULAR DE LA CUENTA Y/O APODERADO LEGAL: 39 |
| LUGAR Y FECHA EN QUE SE FIRMA ESTA SOLICITUD Y EL CONTRATO INSCRITO AL REVERSO: 40 | | | | 41 |
| 42 | | | | |

ORIGINAL - SUCURSAL

INSTRUCTIVO DE LLENADO

SOLICITUD-CONTRATO

| <u>CLAVE</u> | <u>CONCEPTO</u> | <u>ANOTAR</u> |
|---------------------|---|---|
| 01 | FOLIO . | • CLAVE NUMERICA DEL FOLIO ASIGNADO . |
| 02 | FAM. | • TARJETAS ADICIONALES EXPEDIDAS. |
| 03 | TIPO DE TARJETAHABIENTE. | • CLAVE NUMERICA DE COMO ESTA CLASIFICADO EL TARJETAHABIENTE CON RESPECTO A LA TARJETA. |
| 04 | LIMITE DE CREDITO AUTORIZADO. | • CLAVE NUMERICA DEL IMPORTE DE LA LINEA DE CREDITO. |
| 05 | CORRESPONDENCIA | MARCAR CON UNA "X" EL RECUADRO DE DOM. U OFNA. |
| 06 | SUCURSAL | • CLAVE NUMERICA DE LA SUCURSAL QUE ESTA TRAMITANDO LA SOLICITUD. |
| 07 | NUMERO DE CUENTA | • CLAVE NUMERICA DE LA TARJETA ASIGNADA POR PROSA. |
| 08 | LA TASA LIDER VIGENTE . | (C.P.P. O CETES) POR 1.4 O MAS 6 PUNTOS. |
| 09 | EMPRESA MEDIADORA. | NOMBRE COMPLETO DE LA EMPRESA PROVEEDORA, ASI COMO SUS DISTRIBUIDORES. |
| 10 | LIMITE DE CREDITO SOLICITADO. | CLAVE NUMERICA DEL GRUPO IDENTIFICACION DE LA EMPRESA MEDIADORA. |
| 11 | GRUPO DE IDENTIFICACION. | • CLAVE NUMERICA DEL GRUPO DE IDENTIFICACION DE LA EMPRESA MEDIADORA. |
| 12 | NOMBRE O RAZON SOCIAL | NOMBRE DEL CLIENTE O DE LA EMPRESA. |
| 13 | APELLIDOS. | APELLIDOS COMPLETOS DEL CLIENTE. |
| 14 | NOMBRE COMO DESEA APAREZCA EN LA TARJETA. | EL NOMBRE DEL CLIENTE O DE LA TARJETA. |
| 15 | REG. FED. CONTRIBUYENTES. | CLAVE ALFANUMERICA DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL CLIENTE O DE LA EMPRESA. |

INSTRUCTIVO DE LLENADO

SOLICITUD DE LLENADO

| <u>CLAVE</u> | <u>CONCEPTO</u> | <u>ANOTAR</u> |
|---------------------|---|---|
| 16 | CEDULA DE EMPADRONAMIENTO. | CLAVE NUMERICA DE LA CEDULA DE EMPADRONAMIENTO DE LA EMPRESA. |
| 17 | NUMERO DE ESCRITURA CONSTITUTIVA. | CLAVE NUMERICA DE LA ESCRITURA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA . |
| 18 | NUMERO Y FECHA DE REGISTRO. | CLAVE NUMERICA DEL DIA, MES Y AÑO DE LA INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD. |
| 19 | NACIONALIDAD | LA NACIONALIDAD DEL CLIENTE. |
| 20 | DOMICILIO/CALLE Y NUMERO. | DIRECCION PARTICULAR DEL CLIENTE O DE LA EMPRESA. |
| 21 | COLONIA | NOMBRE DE LA COLONIA DONDE SE UBICA EL DOMICILIO. |
| 22 | CVE. POB. | * CLAVE NUMERICA DE LA POBLACION. |
| 23 | NOMBRE DE LA POBLACION Y ESTADO/MUNICIPIO O DELEGACION. | NOMBRE DE LA POBLACION MUNICIPIO O DELEGACION DEL DOMICILIO DEL CLIENTE O EMPRESA. |
| 24 | CODIGO POSTAL. | CLAVE NUMERICA DEL CODIGO POSTAL DE LA DIRECCION DEL CLIENTE. |
| 25 | TELEFONO. | CLAVE NUMERICA DEL TELEFONO DEL CLIENTE. |
| 26 | EXTENSION. | CLAVE NUMERICA DE LA EXTENSION EN CASO DE EXISTIR. |
| 27 | ACTIVIDAD DE LA EMPRESA. | GIRO DE LA EMPRESA. |
| 28 | NOMBRE DEL PROPIETARIO Y/O APODERADO LEGAL DE LA EMPRESA. | NOMBRE COMPLETO DEL PROPIETARIO Y/O APODERADO LEGAL DE LA EMPRESA. |

