

320802

4  
2ej



**UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO**

PLANTEL TLALPAN

ESCUELA DE ADMINISTRACION

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U. N. A. M.

**LA TARJETA DE CREDITO EN MEXICO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

P R E S E N T A :  
R. ALEJANDRO TORRES LEYBON

MEXICO, D. F.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1986



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **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.

# I N D I C E

## INTRODUCCION

### CAPITULO I

Página

#### ANTECEDENTES DEL CREDITO

1.1	Evolución del Crédito	1
1.2	En la Antigüedad	1
1.3	En la Edad Media	2
1.4	El Renacimiento	3
1.5	En la Epoca Actual	3

### CAPITULO II

#### CARACTERISTICAS DE ALGUNOS CREDITOS QUE OTORGA LA BANCA

2.1	Préstamo Refaccionario	10
2.2	Préstamo de Habilitación o Avío	17
2.3	Préstamo Prendario	26
2.4	Préstamo Quirografario	31
2.5	Bancos de Segundo Piso	33
2.6	Aceptaciones Bancarias	44
2.7	Créditos Comerciales	46
2.8	Crédito en Cuenta Corriente para uso de Tarjeta	48

### CAPITULO III

Página

#### LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA

3.1	Definición	49
3.2	Funcionamiento y Operación	51
3.3	Tasas de Interés y Comisiones Diversas	56
3.4	Selección de Sujetos de Crédito	66
3.5	Ventajas Generales que se derivan de su uso	69
3.6	Tarjetas con fines específicos	72
3.7	Tarjetas de Crédito no Bancaria	77

### CAPITULO IV

#### LOS USUARIOS DE TARJETAS EN MEXICO

4.1	Tarjetas existentes	80
4.2	Negocios afiliados	86
4.3	Tarjetahabientes	88
4.4	El futuro de las Tarjetas de Crédito	89

**CAPITULO V****Página****CASO PRACTICO**

<b>5.1</b>	<b>Introducción</b>	<b>95</b>
<b>5.2</b>	<b>Objetivo</b>	<b>95</b>
<b>5.3</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>95</b>
<b>5.4</b>	<b>Universo</b>	<b>96</b>
<b>5.5</b>	<b>Muestra</b>	<b>96</b>
<b>5.6</b>	<b>Cuestionario</b>	<b>96</b>
<b>5.7</b>	<b>Tabulación</b>	<b>99</b>
<b>5.8</b>	<b>Interpretación de Resultados</b>	<b>114</b>
	<b>Conclusión</b>	<b>116</b>
	<b>Recomendación a la Investigación</b>	<b>117</b>

**CONCLUSIONES****118****BIBLIOGRAFIA****120**

## OBJETIVO

La finalidad que se persigue, es demostrar la importancia que ha tenido la Implantación y Uso de las Tarjetas Bancarias, como un Instrumento que otorga Liquidéz a los Usuarios, sustituyendo al dinero como forma de pago.

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

El Crédito se ha convertido en algo muy usual dentro de la vida cotidiana. Prácticamente toda persona lo utiliza en sus múltiples modalidades ante la imposibilidad y en ocasiones la inconveniencia de cubrir todos los compromisos mediante el pago en efectivo.

Bien aprovechado y debidamente dosificado, el crédito ofrece grandes — posibilidades, tanto en las actividades meramente personales como en — las de negocios, al grado que se ha convertido en un auténtico motor de la Economía, y en la forma mas común y segura de intercambio en los individuos y empresas.

De hecho el crédito, es el pago diferido generalmente a plazos de un bien o servicio, esto se presenta en la Industria, el Comercio y hasta en las transacciones mas simples que se realizan entre particulares; — sus aplicaciones son innumerables, podriamos mencionar entre otras, — que sirve para cubrir necesidades de tipo personal, cumplir con pagos imprevistos, obtener apoyos para el Fomento o Expansión de Empresas, para la adquisición o Construcción de inmuebles de bienes de Capital, así como de materia prima o maquinaria, tambien se utiliza en el financiamiento a la producción y desarrollo agropecuarios y en la consolidación de adeudos.

El presente trabajo se encuentra estructurado en cinco capítulos: - -  
En primer lugar se expone brevemente la manera en que ha evolucionado el crédito desde la época antigua hasta la época actual; las características de los principales créditos que otorga la Banca Mexicana con especial énfasis en el crédito en cuenta corriente para uso de tarjeta de crédito, en donde menciono, políticas de selección de sujetos de crédito, ventajas que los usuarios obtienen a travez de su buen manejo. Y como cuarto punto se presentan estadísticas respecto a los tarjetahabientes y negocios afiliados a las tarjetas de crédito establecidas en México, y finalmente se presenta el caso práctico con el cual se pretende demostrar la importancia, así como su uso y manejo que ha tenido para el usuario la tarjeta de crédito, en las diversas operaciones que realiza a travez de la misma.



## 1.- ANTECEDENTES DEL CREDITO

### 1.1 EVOLUCION DEL CREDITO

El desarrollo de las sociedades ha traído aparejada la creación de una serie de elementos para facilitar la realización del sinnúmero de transacciones comerciales encaminadas a satisfacer las necesidades del hombre; el crédito ha sido uno de los más importantes, y que su aparición se remota a la época en que la moneda aún no existía, presentándose a través del tiempo múltiples obstáculos que entorpecieron su transformación como instrumento de aceptación general.

### 1.2 EN LA ANTIGUEDAD

En la antigüedad se practicaban como auxilio entre los componentes de una misma clase social, o como una forma de explotación ya que cuando un deudor no podía pagar, era sometido a la esclavitud o se veía obligado a entregar sus propiedades o el fruto de su trabajo.

La Sociedad Romana, al establecer la legislación en materia de crédito, restringió su uso restandole flexibilidad pues la ley otorga al acreedor derecho sobre la persona del deudor, a quien se podía encarcelar, vender o matar dejando a salvo sus bienes. Esta costumbre disminuía las posibilidades de recuperar el dinero prestado, haciendo el crédito intrasferible, solo por venganza o causas especiales se podía tener interés en adquirir una deuda.

Antes de que la actividad comercial cobrase impulso, esto es en el siglo XIII, su destino generalmente era el consumo y debido a la falta de — oportunidades de inversión para los capitales, no se aplicaban tasas de interés, el dinero prestado no se distraía de ninguna actividad, sino — que estaba ocioso y por tanto no obtenía ninguna ganancia.

### 1.3 EN LA EDAD MEDIA

Durante la Edad Media, caracterizada por un retroceso y estancamiento — de la cultura y la economía y por el dominio de la teología en todos los aspectos de la vida, se regresa nuevamente a la producción familiar, es decir, a la economía cerrada donde la producción se destina al consumo, el comercio casi desaparece llegando a considerarse una actividad censurable.

El Clero, que empezó por predicar la pobreza y la renunciación a todos los bienes terrenos, poco a poco se fué apartando de esa renuncia, convirtiéndose en una organización inmensamente poderosa, que pudo dominar, — mediante la dirección religiosa, la vida política, económica de esa época. Lo anterior explica el que la Doctrina Cristiana, al prohibir el préstamo con interés entre hermanos e imponer sanciones como la excomunión o la negativa para recibir sepultura cristiana haya detenido la evolución del crédito y limitado su práctica durante mucho tiempo, a los judíos, — para quienes los castigos mencionados no tenían ninguna importancia.

#### 1.4 EL RENACIMIENTO

El Renacimiento fue el resurgimiento de la cultura con nuevas formas y matices propios. En esta etapa se efectuaron grandes descubrimientos - geográficos que ensancharon el ámbito del progreso abriendo nuevas rutas al comercio y de expansión política y económica.

La reforma protestante viene a ser un duro golpe para el poder central de la Iglesia que empieza poco a poco a declinar. De gran importancia para la formación de lo que será el mundo moderno, fué por el protestantismo revocó la condenación de la Iglesia Romana contra el comercio y el crédito.

Todas las condiciones descritas favorecieron el desenvolvimiento de Instituciones Bancarias, lo cual motivó que el crédito dejara de estar en manos de particulares y se canalizara a través de la Banca hacia los sectores productivos.

#### 1.5 EN LA EPOCA ACTUAL

**Epoca Prehispánica.-**

En México se practicaba el crédito desde tiempos prehispánicos y aunque no se han establecido las bases jurídicas que lo reglamentaban, sí sabemos que se encontraba en manos de los mercaderes, que su destino era - el consumo, que se efectuaba en especie y que la pena por no pagar -- según lo convenido era la esclavitud.

La llegada de los españoles transformó el crédito en un instrumento más de explotación en manos de los conquistadores quienes por medio de los repartimientos, habilitaciones, tiendas de raya, etc., prestaban a los indígenas las mercancías indispensables para su subsistencia. En cobro de ésta deuda retenían los salarios o se apropiaban del producto de las cosechas obtenidas por los indígenas, los que al no disponer de efectivo se veían obligados a cubrir al año en solicitud de ropa y comida, hundándose cada vez más en la miseria debido a los altos precios que tenían que pagar.

#### Epoca Colonial.-

El clero jugó en la Nueva España un papel dualista; al mismo tiempo — que predicó la fe Cristiana, se preocupó también de acumular riqueza, — lo cual se facilitó gracias a las herencias, diezmos, confiscaciones de — los bienes de caciques indígenas acusados de herejía, etc. Así dispo—  
niendo en abundancia de recursos económicos, estuvo en condiciones de — realizar inversiones ventajosas entre las que en primer término se encon—  
traron operaciones de Crédito Hipotecario y Agrícola; con éste fin fueron creadas Instituciones Especiales llamadas "Bienes de Obras". Pías y juz—  
gados de Capellanías, siendo estas las precursoras de las Instituciones Crediticias Modernas.

La participación eclesiástica en las operaciones antes señaladas hicieron que progresivamente las Iglesias, Conventos y Comunidades religiosas, — fueran, convirtiéndose en grandes latifundistas que obtenían por concepto de rentas de sus propiedades más de medio millón de pesos al año. Por

otra parte las tasas de interés que aplicaban les producían anualmente entre tres y cuatro millones.

En la 2a. Mitad del Siglo XVIII el gobierno colonial intervino en las -- operaciones de préstamo, creando previa autorización del Monarca Español Carlos III, las primeras Instituciones formales de Crédito.

"El Monte de Piedad de Animas" empezó a funcionar hacia 1775, constituido por iniciativa de Dos: Pedro Romero de Terreros, quien aportó la -- totalidad del Capital Manejado de (\$30,000.00). Esta Institución estaba autorizada para practicar las siguientes operaciones.

- 1o.- Crédito Prendario.
- 2o.- Custodia de Depósitos Confidenciales.
- 3o.- Admisión de Secuestros, Depósitos judiciales u Ordenados por otras autoridades.
- 4o.- Venta en Subasta Pública de Prendas no rescatadas, ni refrendadas.