INSTRUCTIVO DE LLENADO

SOLICITUD-CONTRATO

| <u>CLAVE</u> | <u>CONCEPTO</u> | <u>ANOTAR</u> |
|---------------------|--|--|
| 29 | NUMERO DE ESCRITURA DE OTORGAMIENTO DE PODER | CLAVE NUMERICA DE LA ESCRITURA EN QUE SE DIO PODER A LA PERSONA FACULTADA. |
| 30 | NUMERO Y FECHA DE REGISTRO. | CLAVE NUMERICA DE REGISTRO Y FECHA DE LAS ESCRITURAS. |
| 31 | PROPIETARIO, PAGANDOLA, RENTA | MARCAR CON UNA "X" EL RECUADRO QUE CORRESPONDA. |
| 32 | REFERENCIAS BANCARIAS Y/O COMERCIALES | CLAVE NUMERICA DE LA CUENTA, TIPO DE CREDITO, CLAVE * , NOMBRE Y DOMICILIO DEL OTORGANTE. |
| 33 | DATOS PARA EXPEDICION DE TARJETAS PARA EL MANEJO DEL CREDITO | NOMBRE DE LAS PERSONAS QUE SE LES VA A EXPEDIR TARJETAS POR INSTRUCCIONES DEL TITULAR DEL CREDITO. |
| 34 | EMPRESA EN QUE LABORA. | NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE LABORA EL OBLIGADO SOLIDARIO. |
| 35 | PUESTO QUE OCUPA. | LUGAR QUE OCUPA EL OBLIGADO SOLIDARIO EN LA EMPRESA QUE LABORA. |
| 36 | PUESTO Y No. DE FIRMA | NOMBRE Y FIRMA DEL FUNCIONARIO DE LA SUCURSAL QUE TRAMITO EL CREDITO. |
| 37 | FIRMA DEL OBLIGADO SOLIDARIO | FIRMA DEL OBLIGADO SOLIDARIO O SOLIDARIO O AVAL. |
| 38 | FIRMA DEL TITULAR DE LA CUENTA Y/O APODERADO LEGAL | FIRMA DEL CLIENTE QUE SOLICITO EL CREDITO. |
| 39 | LUGAR Y FECHA EN QUE SE FIRMA ESTA SOLICITUD Y EL CONTRATO INSCRITO AL REVERSO | CIUDAD Y ESTADO, DIA, MES Y AÑO QUE SE FIRMO EL CONTRATO. |

* ZONAS SOMBRADAS DE INFORMACION QUE SERAN DE USO EXCLUSIVO DEL AREA DE TARJETAS NO BANCARIAS.

PAGARE

4.2 PAGARE CREDIABASTO

OBJETIVO :

Establecer la promesa incondicional del cliente de cumplir con los compromisos contraídos con el Banco, así como documento fuente para la contabilización de la operación y comprobante para el cliente.

FUENTE DE INFORMACION :

Negocio
Cliente

MEDIO DE ELABORACION :

Manuscrito

DISTRIBUCION :

EJEMPLAR

COLOR

DESTINO

Original

Blanco

Area de Tarjetas
Bancarias.

1a. Copia

Azul

Negocio

2a. Copia

Amarilla

Cliente

| | | | | |
|---|---------------------------|----------------------|-------|-----------------|
| COMPRADOR | PAGARE TARJETAS BANCARIAS | | | |
| | Folio 5840694 | | | |
| | DA | MESES | ANO | No AUTORIZACION |
| | 0 | 1 | | 02 |
| | DESCRIPCION | | 03 | |
| | IMPORTE | CENTAVOS | | |
| | MS | 04 | | |
| | PROPNAS | MS | | 05 |
| | TOTAL | MS | | 06 |
| | COMERCIO | | BANCO | |
| NEGOCIABLE UNICAMENTE CON INSTITUCIONES BANCARIAS | | 07 | | |
| | | Firma del Suscriptor | | |

INSTRUCTIVO DE LLENADO

PAGARE

| <u>CLAVE</u> | <u>CONCEPTO</u> | <u>ANOTAR</u> |
|---------------------|------------------------|---|
| 01 | DIA, MES, AÑO | FECHA EN QUE SE REALIZO LA VENTA O SERVICIO. |
| 02 | AUT. No. | CLAVE NUMERICA DE LA AUTORIZACION DE LA VENTA O SERVICIO. |
| 03 | DESCRIPCION | NOMBRE DEL ARTICULO O PRODUCTO |
| 04 | IMPORTE | CANTIDAD CON NUMERO DE LA OPERACION O SERVICIO ADQUIRIDO. |
| 05 | PROPINAS | CANTIDAD CON NUMERO. |
| 06 | TOTAL PESOS | IMPORTE TOTAL CON NUMERO DE LA OPERACION O SERVICIO ADQUIRIDO |
| 07 | FIRMA DEL ACREDITADO | FIRMA DEL TITULAR DE LA TARJETA. |

FICHA DE DEPOSITO

4.3 FICHAS DE DEPOSITO CREDIABASTO

OBJETIVO :

Comprobante de depósito para el cliente y documento fuente para la contabilización de la operación.