Constituido con aportaciones de los Mineros, el Banco de Avío de Minas abre sus puertas en 1783; su finalidad era proporcionar capitales que -- impulsaran la minería. Este es el primer caso de Crédito encaminado a la Producción; teniendo autorización para realizar las siguientes operaciones:

- 1o.- Crédito Refaccionario.
- 2o.- Admisión de Capitales a rédito.
- 3o.- Atención de las cuentas del Real Tribunal General.

Sin cumplir su finalidad éste Banco desapareció en los primeros años de Independencia.

A principios del período independiente, el gobierno se vió precisado a — buscar recursos económicos de los cuales carecía y para ello ofreció tasas de interés muy altas a los poseedores de Capital; éstos al no encontrar en el Sector Privado rendimiento semejantes retiraron su dinero de — las actividades productivas de éste.

Tratando de solucionar el problema que lo anterior representaba, puesto que detenia el desarrollo económico del País, el Gobierno patrocinó la — creación de dos Instituciones Crediticias; la primera en 1830 por iniciativa de Don Lucas Alamán, fue el Banco de Avío cuyo objetivo era proporcionar aliciente para aumentar la producción de las industrias textiles de lana y algodón, la elaboración de la seda y la fabricación de papel. Las dificultades económicas del gobierno impidieron que éste Banco cumpliera su cometido, siendo clausurado en 1842 por Don Antonio López de Santa Ana.

En 1837 abrió sus puertas el Banco Nacional de Amortización de Moneda del Cobre; su objeto original era substituir las Monedas de éste metal — que se habían depreciado a causa de las falsificaciones, por otras nuevas acuñadas cuidando que no se alterara su valor nominal.

Habiéndosele autorizado la contratación de Empréstitos con el exterior, — se convirtió en agente del gobierno para la negociación de este tipo de operaciones.

Sin cumplir la función para la que se le creó fué cerrado por Don Antonio López de Santa Ana en 1841.

En general, se puede decir que en ésta etapa el Crédito no satisfizo las necesidades de la creciente actividad económica del País. Era indispensable la paulatina formación de un sistema de Instituciones Bancarias y la aparición de leyes y reglamentos que dieran legalidad y seguridad a sus operaciones.

#### Epoca Actual.—

El primer paso en éste sentido, fué el establecimiento de una sucursal — del Banco de Londres, México y Sudamérica, Sociedad Inglesa de responsabilidad limitada. Este suceso de trascendental importancia ocurrió en 1864 y a partir de entonces se inició el establecimiento de una serie de Instituciones con las que, al parecer en 1897 la primera Ley General de Instituciones de Crédito, dió principio la consolidación de un sistema — bancario cuyas características y elementos se han ido perfeccionando — hasta llegar al que conocemos hoy en día.

Una vez que se hubo estabilizado el funcionamiento del sistema Bancario fué posible que las Instituciones que lo forman se preocuparan de adaptar sus servicios a las necesidades de sus clientes y del desarrollo — económico Nacional; fué así como empezaron a diversificarse los plazos y características de las líneas de Crédito, haciéndolo más ágil y adecuado para alentar las actividades productivas. En nuestros días las principales líneas de Crédito a la producción de que se disponen son:

Préstamo Refaccionario

Préstamo de Habilitación o Avío

Préstamo Agrícola, Ganadero e Industrial

Préstamo Prendario

Préstamo Hipotecario

Bancos de 2o. piso-Fondo de Fomento

Existiendo ya elementos crediticios para impulsar las actividades productivas, se presentó el problema de crear una demanda lo suficientemente fuerte y constante que permitiera a la oferta seguir creciendo, es decir crear el consumo para los bienes y servicios de nuestras actividades — productivas.

La contribución del Sistema Bancario Mexicano para la solución de éste problema, le dieron las Instituciones que lo componen en el año de — 1950 al lanzar por primera vez una forma bancaria de Crédito al Consumo cuya intención era proporcionar por éste conducto un impulso a las ramas productivas, coadyuvando así al desarrollo económico del País. Los préstamos personales fueron lanzados al mercado por el Banco Nacional de México, S.A., que obtuvo gran éxito en su operación, lo cual — alentó al resto de la Banca a promoverlo también. En éste tipo de servicio se observó una tendencia inexistente hasta entonces, hacia la liberalización de los requisitos para el otorgamiento de Crédito.

Debido a la buena experiencia obtenida en los préstamos personales las Instituciones de Crédito han ido promoviendo sucesivamente nuevos servicios con características semejantes a ellos, aunque enfocados a cubrir diferentes necesidades sociales.



En la actualidad se opera en este sentido la siguiente línea de Crédito al Consumo: Tarjeta de Crédito.

Habiéndose descrito brevemente la evolución del Crédito se puede decir que las Tarjetas de Crédito nacieron en el momento en que nuestro país llegó a una etapa en la que los niveles de ingresos per cápita; y la actividad económica fueron lo suficientemente fuertes para que la intensidad del consumo de bienes y servicios hiciera necesario buscar nuevas formas de agilizar las transacciones comerciales.

## 2.- CARACTERISTICAS DE ALGUNOS CREDITOS QUE OTORGA LA BANCA

### 2.1 PRESTAMO REFACCIONARIO \*\*

#### Descripción.

Es un financiamiento que se concede principalmente a industriales, agricultores y ganaderos, para ser destinado a la adquisición de bienes de Capital, tales como maquinaria y equipo, unidades de transporte, piedad de cría, desarrollo de árboles frutales, construcción de corrales, pozos, etc.

Ofrece las ventajas de promover la expansión de empresas o unidades de producción, al proporcionarles recursos acordes a sus necesidades, y hacer posible que adquieran bienes que los coloquen siempre dentro del mercado y en condiciones de competir en precio y calidad adicionalmente, en caso de obtener apoyos de los fondos de fomento o desarrollo, el acreditado pagará un interés inferior.

La formalización de éste tipo de Crédito se hace por medio de un contrato de apertura de Crédito, especificando las condiciones propias de la operación, el documento queda inscrito en el Registro Público de la Propiedad de la localidad correspondiente.

El préstamo podrá obtenerse en una o varias ministraciones, a través de la suscripción de pagarés (al amparo del Contrato de Préstamo Refaccionario), cuyos importes quedarán abonados en la cuenta de cheques del usuario, en forma inmediata.

La supervisión que ejerce el Banco en éstas operaciones permite tener - la comunicación necesaria para detectar fallas y, en su caso, proceder a los ajustes necesarios. De éste modo se evitarán desviaciones en el logro de los objetivos del financiamiento.

**Próposito.-**

Fortalecer o acrecentar los activos fijos de la empresa acreditada, y como consecuencia, su producción y productividad.

**NORMAS ESPECIFICAS PARA OTORGARLOS.**

**Destino.-**

Los créditos refaccionarios se deben destinar para robustecer o acrecentar los activos fijos de las empresas de producción y servicios.

Se puede destinar parte del Crédito al pago de pasivos, originados en - la normal explotación del negocio, siempre y cuando dichos pasivos, tengan una antigüedad no mayor de un año, que su importe no exceda del 50% del monto total del Crédito y que no se hayan originado en la Institución Bancaria (Artículo 323 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

Además se debe tener presente que son préstamos refaccionarios para industrias rurales y demás actividades productivas, los que se destinan -

\*' Manual de Crédito Banamex  
Reglamentación Banamex 1982-1985  
Asesorados por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

a la adquisición de equipo, construcción de obras civiles y conexas y cuando se estime conveniente, la compra de terrenos para integrar plantas que se dediquen al beneficio, conservación y preparación de los productos agropecuarios para su comercialización o almacenaje, tales como: silos y bodegas, pasteurizadoras, industrias lácteas, de embutidos, de conservación de pieles y otros relacionados con el desarrollo integral de la Ganadería, beneficiadoras de granos, secadoras de granos y frutas, -empacadoras, desfibradoras, despepitadoras, desgranadoras y otras que beneficien, conserven y preparen para el mercado los productos agropecuarios; aserraderos y otras instituciones destinadas al beneficio de productos forestales y los que se destinen a la adquisición de equipo, construcción de obras civiles y conexas y en su caso compra de terrenos — para la transformación de productos de la pesca y la piscicultura; adquisición de equipo y construcciones para la explotación de materiales — de construcción y otros recursos minerales y en general para el desarrollo de todas las actividades que complementen la actividad agropecuaria y diversifiquen las fuentes de ingreso y empleo para los miembros del — sujeto.

#### Desmontes.

Para que se puedan estudiar, y en su caso otorgar Créditos para el desmonte de terrenos, con superficie superior a 10 hectáreas, que se pretendan destinar a explotaciones agrícolas o ganaderas se debe contar con — permiso oficial y por escrito de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (Art. 44/48 y 123/139 de Legislación Forestal).

### Perforación de Pozos.

Los créditos para perforación de pozos para riego deben de ajustarse a los siguientes requisitos:

- . Que se cuenta con los perfiles de perforación correspondientes.
- . Que el aforo técnico demuestre que puede producir, la cantidad y calidad de agua suficiente para regar cuando menos, la superficie que se pretende beneficiar, y que su operación sea contable.
- . Que se otorgue por una cantidad no mayor del 50% del valor que represente la propiedad rural, ya incrementada su estimación con el costo de la perforación, entubamiento, equipo de bombeo y gastos de — electrificación.
- . Que dentro de las garantías del Crédito que se gravan se afecten los derechos de explotación del pozo.

### Garantías Específicas.

La garantía específica de los Créditos Refaccionarios debe consistir en los bienes que se adquieran con el crédito, tales como: instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, muebles, maquinaria, equipos y útiles, etc. (Art. 323 L.G.T.O.C.).

### Garantías Adicionales.

Además, pueden quedar garantizados simultáneamente o separadamente — con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria, aperos, instrumentos, muebles y útiles y con los frutos o productos pendientes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento, haya sido destinado el Crédito. (Art. 324 L.G.T.O.C.).

En este tipo de financiamiento no es necesario afectar la unidad completa de la Empresa a cuyo fomento se destina el Crédito y sólo deben gravarse los bienes cuyo importe, según avalúo, alcancen a cubrir el Crédito más un porcentaje de seguridad razonable, adecuada y suficiente. La garantía que se constituya por préstamo refaccionario sobre fincas, construcciones, edificios y muebles inmovilizados deben comprender:

- . Terreno o predio
- . Los edificios y cualesquiera otras construcciones existentes, al tiempo de otorgarse el Crédito o edificadas con posterioridad.
- . Los accesorios y mejoras permanentes.
- . Los muebles inmovilizados y los animales especificados en el documento en que se consigue el préstamo, como pie de cría en los predios rústicos destinados total o parcialmente al ramo de ganadería.
- . La indemnización porcentual que se obtenga por el seguro en el caso de destrucción de los Bienes antes mencionados. (Art. 332 L.G.T.O.C.).

#### Evaluación del Riesgo.

En la evaluación del riesgo de Crédito se debe atender particularmente al medio en que se desarrolla la empresa, que incluyen:

Actividad Específica, ubicación, capacidad instalada, porcentaje de utilización de la misma, fuentes de aprovisionamiento de materias primas, mercado de sus productos, marcas, canales de distribución, estabilidad de precios, maquinaria y equipo, tecnificación de los procesos de producción, capacidad administrativa, etc.