FUENTE DE INFORMACION :

Cliente

MEDIO DE LA ELABORACION :

Manuscrito

DISTRIBUCION :

EJEMPLAR

Original
1a., 2a. y
3a. Copia
4a. Copia

COLOR

Blanco
Azul
Amarillo

DESTINO

Area de Tarjetas no Bancarias
Cheques
Cliente



FICHA DE DEPÓSITO

| Cuenta de Cheques | | Fecha | | | No. de Dólar | Total Monet de Votos | | | | |
|-------------------|--|--------|-----|-----|-----------------|-------------------------|----------------------------|--|--|--|
| No. | | Die | Mes | Año | No. de Dólar | | | | | |
| BENEFICARIO | | NOMBRE | | | PLAZA | | Monto Deductible | | | |
| | | | | | | | Imposto Comestible | | | |
| | | | | | | | Comisión | | | |
| | | | | | | | IVA | | | |
| | | | | | | | Suma de Comisión + IVA | | | |
| | | | | | | | Importe Monet Puntos IS | | | |

IMPORTANTE: Máximo 100 Documentos en cada ficha de depósito. anexar la los
sumados con los importes de los pagos menos notas de devolución

PROSA

Firma del Depositante
ORIGINAL

INSTRUCTIVO DE LLENADO

FICHA DE DEPOSITO

| <u>CLAVE</u> | <u>CONCEPTO</u> | <u>ANOTAR</u> |
|---------------------|-----------------------------|---|
| 01 | No. DE CUENTA DE CHEQUES | CLAVE NUMERICA DE LA CUENTA DE CHEQUES DEL CLIENTE. |
| 02 | FECHA | CLAVE NUMERICA DEL DIA, MES Y AÑO DEL DEPOSITO. |
| 03 | No. DE DOCUMENTOS | CLAVE NUMERICA DEL TOTAL DE DOCUMENTOS QUE INTEGRAN EL DEPOSITO |
| 04 | TOTAL NOTAS DE VENTAS | CLAVE NUMERICA DEL IMPORTE TOTAL DE LA SUMA DE LAS NOTAS DE VENTA. |
| 05 | MENOS DEVOLUCIONES | CLAVE NUMERICA DEL IMPORTE TOTAL DE LA SUMA DE LOS DOCUMENTOS DEVUELTOS. |
| 06 | IMPORTE COMISIONABLE | CLAVE NUMERICA DE LA CANTIDAD QUE SUMAN LOS DOCUMENTOS. |
| 07 | COMISIONES | CLAVE NUMERICA DEL IMPORTE TOTAL DE LA COMISION COBRADA. |
| 08 | I.V.A. | CLAVE NUMERICA DEL IMPORTE COBRADO POR I.V.A |
| 09 | SUMA DE COMISION MAS I.V.A. | CLAVE NUMERICA DE LA SUMA TOTAL DEL IMPORTE DE LA COMISION MAS EL IMPORTE COBRADO POR I.V.A |
| 10 | IMPORTE DEPOSITO PESOS | CLAVE NUMERICA DE LA CANTIDAD TOTAL DEL DEPOSITO. |
| 11 | IMPORTE NUEVOS PESOS NS | CLAVE NUMERICA DE LA CANTIDAD TOTAL DEL DEPOSITO EN NUEVOS PESOS. |
| 12 | FIRMA DEL DEPOSITANTE | FIRMA DEL CLIENTE QUE EFECTUA EL DEPOSITO. |

V. COMPARACION Y/O VENTAJAS DE LA TARJETA CREDIABASTO CON OTRO TIPO DE FINANCIAMIENTO

5.1 DESCUENTO

En este tipo de crédito el banco adquiere en propiedad un título de crédito (pagaré) no vencido; el acreditado recibe por anticipado el valor del documento menos la comisión y los intereses que se generan entre la fecha de transacción y la del vencimiento.

El destino del crédito es financiar las inversiones de activos circulantes o cubrir requerimientos de capital de trabajo, en donde el crédito es a corto plazo y la garantía no se apoya en garantías reales; se concede en base en la persona o empresa solicitante.

PRESTAMO DIRECTO O QUIROGRAFARIO

Para el otorgamiento de este préstamo el banco toma en cuenta las cualidades personales del sujeto de crédito, en cuanto a solvencia moral y económica.

Este crédito es comúnmente destinado a resolver problemas transitorios de caja del solicitante, en donde la garantía es únicamente la solvencia económica y moral del solicitante y el plazo es hasta 180 días; es susceptible de renovarse varias veces siempre y cuando no exceda de 360 días.

PRESTAMO CON GARANTIA COLATERAL

Este tipo de crédito es semejante al crédito quirografario, solo que exige una garantía adicional de documentos colaterales; por ejemplo, letras de cambio o pagarés provenientes de compra-venta de mercancías.

Este crédito es destinado para resolver problemas transitorios de caja, en donde se presenta como garantía colateral facturas, contratos de compra-venta y otros documentos, así como la solvencia económica y moral del solicitante.

PRESTAMO PRENDARIO O PIGNORATICIO

El crédito se otorga mediante una garantía real que no sea un inmueble., en general el préstamo no deberá exceder del 70% del valor comercial de la garantía.