Del grado de bondad de todos estos factores dependerá la capacidad de pago de las empresas industriales, agrícolas, ganaderas y de servicios.

La inversión en activos fijos financiada tiene que ser adecuada a la — productividad de los mismos, ya que en primera instancia revelará la — capacidad de pago adicional que generan.

#### Plazo.

El plazo para estas operaciones está en función de la capacidad de pago del acreditado, pero nunca debe ser superior al de la vida útil probable de los activos fijos financiados.

#### Amortizaciones y Diferimientos.

Las amortizaciones o capital pueden diferirse por el tiempo necesario para que la inversión hecha con el crédito empiece a ser productiva, sin embargo, el plazo máximo de gracia que se concede no debe ser mayor de tres años.

#### Créditos Refaccionarios Agrícolas.

Destino de los Créditos Refaccionarios Agrícolas.

Deben tener como finalidad fundamental ayudar a resolver problemas de inversión de carácter fijo tales como:

- . Adquisición de: aperos, instrumentos y útiles de labranza, maquinaria y equipos agrícolas, etc.
- . Construcción, reparación o ampliación de caminos internos, casas para trabajadores, silos, bodegas, etc.

- . Obras de: riego, drenaje, nivelación y rehabilitación de suelos, desmontes y acondicionamiento de tierras nuevas, etc.
- . Establecimiento de: viveres, plantaciones, cultivos, perennes, etc.
- . Cualquier otra inversión que tienda a: mejorar, consolidar, ampliar y diversificar las actividades agrícolas.

#### Bienes Usados.

##### Requisitos.

Se puede financiar maquinaria agrícola y camiones usados, pero estos deben estar en buenas condiciones de servicio y no tener una antigüedad mayor de dos años.

#### Créditos Refaccionarios Ganaderos.

##### Destino de los Créditos.

Deben tener como principal objetivo financiar inversiones de carácter - fijo o semifijo tales como:

- . Adquisición de ganado en general, de cría o lechero, maquinaria, equipo, aperos, etc.
- . Construcción, reparación o ampliación de: cercas, pilas, bordos, baños, garrapatizadas, corrales, bodegas, cobertizos, etc.
- . Establecimiento de: praderas artificiales, pastizales, etc.
- . Cualquier otra inversión fija o semifija, que tienda a mejorar, consolidar ampliar o diversificar las actividades ganaderas.

#### Créditos Refaccionarios Industriales.

##### Destino de los Créditos.

Deben tener como principal objetivo financiar las inversiones de activos fijos o semifijos tales como:



- . Adquisición, renovación o reposición de: maquinaria, equipo, vehículos, plantas de energía eléctrica, etc.
- . Construcción de: oficinas, naves, bodegas, laboratorios, etc.
- . Obras de reconstrucción, ampliación, instalación, etc.
- . Cualquier otra inversión fija o semifija, que tienda a mejorar, consolidar, ampliar o diversificar las actividades industriales o de servicios.

## 2.2 PRESTAMO DE HABILITACION O AVIO

### Descripción.

Es un crédito que se otorga con el fin de apoyar o fomentar el Capital de trabajo. Para cumplir éste requisito, el monto se debe destinar a la adquisición de materias primas, pago de jornales, salarios y gastos directos indispensables para apoyar el ciclo productivo de una empresa o unidad de producción, ya sea ganaderá, agrícola o industrial.

Las ventajas que ofrece este tipo de financiamiento son varias, y entre ellas destaca la posibilidad de incrementar su capital de trabajo con recursos ajenos al negocio, obtener plazos adecuados para el proceso de producción, ventas y recuperación, sin entorpecer la marcha de la unidad productiva, así como tasas de interés preferenciales, cuando los créditos sean susceptibles de concederse con recursos provenientes de algunos de los fondos de Fomento establecidos por el Gobierno Federal.

El plazo de éste tipo de préstamo no deberá exceder de tres años y conforme a la situación del negocio debe comprobarse la necesidad de cada

plazo. Para éste efecto, el Banco tendrá la opción de nombrar una comisión de vigilancia periódica, a fin de observar la marcha de la Empresa y la utilización del Crédito.

La operación se formaliza mediante un contrato de apertura de Crédito, en el que especifican las condiciones, y se establece que el usuario o acreditado podrá disponer del financiamiento de acuerdo al calendario de ministraciones que se decida.

En el avío, por cada disposición que se realice, el acreditado suscribirá un pagaré. Este tipo de crédito podrá manejarse o no de manera revolvente.

**Propósito.**

Robustecer el ciclo productivo de las Empresas acreditadas.

Normas Específicas para la obtención.

Destino

Estos Créditos se destinan a la formación de Capital de trabajo, para fortalecer los ciclos productivos de las empresas.

Puede decirse que, en general, tienen que ser enfocados a robustecer o incrementar los activos circulantes.

**Programas específicos de Financiamiento.**

Los avíos Agropecuarios o Industriales para un mismo fin o producto, dentro de un mismo ciclo productivo, que por su volumen e importancia

requieran de condiciones especiales o semejantes, a nivel Nacional o Regional, requieren de un plan o programa específico que debe de proponerse para la autorización a través de la dirección correspondiente, tal es el caso de planes o programas de financiamiento a molineros, aceites-ros, cafetaleros, etc.

#### Plazo

El plazo máximo de estos créditos es de 36 meses. Sin embargo, el verdadero plazo se determinará en función de la generación de recursos — derivados del ciclo de producción y venta de los productos.

Cuando el período que abarque el ciclo productivo sea trimestral, semestral o anual, dentro del plazo máximo, se puede autorizar una o varias revoluciones, con el objeto de que el crédito realmente sea de fomento — constante, que permita cuadyuvar a la formación del Capital adecuado, — sin menoscabo a las inversiones de carácter permanente. Tal es el caso de la mayor parte de las empresas agrícolas, las de engorda de ganado y algunas industrias.

En el caso de planes o programas específicos de financiamiento las redisposiciones de los avfos revolventes deben ajustarse a las condiciones que se fijan para cada plan o programa. La autorización para la redisposición de fondos se debe ajustar a los siguientes requisitos:

- . Debe constar por escrito, y estar respaldada por los elementos de — juicio respectivos.
- . Debe provenir del mismo nivel jerárquico que autorizó la apertura de Crédito o del Superior.
- . Debe indicar, en todos los casos, que dicha autorización queda condicio

nada a la previa liquidación total del saldo de los fondos aportados para financiar el ciclo anterior y que dicha liquidación se haya efectuado con recursos propios del acreditado.

#### **Garantías Específicas.**

Los Créditos de Habilitación o Avío deben quedar garantizados con -- las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que obtengan con el crédito, aunque éstos sean frutos o pendientes. (Art. 322 L.G.T.O.C.).

A éstos bienes y en general a todos los que se adquieran con el importe del Crédito, se les denomina "Garantías Específicas" y siempre deben quedar constituidas en primer lugar.

#### **Garantías Adicionales.**

Se pueden tomar además otras garantías adicionales, reales o personales, de acuerdo a la evaluación del riesgo.

#### **Amortización del Crédito.**

Cuando se trate de Avíos para empresas con ciclos de producción de -- temporada, la amortización del crédito debe hacerse en un solo pago -- en el momento en que el acreditado obtiene recursos por la venta de -- los productos.

Para las empresas con ciclos de producción continua, el plan de amortización debe adecuarse a la capacidad de pago.

\* Manual de Crédito Banamex  
Reglamentación Banamex 1982-85  
Asesorados por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros

## ✓ AVIOS AGRICOLAS

### Destino de los Créditos

Estos créditos pueden destinarse entre otros, a los siguientes fines de inversión:

Adquisición de semillas para siembra, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas, compra de combustibles y pago por cuotas de agua de riego, gastos de preparación de cultivo de tierras, gastos, pago de salarios y jornales, compra de refacciones y gastos de reparación de maquinaria agrícola, pagos por maquila, etc.

No puede destinarse a financiar el establecimiento de cultivos perennes, porque éstos son sujetos de un Crédito Refaccionario.

### Planes Agrícolas.

Cuando se trate de financiar a más de 10 agricultores y la inversión se vaya a efectuar en una superficie de 500 hectáreas o mayor, se debe formular planes agrícolas específicos para cada cultivo y por un mismo ciclo, en base a los costos de cultivo por hectáreas de cada región.

### Estudios de Costos de Cultivos.

Los estudios de costo de cultivos por hectáreas, para cada región debe ser elaborados por técnicos agropecuarios autorizados por la Institución y deben indicar clase de cultivo, costos y época de inversión de cada uno de los conceptos necesarios para el cultivo y la producción, desde los trabajos preparatorios de la tierra hasta el levantamiento y acarreo de la cosecha.

### Evaluación del Riesgo.

Como parte del estudio del proyecto de inversión se debe evaluar el riesgo del Crédito, en base al análisis de:

- . La experiencia del solicitante como agricultor y en el cultivo a financiar.
- . Elementos técnicos, humanos y materiales con que cuenta y su eficiencia.
- . Riesgos atmosféricos, climatológicos o de enfermedades y plagas.
- . Rendimientos, mercado y precios de garantía de los productos.

Para esta evaluación se debe contar con la asesoría de técnicos agropcuarios.

### Ministraciones en Avíos Agrícolas.

A fin de que la inversión de los fondos de Crédito tenga una adecuada oportuna y correcta aplicación, se debe formular un calendario de ministraciones que corresponda a las fechas y montos de los costos de — cultivo aprobados por cada ciclo y cultivo.

Las ministraciones se deben entregar en base a los reportes por visitas de inspección previa y periódicas, lo anterior quiere decir que deben — representar el reembolso de los trabajos realizados y de los insumos — aplicados, con recursos propios del acreditado.

### Seguros para el Cultivo.

De acuerdo a la clase de cultivo y a sus riesgos según la región de — que se trate, se debe ver la conveniencia de solicitar los servicios de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera.

Su objetivo principal es resarcir al agricultor los costos de cultivo — cuando las siembras pierdan total o parcialmente por heladas, incendios, inundaciones, plagas, etc.

Este servicio lo proporciona Seguros América para cualquier tipo de siembra y en igualdad de condiciones que el resto de las Aseguradoras, pero no acepta solicitudes de Seguros contra granizo en las regiones de Cd. Jiménez y Cd. Juárez, Chihuahua.

Se debe tener en cuenta que éste tipo de pólizas no son cancelables; y si no se hace la operación tiene 10 días para cancelarse si no se cargará su importe al Banco.

#### AVIOS GANADEROS

##### Destino de los Créditos

Estos créditos pueden ser destinados entre otros a los siguientes fines de inversión:

Compra de Ganado para engorda en corrales o de pastoreo; compra de pastura, forrajes, alimentos concentrados, medicinas; pagos por jornales, salarios, servicios veterinarios, energía eléctrica y combustible, etc.