Este tipo de crédito se otorga para financiar inventarios, y para los sectores ganaderos, industriales y agrícolas les permite no vender sus productos en condiciones desfavorables de mercado; la garantía se puede garantizar mediante materias primas, mercancías no perecederas, valores de renta fija o variable de fácil realización, y el crédito se otorga a corto plazo.

CREDITO EN CUENTA CORRIENTE

Es un crédito condicionado, que requiere de la existencia de un contrato entre el banco y el solicitante del financiamiento en donde el banco se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado y éste se compromete a restituir a la institución la suma dispuesta, así como intereses, gastos y comisiones que se estipulen.

El destino del crédito es facilitar a los industriales el financiamiento de sus ventas a grandes almacenes o industriales; como garantía queda el contrato o póliza entre la institución bancaria y el acreditado y el plazo de crédito es a 180 días.

CREDITO DE HABILITACION O AVIO

Es un crédito condicionado, que opera mediante la celebración de un contrato en el que se especifica el destino que se dará al importe del préstamo, así como la garantía del mismo, los sectores que comúnmente utilizan este préstamo son: industrial, agrícola y ganadero.

El crédito es garantizado mediante materias primas, materiales adquiridos, con los bienes y productos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes; el plazo de crédito se encuentra entre seis meses y dos años.

CREDITO REFACCIONARIO

Es un crédito condicionado que requiere celebración de contrato en donde el acreditado se compromete a dar uso específico de los recursos prestados.

El préstamo es aplicable al sector industrial, agrícola y ganadero; y se garantiza con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria, aperos, instrumentos, muebles, y con los bienes y productos futuros de la empresa.; el plazo del crédito es hasta por 15 años.

PRESTAMO CON GARANTIA INMOBILIARIA (HIPOTECARIO)

Es un crédito destinado a la adquisición, construcción, reparación y mejora de bienes inmuebles, el importe del crédito debe ser equivalente al 50% del valor total del inmueble, del 70% para habitaciones de tipo medio y 80% para viviendas de interés social.

El préstamo es garantizado mediante una hipoteca sobre los bienes para los que se otorgó, con otros inmuebles o mediante la entrega de los mismos bienes en fideicomiso de garantía; el plazo del crédito es de 10 a 15 años.

PRESTAMO PARA LA ADQUISICION DE BIENES DE CONSUMO DURADERO

Es un crédito personal al consumo, se documenta mediante pagarés con vencimientos mensuales sucesivos y los intereses se descuentan anticipadamente

El destino del préstamo es para la adquisición de muebles para el hogar, productos electrodomésticos y automóviles; se garantiza endosando la factura respectiva y es custodiada por el banco durante la vigencia de la operación; el plazo de crédito es hasta 2 años.

TARJETA DE CREDITO

Es un instrumento de identificación para que una persona física o moral, a la que el banco le concedió un crédito, el cual es ejercido mediante la presentación de la tarjeta hasta por el monto concebido, en donde el usuario debe suscribir pagarés a favor del banco en el momento de ejercer el crédito.

El crédito es destinado a la adquisición de todo tipo de bienes y servicios; para determinar si el solicitante reúne las condiciones y si es sujeto de crédito el banco realiza una investigación; en este tipo de crédito es revolvente, lo cual permite estar renovando constantemente si se cumple mes a mes con el pago mínimo.

TARJETA EMPRESARIAL NAFIN (PROMYP)

El objetivo de éste crédito es apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa a través de esquemas crediticios, que han sido diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las empresas que pertenecen a estos estratos.

El crédito es destinado a apoyo a capital de trabajo, como compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos y salarios, u otros gastos propios del giro; en donde el plazo de crédito es de 3 años, con 6 meses de gracia.

TARJETA EXPORTA PARA APOYO AL EQUIPAMIENTO

El destino de los recursos de éste crédito es para la adquisición de maquinaria y equipo nuevo de origen nacional e importado; el plazo de crédito es de 1 a 5 años dependiendo del monto de financiamiento que puede ser hasta de 1 millón de dólares.

5.2 VENTAJAS COMPARATIVAS RESPECTO A LOS INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO (MATRIZ)

| TIPO DE CREDITO | TASA ANUAL | DESTINO | PLAZO |
|--|-----------------------|--|----------------------------|
| DESCUENTO | 26 % | INVERSION ACTIVOS CIRCULANTES | CORTO PLAZO |
| DIRECTO O QUIROGRAFARIO | 26 % | RESOLVER PROBLEMAS TRANSITORIOS DE CAJA | 180 DIAS MAXIMO REVOLVENTE |
| CON GARANTIA COLATERAL | 25 % | RESOLVER PROBLEMAS TRANSITORIOS DE CAJA | 180 DIAS MAXIMO RENOVABLE |
| PRENDARIO O PIGNORATICIO | 25 % | FINANCIAMIENTO DE INVENTARIOS | CORTO PLAZO |
| EN CUENTA CORRIENTE | 24 % | FINANCIAMIENTO DE VENTAS A GRANDES ALMACENES | 180 DIAS |
| HABILITACION O AVIO | 24 % | COMPRA DE MATERIALES Y MATERIAS PRIMAS | DE 6 MESES A 2 AÑOS |
| REFACCIONARIO | 24 % | DIVERSAS ACTIVIDADES DEL RAMO AGRICOLA, GANADERO E INDUSTRIAL | HASTA 15 AÑOS |
| PRESTAMO CON GARANTIA INMOBILIARIA (HIPOTECARIO) | TASA LIDER + 8 PUNTOS | ADQUISICION, CONSTRUCCION, REPARACION Y MEJORAS DE CASA HABITACION | DE 10 A 15 AÑOS |
| BIENES DE CONSUMO DURADERO | 22 % | ADQUISICION DE MUEBLES PARA EL HOGAR, PRODUCTOS ELECTRODOMESTICOS | HASTA 2 AÑOS |
| TARJETA DE CREDITO | 30.36 | ADQUISICION DE TODO TIPO DE BIENES Y SERVICIOS | CREDITO REVOLVENTE |
| NAFIN PROMIT. | C.P.P. + 6 | APOYO A CAPITAL DE TRABAJO | 1 AÑO |
| CREDIABASTO | TASA LIDER X 1.4 | APOYO A CAPITAL DE TRABAJO | REVOLVENTE |