##### Evaluación del Riesgo.

Debe evaluarse mediante el análisis de:

- . Tipo de explotación: cría, engorda, lechera, etc.
- . Clase y raza del ganado.
- . Índice de agostadero: clase de pastos y vegetación aptos y suficientes para la alimentación del ganado.
- . Riesgos de: clima, enfermedades, epidemias, etc.
- . Recursos: técnicos, humanos y materiales disponibles y su eficiencia.

- . Disponibilidades: agua, forrajes, alimentos balanceados y de asistencia veterinaria.
- . Capacidad administrativa del solicitante y su experiencia como ganadero y en particular sobre la explotación que se va a financiar.
- . Ciclos reproductivos y de producción.
- . Mercado y precio de los productos.

#### Seguro

Tratandose de Créditos para la adquisición y/o explotación de ganado, se estudia la conveniencia de solicitar los servicios de la Aseguradora-Nacional Agrícola y Ganadera, para cubrir los riesgos de Muerte y/o Pérdida de su función específica.

#### AVIOS INDUSTRIALES

##### Destino del Crédito

Estos Créditos se destinan a los siguientes fines de inversión:

Compra de materias primas y materiales, pagos de jornaleros y salarios y otros gastos directos y necesarios para la explotación de la empresa y para auxilio de Tesorería a medio plazo, etc.

##### Evaluación del Riesgo

La evaluación del Riesgo de Crédito debe analizarse en lo siguiente:

- . Tipo de actividad de la Empresa.
- . Capacidad y Continuidad administrativa de sus dirigentes, y experiencia en el ramo.



- . Disponibilidad de recursos técnicos, humanos, materiales y su eficiencia.
- . Capacidad instalada y su utilización.
- . Disponibilidad de materias primas y materiales necesarios.
- . Procesos y ciclos de producción.
- . Mercado y Precios de los productos.
- . Riesgos y factores adversos que pudieran afectar la Producción, tales como: problemas laborales, transportes, etc.

### 2.3 PRESTAMO PRENDARIO

#### Descripción.

Son operaciones de Crédito mediante las cuales se aceptan como garantías del Préstamo, bienes o mercancías de fácil realización, las que - deben ser depositadas en Almacenes Generales de Depósito autorizados y reconocidos como Organizaciones Auxiliares de Crédito, a cambio de - un certificado y un bono de prenda que son entregados al Banco durante el plazo acordado para el financiamiento, que generalmente es de - 90 días, siempre y cuando no se trate de artículos perecederos.

Previo cumplimiento de los requisitos ordenados por las autoridades, y de común acuerdo con las almacenadoras, el Banco podrá aceptar que los clientes habiliten bodegas a fin de que se facilite el manejo de la mercancía que otorgan en prenda.

Las ventajas de los Préstamos Prendarios residen fundamentalmente en contar con recursos que permitan al usuario continuar e intensificar— sus actividades productivas, solventar necesidades transitorias de caja contra la pignoración de mercancías, y obtener seguridad por la debida custodia, de los bienes entregados en prenda.

A fin de que no se afecte la garantía, es conveniente liquidar puntualmente los pagos derivados del crédito, en la inteligencia de que es posible efectuar abonos parciales para liberar parte de las mercancías - pignoradas.

El costo del financiamiento implica la cobertura de los intereses y comisiones que se pactan, en función de las condiciones del mercado y del hecho de establecer el almacenaje en bodegas de la Almacenadora o en una habilitadora.

**Propósito.-**

Proporcionar recursos de efectivo que permiten continuar o fomentar las operaciones de la Empresa o persona acreditada, mediante la pignoración de mercancías.

**Normas Específicas para su otorgamiento.**

**Prendas.-**

En los Préstamos Prendarios o Pignoraticios invariablemente se debe exigir una garantía real en prenda consistente en mercancías de amplio mercado y fácil realización.

**Evaluación del riesgo.-**

Antes de que se acepte la prenda debe hacerse la evaluación del riesgo, tanto sobre las mercancías, como respecto de sus depositarios.

Las mercancías deben ser sometidas a un análisis, investigado y comprobando su cantidad y características así como su mercado y valor real.

Como las prendas deben quedar depositadas, siempre en poder de perso

nas que no sea el propio acreditado, debe tenerse presente que dicho - depositario es el responsable legal de la garantía y por lo tanto es indis- pensable que se compruebe su solvencia moral y económica.

- . Mercancías o productos perecederos o de rápida obsolescencia.
- . Mercancías en tránsito, ya que generalmente éstas se liquidan hasta - que se reciben y porque en éstos casos se tramita como un Crédito Co- mercial el cual veremos más adelante.
- . Artículos terminados del propio industrial, porque puede darse el caso de que se trate de falta de mercado, obsolescencia, etc.

Y en estos casos puede haber excepciones:

- . Si son artículos constituyen materia prima para otra rama (consumo — intermedio).
- . Si están destinados a la explotación, han sido vendidos en firme y su demanda es constante.

#### Margen de Garantía.-

En todos los casos se debe establecer un margen de garantía que puede - ser variable en relación con el grado de solvencia económica del sujeto - de Crédito y de las clases de mercancías de que se trate de su mercado.

#### Su Plazo.-

El plazo para estas operaciones puede ser variable o en función de las características de las mercancías y del término para su realización.

Almacenes de Depósito: sus Certificados y requisitos para aceptarlos.

El importe total de los Certificados que se negocian a un solo Deudor, no debe ser superior al 150% (una y media veces) del capital y reservas de los almacenes que lo expiden, más el importe de las pólizas por responsabilidad civil que tengan contratadas y en vigor.

- . Es conveniente aclarar que éstas pólizas son independientes de los - que puedan existir por daños, robo, faltante y otros siniestros relacionados con las mercancías depositadas en las bodegas de los almacenes.

Los principales almacenes de depósito:

- . Almacenes Nacionales de Depósito, S.A.
- . Almacenadora Serfin.
- . Almacenadora, S.A.
- . Almacenadora Banpaís.
- . Almacenadora Credímex.

Forma de Documentar.-

Estas operaciones deben quedar documentadas mediante:

- . La suscripción de un pagaré a favor del Banco, que debe contener las especificaciones de las mercancías pignoradas, con mención de su naturaleza, contenido, valor y demás datos que sirven para su fácil identificación.
- . El certificado de Depósito, expedido por el Almacén y en su caso el - bono o bonos de prenda, deben ser endosados al Banco "Valor en garantía" o "Valor en prenda" y quedan anexos al pagaré en virtud de que su tendencia acredita al Banco como legítimos acreedores (Art. - 234 y 239 del L.G.T.O.C.).

**Despignoraciones.-**

Cuando se efectúen despignoraciones parciales o totales de mercancías, en las órdenes de entrega se tienen que dirigir a los almacenes, se debe precisar que el depositante cubrirá directamente sus obligaciones con los almacenes (Art. 241 L.G.T.O.C.).

**Mercancías depositadas en poder de particulares.**

**Requisitos:**

Estos depositarios deben reunir los siguientes requisitos:

- . Ser personas físicas
- . Cuando el acreditado; sea una empresa, el depositario puede ser el dueño o uno de los principales accionistas.
- . Deben ser de amplia solvencia moral y económica y en general tener las características equivalentes a las de un buen aval adecuado al riesgo que se corre.

**Forma de Documentación:**

Además del pagaré y sus requisitos (que se mencionaron cuando el depositario es algún almacén concesionario) se debe recabar del depositario particular un recibo confidencial, firmado por él mismo.

Este recibo confidencial debe ser por el valor de la prenda.

**Su vigilancia.**

Se vigilará que el margen de garantía originalmente establecido, se conserve siempre durante la vigencia del Crédito.

Por tanto, las mercancías en prenda deben conservar su valor, cantidad y características.

Se realizarán inspecciones periódicamente, según la mercancía de que se trate, y el resultado debe hacerse constar en su reporte.

#### 2.4 PRESTAMO QUIROGRAFARIO.

##### Descripción.-

Es una operación de Crédito a Corto Plazo, cuyo objetivo es resolver — problemas transitorios de liquidez o de caja. Se otorga a personas — físicas o morales dedicadas a cualquier tipo de actividad productiva, que con su sola firma, suscribiendo un pagaré garantice el financiamiento concedido.

Este tipo de Crédito ofrece la ventaja de dotar a las Empresas de recursos líquidos indispensables para su mejor funcionamiento, el resolver eventuales necesidades de Tesorería, constituye un apoyo financiero en el momento más oportuno.

Los plazos que se conceden a los usuarios de Préstamos Quirografarios o Directos son de 30, 60 y 90 días, aunque ocasionalmente se pueden — otorgar a mayor plazo.

##### Propósito.-

Proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades eventuales y de carácter transitorio.

**Conceptos no Financiables.-**

No se deben otorgar Préstamos Quirografarios para financiar:

- . Inversiones de carácter fijo o permanente.
- . Pago de pasivos, bancarios o para sustituir pasivos con casas matrices o filiales.

Tampoco procede la concesión de estos préstamos a agricultores o ganaderos, cuando sus necesidades sean de Capital de Trabajo permanente.

Eventualmente se les puede otorgar cuando se destinen a cubrir gastos finales de cosechas o venta de ganado siempre y cuando éste no reporte gravámenes a favor de terceros.

**Préstamos a particulares.**

**Requisitos.-**

Se pueden atender mediante estos préstamos a particulares tales como: profesionistas, inversionistas, rentistas y comerciantes en pequeño, y en general a personas que independientemente de su solvencia moral y económica y capacidad de pago, reúnan los siguientes requisitos.

- . Tengan amplio arraigo en la plaza y en su actividad.
- . Que se trate de atractivos depositantes.



## 2.5 BANCOS DE SEGUNDO PISO

(Fondos de Fomento)

### Descripción.-

Los fondos de fomento son los fideicomisos constituidos por el gobierno federal, principalmente en Banco de México y Nacional Financiera, que tienen como principal objetivo canalizar recursos crediticios con tasas menores de las del mercado a sectores de la población que por sus características de actividad económica, ubicación geográfica o situación económica precaria, son considerados como prioritarios dentro de los programas nacionales de desarrollo.

No obstante que los fines de los fondos de fomento son principalmente de financiamiento, existen también los de garantía y asesoría técnica.

### Ventajas de los Fondos de Fomento.

La principal ventaja de obtener un crédito susceptible de ser redescuento en algún Fondo de Fomento, es que la tasa que se cobra siempre será mejor de las vigentes en el mercado. Aunque existen otros más como pueden ser, Asistencia Técnica y Asesoría Financiera, pero éstos—depende de cada Fondo con que se opere y del tipo de crédito que se conceda.

Actualmente todos los Bancos realizan operaciones de redescuento con diferentes Fondos de Fomento; sin embargo, por la importancia de los volúmenes de cartera redescuento destacan los siguientes: FIRA, — FONEI, FOGAIN, FOPROBA, FIDEC, FONATUR.

### El redescuento.

La operación del descuento interbancario, mejor conocido como redescuento (para diferenciarla del descuento que se realiza, entre una Sociedad Nacional de Crédito y usuarios de la Banca); es aquella operación consistente en que una Sociedad Nacional de Crédito ceda a otra, mediante el endoso en propiedad, documentos de su cartera de Crédito.

### A Quienes estan Destinados.

De acuerdo a los beneficiarios (Fideicomisarios), los Fondos de Fomento se dividen en cuatro grandes grupos:

- a) Fondos destinados a apoyar personas físicas o morales, cuyo desarrollo económico esté por abajo con respecto al desarrollo económico de conjunto del País.
- b) Fondos destinados a regiones geográficas con lento desarrollo.
- c) Fondos destinados a regiones geográficas precisas, con posibilidades de desarrollo pero sin el apoyo crediticio suficiente.
- d) Fondos destinados a apoyar personas físicas o morales específicas con posibilidad de desarrollo pero sin capacidad de autofinanciamiento.

Estos Fondos se obtienen a través de las Sociedades Nacionales de Crédito que son las que se encargan de tramitar las solicitudes de Crédito. Analizar a los solicitantes, estudiar las garantías, el riesgo correspondiente y realizar las evaluaciones técnico-económicas de los proyectos — por financiar.

### Requisitos Básicos.

Para que sea otorgado lo más pronto posible, es conveniente que a la solicitud de Crédito se le anexe la documentación siguiente:

Indicar claramente el motivo para solicitar el crédito, balance y estado de pérdidas y ganancias de fecha reciente, acta constitutiva (personas morales), independientemente de los requisitos particulares que solicite cada Fondo de Fomento, los cuales deberán proporcionarse posteriormente.

### Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura. (FIRA)

Canaliza recursos crediticios a bajo Costo, con objeto de impulsar en forma integral el desarrollo de las diversas actividades agropecuarias en el país y se componen de los siguientes fondos:

Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (Fondo), Fondo Especial para financiamiento Agropecuario (FEFA) y Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA).

Estos apoyos, que se conceden a través de la Banca, tienen entre sus propósitos específicos:

- . Impulsar en forma integral, el desarrollo de las diversas actividades agropecuarias del país, así como la industrialización y comercialización eficiente de su producción. Todo ello mediante la canalización de recursos crediticios a través de la Banca.

- Aumentar la productividad de las Empresas agrícolas a fin de mejorar los ingresos y las condiciones de vida de los campesinos.
- Contribuir al aumento de la producción de alimentos de consumo popular.
- Fomentar la producción agropecuaria con fines de exportación y sustitución de importaciones.
- Proporcionar en forma paralela al crédito, servicios complementarios tales como: asistencia técnica, demostración de prácticas agropecuarias, organización de productores, garantía de recuperación de créditos y — reembolso parcial de costos de asistencia técnica.
- Y el objetivo fundamental, que es el de estimular una mayor participación de las Sociedades Nacionales de Crédito en el financiamiento de las Empresas Agropecuarias, principalmente las que correspondan al sector de productores de bajos ingresos.

**Tipos de Préstamos que concede el FIRA.**

**Refaccionarios.**— Son a largo plazo y se destinan para adquisición de — bienes de consumo duraderos, semovientes y obras o mejoras de tipo permanente.

**Préstamo de Habilitación o Avío.**— Son a corto plazo y se destinan a la compra de Semillas, Insecticidas, Alimentos para ganado y otros gastos de las empresas.

**Créditos Prendarios.**— Se otorga para obtener liquidez en el Capital de Trabajo, la formulación de los pagarés correspondientes, así como el — endoso y entrega de los certificados de depósito y abonos de prenda que constituyen la garantía.

**Créditos Industriales con Garantías Hipotecarias para Empresas con problemas de Liquidez.**— Se destinan a solventar aquellos adeudos bancarios que por sus características de importe y fecha de vencimiento impo-  
sibilitan su amortización actual con recursos propios de los solicitantes por afectar sensiblemente su operación normal.

**Fondo de Equipamiento Industrial.— (FONEI)**

Este Fondo está orientado al desarrollo tecnológico del país, a la realización de anteproyectos de inversión, al equipamiento de la industria nacional, para proporcionar apoyo al capital de trabajo y para apoyar el Control de la contaminación derivada de la actividad industrial.

**Quienes pueden recibir estos créditos.**—

Pueden recibir estos apoyos las industrias mexicanas productoras de — bienes y servicios, principalmente aquellas que fabrican bienes de capital, que desarrollan tecnologías, generan divisas o sustituyen importaciones.

**Programas establecidos por el FONEI.**

**Desarrollo tecnológico:** Apoya la investigación, el diseño, la construcción y prueba de bienes de Capital, incluyendo prototipos y plantas — piloto.

**Preinversión:** Para realizar el estudio de Anteproyectos susceptibles de ser financiados por el propio fondo.

**Equipamiento:** Para facilitar la ampliación, modernización, relocalización de plantas ya existentes o equipamiento de nuevas, con objetivos eficientes para el desarrollo industrial.

**Optimización de la capacidad instalada:** Para financiar compra de re-facciones y equipo necesario para la reposición de mantenimiento de — la planta instalada, para que opere en óptimas condiciones.

**Capital de Trabajo:** Para dotar a las Empresas del Capital de Trabajo necesario de manera transitoria.

**Fondo de Garantía y Fomento a la Industria, Mediana y Pequeña.**

(FOGAIN)

Este fondo se orienta a promover el desarrollo de la pequeña y mediana industria con propósitos definidos para lograr eficiencia y productivi—dad mayores, de acuerdo a las metas generales de desarrollo de la eco—nomía, una distribución más equitativa del ingreso y la desconcentra—ción de la actividad económica a nivel regional.

Quiénes pueden recibir estos créditos.

Toda persona física o moral dedicada a la industria de la transforma—ción, así como las empresas industriales que también realizan operacio—nes de compra-venta, siempre que los ingresos derivados de su activi—dad productiva representen como mínimo el 60% del total, durante su — último ejercicio de operación; que desarrollen actividades prioritarias, según determinación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y por último que se encuentren consideradas como medianas y pequeñas industrias.

Programas establecidos por el FOGAIN.

Esencialmente son cuatro:

**Programa normal:** Para capital de trabajo, maquinaria y equipo.

**Programa especial:** Para la solución del problema de liquidez.

**Programas de instalaciones físicas:** Para financiar a las empresas en la adquisición o construcción de naves industriales.

**Programa de apoyo a empresas de Distribuidoras Conasupo, S.A., — (DICONSA):** Con este programa se pretende evitar la descapitalización de empresas proveedoras de DICONSA, apoyándolas mediante la concesión de Créditos en cuenta Corriente.

**Fondos de Fomento a la Producción de Artículos Básicos (FOPROBA).**

Brinda apoyos mediante el descuento a las Sociedades Nacionales de Crédito, al tiempo que presta asesoría financiera y técnica para la coordinación e impulso de actividades relacionadas con el cumplimiento de los objetivos del Programa Nacional de Productos Básicos.

Estos apoyos se destinan a estimular a los productores, distribución y comerciantes para incrementar la producción y comercialización de productos básicos.

Quiénes reciben éstos créditos.

Los productores, distribuidores y comerciantes legalmente constituidos, que cuenten con un certificado o convenio que muestre que están inscritos a alguno de los programas de Fomento específico.

Actualmente opera con el programa para la producción, abasto y control de leche de vaca (82-88).

**Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC).**

Promueve la modernización y competitividad de empresas cuya actividad - principal es la venta directa de bienes y servicios de Consumo Básico - y generalizado, otorgando también facilidades a los productores que en forma directa comercializan sus productos, para la adquisición de materias primas.

Este fondo opera créditos en cuenta corriente, y refaccionarios para - - construcción, ampliación y modernización de infraestructura comercial; y en todos los casos, él o los acreditados deberán aportar un porcentaje - del financiamiento total del proyecto.

Quiénes pueden recibir éstos créditos.

Los comerciantes y productores medianos y pequeños, que estén organizados en uniones de Crédito u otras formas legales de agrupación aceptadas por el fondo, tales como: agrupaciones de detallistas, de productores, ya sea de bienes procesados o no; así como otros sujetos de crédito que señale el propio Fondo con la característica común de que se de diquen preferentemente a la Comercialización de Productos Básicos.

**Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR).**

Otorga créditos orientados a fomentar la inversión, instalaciones turísticas, instrumentos de financiamiento que promuevan el desarrollo para la economía nacional.

De este modo, se apoya la construcción, ampliación o remodelación de hoteles, condominios hoteleros, empresas de tiempo compartido, establecimientos de alimentos y bebidas en zonas turísticas y moteles, así como



a la restructuración de los créditos originados por los mismos y a todos aquellos proyectos relacionados con la actividad turística.

**Quiénes pueden recibir estos Créditos.**

Toda aquella persona física o moral que se dedique a la actividad turística y que los recursos que esté solicitando se destinen - - - - a fomentar esta actividad, siempre y cuando cuenten con la constancia de la categoría del establecimiento o de su calidad turística expedida por la Secretaría de Turismo.

**Tipos de préstamo que concede el FONATUR.**

**Créditos de Rehabilitación o Avfo:** Sirven para la adquisición de materiales (biancos, inventarios, servicios de comedor y cocina, etc.).

**Préstamos Refaccionarios:** Para la construcción y ampliación de hoteles remodelación de hoteles, construcción, ampliación y/o remodelación de condominios hoteleros y empresas de tiempo compartido, construcción de establecimientos de alimentos y bebidas.

**Crédito Simple con Garantía de la Unidad Hotelera:** Que es destinado para la reconstrucción de Créditos originados por construcciones y ampliación de hoteles, remodelación de hoteles, construcción, ampliación y/o remodelación de condominio, hoteleros y empresas de tiempo compartido.

## 2.6 ACEPTACIONES BANCARIAS

### Descripción.

Las Aceptaciones Bancarias básicamente son letras de cambio, giradas - a cierto plazo, cargo del Banco, en base a créditos concedidos a cualquier empresa, las que con la aceptación del mismo podrán ser colocadas en el mercado de dinero de acuerdo con las necesidades de recursos de la Institución y por los cuales asume la obligación de pagarles a su estricto vencimiento, a los inversionistas tenedores, por lo que representan un nuevo instrumento de financiamiento ágil y flexible.

### Características.-

El Crédito a través de Aceptaciones Bancarias es una modalidad de la - Apertura de crédito, generalmente a corto plazo, de uso revolvente y - disponible mediante Letras de Cambio a cargo de la Institución, mediante las cuales las empresas cuentan en todo momento con el financiamiento contratado para satisfacer sus necesidades de Tesorería.

### Propósito.-

Impulsar el desarrollo de las empresas mediante el financiamiento a sus necesidades de Tesorería.

**Sujetos de Crédito.**

Empresas radicadas en el país, dedicadas a la producción, transformación, distribución o comercialización de bienes y servicios que reúnen los siguientes requisitos:

- . Ampla solvencia moral.
- . Suficiente capacidad de pago.