Ventajas significativas de la tarjeta Crediabasto en relación a los créditos antes mencionados:

- El crédito es revolvente, a diferencia de los otros créditos que una vez que han llegado a su vencimiento se tienen que volver a solicitar, lo cual implica un nuevo estudio de crédito para determinar el monto y el plazo del mismo.
- El plazo de crédito de la tarjeta de abasto se puede considerar indeterminado ya que el cliente es el quien lo determina de acuerdo a su hábito de pago y monto (pago mínimo, pago total y pago parcial), el objetivo que se persigue es que el cliente pague a los tres meses ya que se considera que a este plazo ya recupero el importe de las compras realizadas; a diferencia de los otros créditos el plazo es fijo y en algunos casos el prepago significa una penalización.
- La tasa de crédito se considera blanda o preferencial con lo que se cubre las necesidades de la micro y pequeña empresa, y a diferencia de los otros créditos que destinan sus recursos al apoyo de capital de trabajo las tasas de interés se encuentran por arriba de este producto.
- El destino de los recursos a través de este producto no pueden ser desviados ya que las tarjetas instrumento mediante el cual se puede utilizar el crédito es de uso exclusivo y sin acceso al cajero automático motivo por el cual los fondos no pueden ser desviados para otros fines; que a diferencia de los otros créditos similares a este si se pueden desviar ya que los recursos son entregados de inmediato al cliente a través de una cuenta de cheques.
- En comparación de la tarjeta de abasto y la tarjeta de crédito se pueden mencionar significativas diferencias como son:
- El destino de los recursos de la tarjeta de crédito ordinaria, es para la compra de bienes y servicios del titular, y la tarjeta de abasto destina sus recursos al apoyo de capital de trabajo.
- En cuanto a la tasa de interés la tarjeta de crédito ordinaria representa un 30 % anual y la tasa de crédito de la tarjeta de abasto representa el 20.55% anual.
- La tarjeta de crédito es aceptada en todos los establecimientos afiliados al consorcio carnet y la tarjeta de abasto es de uso exclusivo en la empresa que cuenta con este tipo de tarjeta.

VI. ESTUDIO DEL CASO DE LA TARJETA CREDIABASTO (VIDEOVISA)

GRUPO VIDEOVISA

RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993
(cifras en miles de nuevos pesos)

| | | |
|--------------------------------------|----------------|-----------------|
| VENTAS TOTALES DEL GRUPO | 235,353 | 100.00 % |
| VENTAS TOTALES TARJETA ABASTO | 37,080 | 15.75 % |

Durante el ejercicio de 1993 las ventas del grupo Videovisa fueron satisfactorias, en donde las ventas a través de la tarjeta abasto contribuyeron el 15.75% , aun cuando la población de tarjetas era muy reducida, contando únicamente con un promedio de tarjetas de 420 a nivel nacional.

Las ventas a través de la tarjeta Crediabasto se llevaron a cabo mediante las diferentes cadenas con que cuenta el grupo como son Macrocentros, Jumbocentros, Videocentros y Videovisiones los cuales contribuyeron diferentes cantidades ya que todos realizan sus compras de películas en forma mensual como tradicionalmente se lleva a cabo.

El límite de crédito que se otorgo a los tarjetahabientes fue en función a sus compras y necesidades de acuerdo al tamaño de su negocio y liquidez, por lo que las líneas mínimas son de N\$ 10,000.00 y como máximo hasta la capacidad crediticia que soporte el negocio.

La tarjeta Crediabasto en la actualidad se ha convertido para el grupo Videovisa en una necesidad, ya que es un requisito indispensable para los clientes que desean entrar a otros planes como por ejemplo al plan sinergia, el cual consiste en automatizar a todas las tiendas que conforman la cadena llamada Videocentro con el objetivo de unificar sus sistemas para llevar un control más exacto de los inventarios y de las ventas que realizan las tiendas, además que les trae como beneficio el tener su contabilidad al día.

En lo que se refiere al número de tarjetas que más compras han realizado se puede considerar que el área metropolitana contribuye en un 60% de las ventas, ya que se encuentran concentrados en esta zona el mayor número de videoclubs que se encuentran operando a lo largo del país.