**Monto.-**

El monto del Crédito debe determinarse en función de las necesidades reales del solicitante, pero en base a la evolución del riesgo crediticio.

Debe considerarse, para este tipo de financiamiento, a la clientela cuyas necesidades sean como mínimo de \$100,000.00 y con líneas establecidas de un millón del contrato.

**Plazo.-**

La Apertura de Crédito se controlará invariablemente a un año de plazo, pero las disposiciones del Crédito podrán ser en forma revolvente durante la vigencia del contrato.

**Garantías.-**

Se puede otorgar con garantías personales, o con la sola firma del Acreditado dependiendo de la evaluación del riesgo.

En el caso de Garantías personales, se debe tener presente que en éste tipo de financiamientos, por ser el banco el aceptante de las letras de cambio, no funciona el "aval" garantizando las obligaciones del acreditado por lo que cuando se requiere de una garantía personal éste debe de corresponder a la de un fiador.

Esta garantía se instrumenta a través de una corta fianza, también se debe recordar que la fianza de personas morales (empresas) únicamente tiene validez legal si se puede demostrar el nexo comercial entre las partes.

Se entiende que existe nexo comercial cuando el fiador, siendo persona moral, se beneficiará directa o indirectamente del Crédito, como es el caso de un proveedor o de una empresa filial de la acreditada.

#### Documentación.

Este tipo de financiamiento debe quedar documentado con:

- . Contrato de Apertura de Crédito, debidamente firmado por la empresa acreditada.
- . Letras de cambio giradas a cargo del Banco y a favor de la acreditada, quien debe endosarlas, sin responsabilidad, "en blanco" a fin de que en caso necesario puedan ser colocadas por la Institución en el Mercado de Inversionistas.
- . Carta poder Especial a favor de los funcionarios que a nombre de la Institución deben de formalizar la Aceptación autógrafa de las letras de Cambio expedidas por la acreditada a cargo del Banco.

**Disposiciones:**

Las disposiciones del Crédito únicamente deben efectuarse durante la vigencia del Contrato respectivo y siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

- . Que la Empresa acreditada entregue al Banco, como comprobante de disposición, letras de Cambio giradas a su favor, endosadas en blanco y a cargo de la Institución, para que las tomen en descuento y su importe menos los intereses correspondientes, se abonen a su cuenta de cheques.
- . Que cada una de las letras de Cambio se expida por monto de \$100,000.00 como mínimo y a partir de ésta cantidad, por múltiplos similares.
- . Que las fechas de pago de las disposiciones se reportan entre un mínimo de 30 días y un máximo de 100 días, para que los vencimientos mensuales de las letras de Cambio coincidan con cualquier jueves de cada mes.

Además se debe tener presente que en este financiamiento no se permite el pago de las disposiciones antes de su vencimiento.

## 2.7 CREDITOS COMERCIALES

### Descripción.

Los Créditos Comerciales son instrumento muy importante en las operaciones de Comercio Exterior e Interno, porque representan un compromiso formal y por escrito de liquidar al beneficiario (vendedor) por cuenta del ordenante del Crédito (comprador) las sumas correspondientes contra la entrega de la documentación estipulada, siempre y cuando se dé cumplimiento a todas y cada una de las condiciones convenidas, dentro de su vigencia.

### Características.

Los Créditos Comerciales pueden tener diversas características y modalidades.

- . Por su naturaleza pueden ser: Revocable e Irrevocables.
- . Por el compromiso de pago del banco intermediario notificados y certificados.
- . Por su forma de pago: a la vista y de aceptación.
- . Por su utilización: Revolventes, no revolventes, transferibles o intransferibles.

Los revocables: pueden ser cancelados o modificados sin previo consentimiento del beneficiario.

Los irrevocables: No pueden ser cancelados durante su vigencia, sin consentimiento de las partes interesadas, principalmente el beneficiario.

Los confirmados: Representan para el banco intermediario un compromiso, por cuenta del banco emisor u ordenante, de atender libramientos-

y a pagar su importe al beneficiario, siempre y cuando se hayan cumplido estrictamente los términos y condiciones del Crédito y la documentación sea presentada en debido orden, dentro del término de vigencia.

**A la vista:** implica la obligación de liquidar el Crédito al beneficiario, parcial o totalmente, contra la entrega de la documentación requerida en debido orden y un giro a la vista el que debe pagarse de inmediato.

#### De Aceptación.

En estas operaciones el beneficiario debe emitir un giro a determinados días vista o fecha, el cual debe ser aceptado por el Banco emisor, si se trata de un crédito comercial notificado (o avisado) o por el Banco Intermediario si el Crédito Comercial fue confirmado, la aceptación se debe hacer al ser entregada la documentación y debe ser pagadera a su vencimiento.

#### Los Revolventes.

Son los que habiendo sido utilizados, parcial o totalmente, pueden ser dispuestos nuevamente dentro de su vigencia, de acuerdo con las condiciones originalmente establecidas.

#### Los No Revolventes.

Son los que al utilizarse o vencer sin negociar, quedan extinguidos definitivamente.

**Los transferibles:** Son aquéllos en que el beneficiario tiene la facultad de ceder sus derechos, parcial o totalmente a un tercero.

**Los intransferibles:** Son aquéllos en que el beneficiario carece de facultades para ceder sus derechos (un Crédito Comercial siempre se considera intransferible, a menos que se precise lo contrario).

## 2.8 CREDITO EN CUENTA CORRIENTE PARA USO DE TARJETA

Es, sin duda, la forma más difundida de Crédito Bancario, ya que existen diversas Tarjetas de Crédito, constancias personalizadas que faciliten la adquisición de bienes y servicios, y que permiten disponer de efectivo al amparo de un financiamiento de Cuenta Corriente de uso revolvente, que se aplica mediante la presentación de la Tarjeta y la firma de un pagaré.

Este servicio se proporciona tanto a personas físicas como morales.

Sus ventajas son múltiples, ya que ofrece seguridad al evitar el manejo y transporte de efectivo, así como un período de financiamiento sin cargo de intereses, cuando se opta por liquidar saldos totales.

Así también favorece el control y la comprobación de gastos, mediante la copia de los pagarés o a través del Estado de Cuenta que se recibe mensualmente. En caso de extravío de la Tarjeta, bastará con avisar oportunamente al Banco que la expidió, protegiéndose de los riesgos — por mal uso de la misma.

Finalmente, es importante hacer notar que en caso de fallecimiento del titular de la tarjeta, hay un seguro de vida que cubre el total del adeudo existente a la fecha del deceso.



### 3. LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA.

#### 3.1 DEFINICION

Aún cuando toda definición suele tener limitaciones trataré de dar una explicación respecto a que es una Tarjeta de Crédito.

La Tarjeta de Crédito es un medio de pago que facilita las transacciones y reduce la cantidad de efectivo, al consumidor que efectúa compras o pago de servicios. Es también un crédito abierto, ya que transcurre cierto período entre la fecha de la compra y el momento de su liquidación.

Desde el punto de vista turístico, la Tarjeta de Crédito bancaria representa para las personas que viajan, la seguridad que brinda el respaldo económico de un Banco, la comodidad de no tener que portar grandes cantidades de efectivo y a diferencia de los cheques de viajero, — con los que el desembolso es anterior al consumo, podrá pagar después de efectuado el viaje.

La Tarjeta de Crédito otorga al tarjetahabiente un crédito revolvente, ya que por medio de ésta, él goza de una línea a la que tiene acceso siempre que cumpla con los pagos correspondientes, tiene además la — ventaja de ser un crédito permanente por una cantidad previamente fijada y sin la limitación de un préstamo personal, en el que se entregó una cantidad y hasta la liquidación es posible obtener otro.

### Diseño y Estructura

El diseño físico de las tarjetas, permiten que el usuario las maneje — con absoluta seguridad ante la posibilidad del Robo o Extravío.

El material utilizado para la elaboración de las Tarjetas de Crédito,— es el cloruro de polivinilo. En algunos casos lleva una cinta magnética que es un compuesto de óxido de hierro utilizado en ciertas tarjetas que permiten el acceso automático a sistemas de información o aplicación directa de pagos; también como una medida de seguridad se usan tintas invisibles o sistemas olográficos estampados. La medida estándar de todas las tarjetas de crédito tanto Bancarias como algunas Comerciales es de 8.6 x 5.4 cms.

Los datos que se consignan en la Tarjeta de Crédito son:

- . La mención de ser Tarjeta de Crédito
- . Nombre de la Institución que la expide.
- . Número seriado de la identificación y control.
- . Nombre y muestra de la firma del Titular.
- . Fecha de expedición.
- . La mención de que su uso está sujeto a las condiciones establecidas en un contrato de apertura de crédito, celebrado con el Titular.

### 3.2 FUNCIONAMIENTO Y OPERACION

El funcionamiento y operación de las Tarjetas de Crédito Bancarias se encuentra regulado por reglas emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que permiten manejar de manera uniforme la operación en todas las Instituciones emisoras de Tarjetas de Crédito.

Dichas reglas se refieren a los siguientes aspectos:

#### A) RESPECTO A LOS TARJETAHABIENTES

##### Expedición de Tarjetas

Sólo las Instituciones de Banca Múltiple podrán expedir Tarjetas de Crédito. Se expedirán siempre a nombre de una persona física y serán intransferibles.

##### Datos que debe Consignar

- a) La mención de ser Tarjeta de Crédito y de que su uso está restringido al territorio Nacional.
- b) La denominación de la Institución que lo expida.
- c) El número seriado para efectos de control.
- d) El nombre del titular y una muestra de su firma.
- e) La fecha de vencimiento.
- f) La mención de que su uso sujeta al tarjetahabiente a las disposiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente.

### Contrato de Apertura de Crédito

Los Contratos de Apertura de Crédito son aquellos que se celebran entre el Banco y las Personas Físicas o Morales con el fin de extender a estas últimas la tarjeta de crédito siempre y cuando se demuestre solvencia - moral y económica.

Cuando dichos contratos se celebren con personas morales, las tarjetas - respectivas se expedirán a nombre de las personas físicas que aquellas designen.

Deberá quedar especificado la forma de calcular el importe de los pagos mínimos mensuales que el acreditado deberá efectuar en función del saldo a su cargo, así mismo, deberá indicarse que la Institución no podrá cargar intereses sobre las cantidades dispuestas en el periodo mensual - que le sean pagados dentro del mismo periodo o el inmediato siguiente.

### Vigencia de las Tarjetas

El plazo máximo de vigencia de las Tarjetas y del Contrato de Apertura de Crédito será de veinticuatro meses, sin perjuicio de que este último pueda ser prorrogado una o mas veces, siempre que cada una de las - prórrogas no sea por plazo superior a los citados veinticuatro meses.

Las Instituciones sólo podrán cargar a sus acreditados los pagarés suscritos por éstos, las disposiciones de efectivo realizadas en las oficinas del Banco o a través de aparatos mecánicos, los pagos de bienes, servicio, impuestos, intereses pactados y las comisiones por entrega de efectivo, por apertura de crédito y por las prórrogas para su ejercicio.