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

GRUPO VIDEOVISA

RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

(cifras en miles de nuevos pesos)

| TIENDAS | VENTAS DEL GRUPO | VENTAS A TRAVES DE TARJETA | % |
|---------------------------------|-------------------|----------------------------|---------------|
| MACROCENTROS | N\$63,840 | N\$ 8,642 | 13.53% |
| MACROCENTROS DEL GRUPO | N\$21,704 | N\$ 4,711 | 21.70% |
| JUMBO CENTROS | N\$23,566 | N\$ 5,815 | 24.67% |
| VIDEOCENTROS | N\$70,844 | N\$13,520 | 19.08% |
| VIDEOVISION | N\$42,477 | N\$ 3,158 | 7.43% |
| VIDEO SISTEMAS | N\$12,922 | N\$ 1,234 | 9.55% |
| VENTAS TOTALES DEL GRUPO | N\$235,353 | N\$37,000 | 15.75% |

Como podemos observar en el cuadro anterior, el punto de venta más importante para el grupo Videovisa lo constituyen los Videocentros, los cuales durante el ejercicio de 1993, lograron por sí solos el 30.10 % de las ventas totales, a pesar de que no son la cadena más grande del grupo, pero representan a nivel nacional los ingresos más altos por estar estratégicamente colocados a lo largo de todos los estados de la república.

Anteriormente los llamados Videocentros eran en cuanto a dimensión en M² y número de tiendas los más importantes ya que son los que lograron forjar una imagen sólida dentro del ramo del entretenimiento, desplazando en forma visible a las salas de cine del país.

A mediados de 1992, surgieron los llamados Macrocentros y Jumbocentros los que al paso del tiempo desplazaron al tradicional Videocentro, ya que cuentan con mejores instalaciones y servicios mismos que satisfacen a un mayor número de socios, al contar con un sinfín de películas. Por otra parte estas tiendas se encuentran estratégicamente colocadas dentro de los mercados de mayor afluencia de los posibles suscriptores.

En cuanto a cifras se refiere durante los últimos meses de 1992, y el año de 1993 lograron una gran penetración de mercado constituyéndose en los segundos vendedores de la cadena del llamado Videocentro, contribuyendo en 27.12 % , de las ventas del grupo por lo que se refiere a los Macrovideocentros , por su parte los Jumbocentros lograron 10.01 % , de las ventas lo que nos indica que dentro del ejercicio de 1993 lograron captar un mercado potencial importante.

Los resultados obtenidos durante el ejercicio de 1993, por los Videovisiones son satisfactorios, ya que constituyen dentro del ramo de entretenimiento para los estados y municipios la principal fuente de diversión, pero dentro de estos Videoclubs, debemos de identificar a dos tipos los Videovisiones los que están dentro de una población mayor a 10,000 habitantes y los que están localizados en las poblaciones de 5,000 habitantes. En conjunto los Videovisiones contribuyeron a las ventas del grupo en un 18.04 % , lo que nos demuestra que son un punto importante de venta ya que como se mencionaba anteriormente son la principal fuente de distracción, es importante aclarar que los Videovisiones tienen un funcionamiento diferente a las demás cadenas del Grupo Videovisa, ya que los mismos son dueños del material con el que cuentan por lo que significa una mayor ganancia para los dueños de esta franquicia además que tienen acceso a los diferentes proveedores del ramo de la cinematografía.

En lo que se refiere a los Video sistemas contribuyeron a las ventas del grupo en un 5.49 % siendo su principal actividad el de proveer de equipo tal como regresadoras de películas, videocaseteras, juegos de video y cartuchos, equipo de computo para la automatización de todas las cadenas del grupo, para que sus servicios sean más efectivos.

En general podemos mencionar que las cadenas del grupo que han surgido en sus diferentes versiones están dirigidas a un segmento de mercado específico por lo que podemos concluir que los videoclubs se han constituido en los últimos años en una fuente de distracción para toda la familia a lo largo del territorio nacional, siendo el Grupo Videovisa uno de los más fuertes dentro de este giro.

En lo que respecta a las Tarjetas Abasto, podemos mencionar que la población de videoclubs que cuenta con esta ventaja han logrado aprovechar la principal característica de esta tarjeta siendo el apoyo a capital de trabajo y el aumento de liquidez ya que sus ciclos de pago pueden ser desfasados sin afectar la economía de los mismos a un plazo de 45 días, para que no resulte gravoso ni merme las utilidades el pago de los intereses ya que ofrece una tasa preferencial; por lo que se constituye un elemento financiero atractivo para ser utilizado en todos los Videoclubs de la cadena.

Los resultados que se presentan en el cuadro anterior nos indican que con una población promedio de 420 tarjetas que son utilizadas regularmente se ha logrado la facturación del 15.75 % de las ventas totales del grupo durante el ejercicio de 1993, por lo que si aumentara la población de las mismas se tendría una facturación mayor lo que representaría un beneficio al grupo y un menor costo financiero ya que las compras efectuadas a través de la tarjeta abasto se consideran pagos de contado y dos días posteriores a las compras por los tarjetahabientes se abonan directamente a la cuenta de cheques del grupo .