### Modificaciones a los Intereses y Comisiones Pactadas

Las Instituciones reservarán la facultad de modificar las comisiones y los intereses pactados, previo aviso que envíen a los acreditados, sesen ta días antes de que surgan efecto las modificaciones. Así mismo, se hará constar la facultad de las Instituciones para denunciarlos unilateralmente en cualquier tiempo y cancelar las Tarjetas de Crédito correspondientes.

### Emisión de Estado de Cuenta

Las Instituciones deberán enviar mensualmente a sus acreditados un estado de cuenta indicando las cantidades cargadas y abonadas durante cada periodo salvo que estos lo revelen por escrito de esta obligación. Dichos estados deberán ser remitidos dentro de los diez días siguientes al corte de cuenta.

Las Instituciones prevendrán por escrito a los acreditados de fecha de corte, misma que no podrá variar, sin previo aviso, también por escrito comunicando con treinta días de anticipación.

El acreditado tendrá un plazo de cuarenta y cinco días contados a partir del corte, para objetar su Estado de Cuenta, por lo que si no lo recibe oportunamente, deberá solicitarlo a la Institución, para en su caso, poder objetarlo en tiempo transcurrido, dicho plazo sin haberse hecho objeción a la cuenta, los asientos que figuren en la contabilidad de la Institución harán prueba de ésta.

### Aviso de Extravío o Robo de la Tarjeta

Cuando las Instituciones reciban aviso del extravío o robo de la Tarjeta de Crédito o cuando se rescinda el Contrato de Apertura de Crédito, las propias Instituciones directamente o a través de las empresas operadoras de sistemas de Tarjetas de Crédito a las cuales estén afiliados, deberán dar aviso a proveedores o corresponsales con quienes — tengan celebrados contratos, en el sentido de que la tarjeta respectiva ya no podrá ser utilizada.

Las Instituciones deberán contratar un seguro en favor de sus Tarjetas habientes que ampare, con excepción hecha del deducible que en su caso se pacte, los riesgos derivados del extravío o robo de las Tarjetas de Crédito.

En los Contratos de Apertura de Crédito con base en los cuales se expidan las tarjetas, deberán quedar especificadas las normas a que se sujetarán las partes en caso de extravío o robo de las tarjetas, así como las características del seguro correspondiente.

### Entrega de la Tarjeta al Acreditado

Las Instituciones se abstendrán de entregar Tarjetas de Crédito sin que previamente se haya firmado el Contrato de Apertura de Crédito respectivo.

La entrega de las Tarjetas de Crédito deberá hacerse invariablemente a su Titular o a la persona que al efecto, éste autorice por escrito, no debiendo las Instituciones enviarlas por correo.

B) RESPECTO A LOS PROVEEDORES

Celebración de un Contrato

Las Instituciones celebrarán contratos con proveedores, por los cuales - éstas se comprometan a recibir pagarés a la orden de aquéllos por los bienes o servicios que suministren a los titulares de las Tarjetas estipulándose en los mismos contratos de límite a que deberán sujetarse en cada operación, obligándose tales Instituciones a pagar a la vista, a los proveedores, una cantidad igual al importe de dichos pagarés menos las comisiones que en su caso se pacten.

Obligaciones del Proveedor

Al celebrarse una operación cuyo importe sea cubierto con Tarjetas de Crédito, el proveedor quedará obligado a:

- a) Verificar que la Tarjeta de Crédito se encuentre vigente.
- b) Comprobar que la firma del pagaré corresponda a la que aparece en la tarjeta respectiva.

- c) Sujetarse al límite que para cada operación haya pactado con el emisor en el contrato respectivo, salvo que al efectuarse la venta de bienes o la prestación del servicio obtenga autorización del emisor, en cada caso, para excederlo.

El proveedor deberá quedar obligado además a no exigir o aceptar por motivo alguno pagarés suscritos en moneda extranjera y a no poner a disposición de los titulares de las Tarjetas de Crédito, dinero en efectivo.

El proveedor puede aceptar del tarjetahabiente la suscripción de pagarés hasta por un monto determinado por el Banco sin necesidad de autorización previa del propio Banco.

### 3.3 TASAS DE INTERES Y COMISIONES DIVERSAS

La tasa de interés aplicable a los créditos en cuenta corriente para uso de Tarjetas de Crédito, al igual que las tasas que se aplican a otros créditos, están sujetas al desarrollo general de la Economía y a la Política de tasas de intereses dictadas por el Gobierno.

Cuando la Tarjeta de Crédito Bancaria hace su aparición en el mercado mexicano, existía un régimen de tasas fijas para los créditos que otorgaba la Banca, por lo tanto la tasa que se aplicaba a las Tarjetas de Crédito era igualmente fija. Al cambiar las condiciones generales de la Economía Mexicana y presentarse fenómenos como la devaluación del peso mexicano con respecto al dolar norteamericano en 1976 y el crecimien



to de la inflación y las autoridades elevaron las tasas de interés pasivas con el objeto de desalentar la conversión de pesos en dólares y la salida de capitales para ser depositados en Bancos de Extranjero lo cual determinó un cambio en la política de tasas de interés activos, los cuales dejaron de ser fijas para convertirse en flotantes o variables.

Es así, como a partir del 1o. de Mayo de 1981 se empieza a utilizar el costo porcentual promedio de captación (C.P.P.) como base para el cobro de intereses en las Tarjetas de Crédito. Desde el 20 de Septiembre de 1982 la tasa de interés se calcula sumando 10 puntos a dicho costo porcentual promedio.

Definición del C.P.P.

El Costo Porcentual Promedio de Captación por concepto de tasa, y en su caso, sobretasa de interés de los pasivos en moneda nacional, correspondiente a préstamos de empresas y particulares, depósitos a largo plazo - excepto de ahorro, así como en su oportunidad, bonos bancarios, del conjunto de la banca, con base en el cálculo mensual que da a conocer el Banco de México.

El 1o. de Noviembre de 1985 los Bancos comunicaron a los Tarjetahabientes que la tasa de interés sería equivalente a 1.25 veces al referido costo porcentual. Por ejemplo:

Si el C.P.P. es de 62.00% la tasa aplicable a las Tarjetas de Crédito se determinará de la siguiente manera:

$$62.00 \quad \times \quad 1.25 \quad = \quad 77.50$$

Lo que significa que los Bancos estimaron que el 25% del costo porcentual promedio les permite absorber los gastos derivados del manejo de la operación.





A continuación presento un ejemplar que ilustra el procedimiento que siguen los Bancos para calcular los intereses aplicables a Tarjetas de Crédito.

**Ejemplo:**

Un usuario que cuenta con un límite de crédito de \$50,000.00 inicia el uso de su Tarjeta comprado un Bien.

El 15 de Agosto de 1985 tiene un costo de \$40,000.00, el cual piensa liquidar en el mes de Noviembre haciendo pagos parciales a cuenta — del total.

**Datos Generales y Simbología.**

	Adquisición del Bien o Servicio		40,000.00
	Pagos a Cuenta	1er. pago	14,000.00
		2o. pago	10,000.00
		Ultimo pago	
	Intereses, C.P.P. x 1.25	59.06 x 1.25	
	Fecha de Corte	25 de cada mes	
	Fecha Límite de Pago	26 días después del Corte.	

Para efectos del ejemplo se considerará que durante los meses de Agosto, Septiembre y Octubre el C.P.P. no vario y para determinar la tasa de interés aplicable se multiplicó.

El mencionado CPP x 1.25.

La fórmula ha emplear para el cálculo de los intereses es:

$$I = \frac{C \times T \times N}{360}$$

Haciendo la sustitución queda:

$$I = \frac{40,000.00 (59.06 \times 1.25) \text{ No. de Días}}{360}$$

Mes Agosto

10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21,  
 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31.

Mes Septiembre

1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16,  
 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30.

El usuario pagó el día 28 en lugar del día 20

Mes Octubre

1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16,  
 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30,  
 31.

Mes Noviembre

1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16,  
 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30.

60  
ESTADO DE CUENTA

CORTE AL 25 DE AGOSTO

Saldo Anterior	- Pagos y Abonos	Compras y Disposición	+ Intereses	Saldo	Pague antes del
		40,000.00		40,000.00	20/SEP/85
Fecha		Detalle de Movimientos			sus Compras y Pagos
15-NOV-85		Liverpool			40,000.00

CORTE AL 25 DE SEPTIEMBRE

Saldo Anterior	- Pagos y Abonos	+ Compras y Disposiciones	+ Intereses	Saldo	Pague antes del
40,000.00			3,444.93	43,444.93	21/OCT/85
Fecha		Detalle de Movimientos			sus Compras y Pagos

CORTE AL 25 DE OCTUBRE

Saldo Anterior	- Pagos y Abonos	+ Compras y Disposiciones	+ Intereses	Saldo	Pague antes del
43,444.93	24,000.00		1,820.88	21,265.81	20/NOV/85
Fecha		Detalle de Movimientos			sus Compras y Pagos
28-SEP-85		Gracias por su Pago			14,000.00
13-OCT-85		Gracias por su Pago			10,000.00

CORTE AL 25 DE NOVIEMBRE

Saldo Anterior	- Pagos y Abonos	+ Compras y Disposiciones	+ Intereses	Saldo	Pague antes del
21,265.81	21,265.81				21/DIC/85
Fecha		Detalle de Movimientos			sus Compras y Pagos
14-NOV-85		Gracias por su Pago			21,265.81

El Cuadro que inserto a continuación muestra el Comportamiento del Costo Porcentual Promedio (C.P.P.) que ha servido de base para calcular las tasas de interés aplicables a las Tarjetas de Crédito en los últimos cuatro años.

MES	1982		1983		1984		1985	
	C.P.P.	TiTe	C.P.P.	TiTe	C.P.P.	TiTe	C.P.P.	TiTe
ENERO	32.34	- 32.34	50.29	- 60.29	55.95	- 65.95	47.17	- 57.17
FEBRERO	33.43	- 33.43	54.24	- 64.24	55.16	- 65.16	47.33	- 57.33
MARZO	33.67	- 33.67	56.17	- 66.17	53.11	- 63.11	49.36	- 69.36
ABRIL	34.39	- 34.39	57.21	- 67.21	51.10	- 61.10	51.93	- 61.93
MAYO	36.36	- 36.36	58.14	- 68.14	50.12	- 60.12	53.76	- 63.76
JUNIO	39.59	- 39.59	58.63	- 68.63	50.38	- 60.38	54.92	- 64.92
JULIO	43.23	- 43.23	58.73	- 68.73	50.69	- 60.69	57.00	- 67.00
AGOSTO	46.23	- 46.23	57.23	- 67.23	50.93	- 60.93	59.06	- 69.06
SEPTIEMBRE	47.48	- 57.48	57.78	- 67.78	50.60	- 60.60	60.98	- 70.98
OCTUBRE	45.99	- 55.99	57.14	- 67.14	49.34	- 59.34	62.29	- 72.29
NOVIEMBRE	45.51	- 55.51	56.82	- 66.82	48.31	- 58.31	63.39	- 79.23
DICIEMBRE	46.12	- 56.12	56.44	- 66.44	47.54	- 57.54	65.66	- 82.70

C.P.P. Costo Porcentual Promedio de Captación Bancaria.