A continuación se presenta las cifras estimadas del alcance que se puede lograr en relación a las ventas si aumentará la población de las tarjetas Credibasto, partiendo de las cifras reales del ejercicio 1993:

| PROMEDIO DE TARJETAS ABASTO ACTIVAS DURANTE 1993 | VENTAS CON TARJETA (cifras en miles de nuevos pesos) | % DE LAS VENTAS ANUALES |
|---|---|------------------------------------|
| 420 TARJETAS | N\$ 37,080 | 15,75 |
| ESTIMACION A MEDIADOS DE 1994 | VENTAS ESTIMADAS | % INCREMENTO |
| 525 TARJETAS | N\$ 41,715 | 11,11 |
| ESTIMACION AL FINALIZAR 1994 | VENTAS ESTIMADAS | % INCREMENTO |
| 620 TARJETAS | N\$ 49,224 | 32,75 |

Las observaciones que podemos realizar del cuadro anterior son muy representativas, ya que al incrementar la población de las tarjetas abasto incrementan las ventas del grupo, ya que son mas videoclubs los que participan en con el uso de su tarjeta, por ende la contribución de las tarjetas abasto son mayormente notables en las ventas totales.

Como podemos observar en la estimación a 6 meses, se contempla un incremento en la población de las tarjetas abasto en un 25%, ya que en los meses en donde incrementan las ventas son durante el primer semestre del año, debido a que la situación económica de la población es la más dura, por lo que los socios de los videoclubs concurren en forma más asidua para tener un poco de distracción con el motivo de olvidar la situación que están viviendo durante estos primeros meses.

En relación al incremento en el porcentaje de las ventas que se aprecia en el primer semestre comparado al cierre de 1993 es relativamente poco, como se menciona en el párrafo anterior la situación económica que prevalece en el país es la recesión económica, que por el contrario a los socios los videoclubs bajan sus promedio de compras que realizan durante el segundo semestre del año; aunque parece contradictorio las ventas para los videoclubs aumentan relativamente y las ventas para el grupo Videovisa bajan en forma similar, pero no es otra cosa más que el reflejo de la situación que vive el país durante el primer semestre del año, ya que la población se encuentra económicamente desgastada por los gastos de fin de año, en donde por costumbre la mayoría de los mexicanos independientemente del estrato social al que pertenezcan realizan un sin fin de gastos que posteriormente afectan a la economía familiar.

La estimación para el segundo semestre del año 94 refleja claramente que el Grupo Videovisa seguirá dando apoyo a la tarjeta Credibasto y sobre todo que se presentan los meses en donde las ventas se ven claramente incrementadas según la experiencia de años anteriores y también que los últimos meses del año resultan ser los mejores, es por eso que las ventas a través de tarjeta Credibasto alcanzan un rango mayor, esto causado por la temporada en donde los socios gustan de comprar otros productos que los propios videoclubs venden por lo que utilizan la tarjeta para realizar sus compras de películas permitiéndoles la misma desfazar sus pagos, una vez que ha sido recuperado el dinero que invirtieron en productos afines al ramo.

VII. CONCLUSIONES

La inclusión de la tarjeta Crediabasto al mercado ha tenido una buena aceptación ya que permite a los usuarios gozar de sus ventajas tales como:

Realizar compras de sus películas a un plazo de 45 días, pudiendo desfazar sus pagos hasta los meses que el cliente considere necesarios, pero el objetivo principal que se busca mediante esta tarjeta es apoyar al capital de trabajo de la micro, pequeña y mediana empresa.

Así mismo lo que busca la tarjeta Crediabasto es que los tarjetahabientes no se descapitalicen, obteniendo un crédito con tasa preferencial o blanda, para que los usuarios no tengan un costo financiero alto y tengan a su vez comodidad al realizar sus pagos en cuanto al plazo, y también seguridad al realizar sus compras mensuales, ya que al no traer efectivo disminuye el peligro de posibles asaltos, recordando que muchos de los clientes del grupo Videovisa se tienen que trasladar de una ciudad a otra para realizar sus compras, debido a que el Grupo Videovisa cuenta con centros de distribución ubicados estratégicamente a lo largo de la República Mexicana y no todos los estados cuentan con esa comodidad del centro de distribución. Pero también debemos recordar que los clientes pueden realizar sus compras mediante otros sistema de pago como son cheques certificados, tarjetas de crédito mismos que implican un costo mayor en el caso de la tarjeta de crédito, y en el caso del cheque certificado también tiene un costo que es bajo pero significa el pagar de inmediato y con sus propios recursos, renunciando al beneficio de la tarjeta Crediabasto y a la posibilidad de adquirir con ese efectivo otros posibles beneficios lo que se traduce a un costo financiero, así como el de limitar sus compras hasta la cantidad de su cheque.

En lo que se refiere al control de sus compras, se encuentran perfectamente controladas ya que al recibir sus estados de cuenta se percatan mensualmente de sus compras y de sus adeudos pudiendo programar sus pagos en la comodidad de su localidad.

Por otra parte debemos mencionar que el Grupo Videovisa obtiene grandes beneficios al incrementar el volumen de sus ventas mediante las cuales aumenta su liquidez, ya que el banco le deposita el importe de sus ventas en un máximo de 72 horas, con lo que disminuye sus gastos de operación y sobre todo el costo por financiamiento, en donde el banco realiza las actividades por el Grupo en mención y sobre todo se ocupa de la recuperación de la cartera vencida lo que beneficia financieramente al Grupo al no invertir tiempo y recursos para esa actividad.

Con el uso de tarjeta Crediabasto se simplifican varias actividades que el grupo comúnmente realizaba y sobre todo modernizo sus sistemas al implementar el uso de la tarjeta en todos sus centros de distribución.

La tarjeta Crediabasto como un instrumento financiero ha resultado una buena opción para la micro, pequeña y mediana empresa en donde el la tasa de interés es la principal característica que alternando con el plazo se logra un crédito barato y sobre todo la característica de revolvencia, esto comparado con los instrumentos financieros similares ya se observo que resulta rentable.

En resumen este producto ha beneficiado a un gran número de clientes que cuentan con este servicio ya que les ha dado liquidez a sus negocios, los apoya en su capital de trabajo y sobre todo les permite desfazar sus pagos.

Así mismo a las empresas les permite elevar sus ventas y reducir sus gastos de operación, lo cual les permite tener un mayor margen de utilidad, con la inclusión de este tipo de productos al mercado las empresas se fortalecen en su economía contribuyendo a la consolidación de la economía del país.

Con lo que respecta a los bancos ofrecen un producto de gran innovación al acortar los ciclos para recuperación de sus préstamos, ya que la característica de este producto es la revolvencia.

La conjugación entre el banco, las empresas y los tarjetahabientes se da un producto excelente ya que tiene beneficios para los tres al fortalecer los puntos más débiles, en donde las empresas micro, pequeñas y medianas son los que aprovechan las bondades de la tarjeta Crediabasto con lo que recortan su ciclo financiero y los bancos tienen un producto de colocación y capitación logrando aumentar el número de clientes y sobre todo que abriendo este producto a los mercados se logrará consolidar como uno de los principales más vendidos.

El impacto que se tiene en la economía de nuestro país es que al haber mayor número de créditos colocados en este tipo de empresas que son las que predominan en el país se logra fortalecer la economía en forma global.

VIII BIBLIOGRAFIA

MANUALES OPERATIVOS DE LA TARJETA DE AGOSTO 1993

EDITORIAL: SERFIN

**EL DINERO DE PLASTICO (HISTORIA DE CREDITO AL CONSUMIDOR Y DE LOS NUEVOS SISTEMAS DE PAGO EN MEXICO)
MEXICO, 1990**

EDITORIAL: FOTSAN

EDITORES

MANUALES OPERATIVOS DE LA TARJETA DE ABASTO MEXICO, 1993.

EDITORIAL: PROMOCION Y OPERACIONES, S.A. DE C.V.

LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES

LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE CREDITO

LEY ORGANICA DEL BANCO DE MEXICO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

EDITORIAL: NACIONAL FINANCIERA

GLOSARIO:

| | |
|-------------------------------------|--|
| N.I.P. | Número de identificación personal |
| Clave de identificación 8000 | Grupo en donde se encuentra ubicado el producto Crediabasto, ante los registros de prosa |
| C.P.P. | Costo porcentual promedio |
| PROSA | Promoción y operación s.a. (empresa que maquila y proporciona diferentes servicios de procesamiento de tarjetas de crédito y productos a un grupo de bancos que forman un consorcio) |
| SERPAPROSA | Servicio panamericano de protección |
| C.O.D.I. | Compensación de operación diaria interdepartamental |
| C.O.N. | Compensación de operaciones normales |
| VISA | Empresa que proporciona servicios de procesamiento de tarjetas de crédito y seguridad en sus productos a nivel internacional a un gran número de bancos. |
| MASTERCARD | Empresa que proporciona servicios de procesamiento de tarjetas de crédito y seguridad en sus productos a nivel internacional a un gran número de bancos. |
| CARNET | Nombre con que se identifica a los bancos que forman parte del consorcio |

GLOSARIO:

| | |
|-------------------------------------|--|
| N.I.P. | Número de identificación personal |
| Clave de identificación 8000 | Grupo en donde se encuentra ubicado el producto Crediabasto, ante los registros de prosa |
| C.P.P. | Costo porcentual promedio |
| PROSA | Promoción y operación S.A. (empresa que maquila y proporciona diferentes servicios de procesamiento de tarjetas de crédito y productos a un grupo de bancos que forman un consorcio) |
| SERPAPROSA | Servicio panamericano de protección |
| C.O.D.I. | Compensación de operación diaria interdepartamental |
| C.O.N. | Compensación de operaciones normales |
| VISA | Empresa que proporciona servicios de procesamiento de tarjetas de crédito y seguridad en sus productos a nivel internacional a un gran número de bancos. |
| MASTERCARD | Empresa que proporciona servicios de procesamiento de tarjetas de crédito y seguridad en sus productos a nivel internacional a un gran número de bancos. |
| CARNET | Nombre con que se identifica a los bancos que forman parte del consorcio |