TiTe Tasa de interés para Tarjetas de Crédito.

Comisiones

Según lo expresé en las reglas de Funcionamiento y Operación de las — Tarjetas de Crédito, los Bancos emisores cobrarán comisiones por los — conceptos que abajo describo, al lado de los cuales citaré el Monto o — Porcentaje vigente hasta Diciembre de 1985.

Comisiones a Tarjetahabientes

<u>Concepto</u>	<u>Monto o Porcentaje</u>
-----------------	---------------------------

Apertura de Crédito	
---------------------	--

Tarjeta Básica	\$ 900.00
----------------	-----------

Tarjeta Empresarial	\$ 3,000.00
---------------------	-------------

Tarjeta Dorada o Especial	\$ 10,000.00
---------------------------	--------------

Esta misma cuota se cobrará al usuario por cada renovación anual.

Expedición de Tarjetas Adicionales

Tarjeta Básica o Individual	\$ 900.00
-----------------------------	-----------

Tarjeta Empresarial o Ejecutiva	\$ 3,000.00
---------------------------------	-------------

Tarjeta Dorada o Especial	\$ 10,000.00
---------------------------	--------------

Renovación de Tarjetas por Robo o Extravío

Tarjeta Básica o Individual	\$ 1,000.00
-----------------------------	-------------

Tarjeta Empresarial o Ejecutiva	\$ 1,000.00
---------------------------------	-------------

Tarjeta Dorada o Especial	\$ 2,000.00
---------------------------	-------------

Disposiciones en Efectivo ya sea en ventanillas o cajas automáticas.	7%
--	----

Comisiones a Negocios Afiliados

- Cuota de Afiliación	\$ 3,000.00
- Depósito en Garantía por cada Máquina Transcriptoras	\$ 5,000.00
- Comisión sobre el Monto de cada Disposición que hagan los usuarios, según el giro o rama de actividad del negocio Afiliado.	

( Ver Cuadro Anexo )

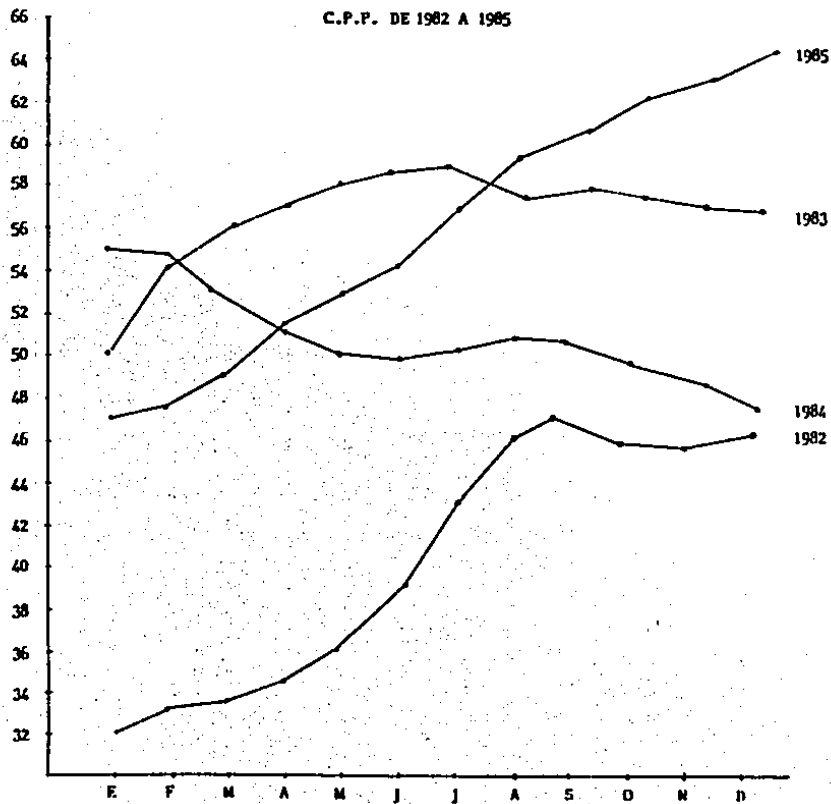
Cuadro que Resume los Giros y las Comisiones que cobran a los negocios afiliados, los sistemas de tarjetas de Crédito Bancarias.

<u>G i r o</u>	<u>C o m i s i ó n</u>
Aparatos Domésticos	6%
Automóviles, Renta de (sin deducibles)	5.5%
Bares	6%
Cafeterías	6%
Centros Nocturnos	6%
Clínicas y Servicios Médicos	6%
Espectáculos, Cines, Teatros, etc.	5%
Escuelas, Kinder, Primaria a Universidades	3%
Farmacías	5%
Florerías	6%
Funerarias, todos los servicios	5%
Hoteles y Moteles	6%

Joyerías	6%
Librerías	6%
Líneas Aereas	3%
Pastelerías	5%
Refacciones y Accesorios para Autos	6%
Restaurantes	6%
Ropa para Damas, Caballeros y Niños	6%
Sastrerías	6%
Tiendas de Autoservicio	4%
Servicios Profesionales en Gral.	6%
Tiendas Departamentales	6%
Vidrierías	5%
Zapaterías	6%



GRAFICA QUE MUESTRA EL COMPORTAMIENTO DEL  
C.P.P. DE 1982 A 1985



FUENTE : BANXICO

### 3.4 SELECCION DE SUJETOS DE CREDITO

Con el fin de comprobar que los solicitantes poseen solvencia moral y - suficiente capacidad de pago, los Bancos deben recabar la información y conservar la documentación que sea necesaria, antes de ordenar la - expedición de las Tarjetas de Crédito, según se dispone en las "Reglas para el funcionamiento y operación de las Tarjetas de Crédito Bancarias."

#### Requisitos que deben cubrir las Personas Físicas

Como principal propósito de los créditos al consumo es el de satisfacer deseos o necesidades de las personas físicas, deben cubrir los siguientes requisitos:

- Contar con amplia y reconocida solvencia moral y demuestren satisfactorios antecedentes crediticios.
- Que su edad este comprendida entre los 21 y 60 años de edad y que tengan capacidad legal para obligarse.
- Que puedan demostrar arraigo mínimo de 3 años en su domicilio y en su actividad o empleo.
- Tratándose de mujeres solteras que sean económicamente activas y sin cargo familiar, puede aceptarse solicitudes con los siguientes requisitos:
  - Tener como mínimo 18 años de edad.
  - Que su arraigo sea como mínimo de un año.
  - Que tenga ingresos mínimos mensuales desde \$70,000.00 comprobables.

### Requisitos para las Personas Morales

Las empresas que otorguen créditos a favor de sus funcionarios y — empleados, deben contar con amplia solvencia Mercantil y Financiera.

También son sujetos de crédito las personas que hacen las veces de em presa por trabajar en asociaciones o por su cuenta y riesgo, sin la de pendencia de un patrón como puede ser:

Dentistas, Abogados, Arquitectos, Ingenieros, Doctores, Contadores, Co— merciantes, Inversionistas, Rentistas, Deportistas, Contratistas, etc.

En estos casos el riesgo deberá evaluarse de acuerdo a su liquidez de— mostrada.

### Sujetos de Crédito no Viables

- . Que no puedan acreditar una amplia solvencia moral y económica.
- . Que tenga antecedentes desfavorables en otros renglones de crédito. — Con otras Instituciones Crediticias o con empresas particulares.
- . Que por razones de su ocupación esten sujetos a constantes cambios de domicilio.
- . Que no tengan ingresos fijos comprobables, es decir, que se trate de— personas como: Agentes, Representantes o Personas cuyos ingresos pro cedan exclusivamente de comisiones, propinas, actuaciones artísticas u otra fuente similar.

### Causas por las que se deja de ser sujeto de crédito

Los Bancos proceden a cancelar una Tarjeta de Crédito cuando se presenta alguna de las siguientes circunstancias.

- A los Usuarios que no cumplan con las obligaciones contraídas en el Contrato de Apertura de Crédito.
- Cuando se considere inconveniente que el Titular siga haciendo mal uso de la Tarjeta, sea por mala experiencia en crédito, cambio de Residencia, si se dificulta la Localización del Usuario, Cambio de Empleo etc.
- A solicitud del cliente.
- Por fallecimiento del Titular.

### Documentos que se deben anexar a la solicitud de crédito

- Empleados: dos últimos recibos de sueldo y tres ingresos, Carta Comprobatoria de Antigüedad en el Empleo, Recibos de Renta, Hipoteca o Boleta Predial.
- Personas con Negocio propio establecido: Cedula del Registro Federal de Contribuyentes, Declaración del Impuesto sobre la Renta o Recibos de Cuota Fija en el caso de Causantes menores.
- Profesionistas que trabajan por su Cuenta: Cédula del Registro Federal de Contribuyentes, Declaración anual de Ingresos Profesionales, etc.
- En los tres casos si se cuenta con Bienes, Muebles o Inmuebles se deberá adjuntar escritura Pública o Facturas que comprueben la Propiedad.

### 3.5 VENTAJAS GENERALES QUE SE DERIVAN DE SU USO

Las ventajas que se obtienen al usar una Tarjeta de Crédito son amplias; a continuación se presentan algunas consideradas dentro de las más importantes.

- . La sustitución de Manejo de Efectivo.
- . La Adquisición de Bienes y Servicios en los diferentes Negocios Afiliados en todo el país.
- . Pago posterior al Consumo sin Cobro de Intereses, o bien, diferir el pago con Cobro de Intereses.
- . Un Seguro contratado por el Banco que opera contra Robo o Extravío de la Tarjeta.
- . El acceso a Sistemas automatizados denominados Cajas Automáticas o Cajas Permanentes a través de los cuales el usuario obtiene: saldo disponible de su Tarjeta, saldo de su Cuenta de Cheques, disposición de Efectivo hasta por el monto de Crédito autorizado las 24 Hrs y los 365 días del año con cargo a su Tarjeta o a su Cuenta de Cheques, Depósitos a su Cuenta de Cheques locales, Pagos de Servicios como Teléfono, Impuesto Predial, Pago de la Tarjeta de Crédito Pago de Préstamos Hipotecarios, Pago de Préstamos Personales, etc.
- . Autorización inmediata de Compras por montos importantes mediante la instalación que hacen los Bancos de terminales de autorización - inmediata en los principales Centros Comerciales del país.
- . Tarjetas adicionales para Familiares.
- . Centros de atención a usuarios a lo largo de todo el país.

- Cargos automáticos contra la Cuenta de Cheques del Tarjetahabiente para el pago mínimo periódico o saldo total.
- Un seguro sin costo que cubre el saldo de la Tarjeta en caso de - fallecimiento del Titular por cualquier causa y en cualquier lugar del mundo.

#### Ventajas en Servicios Turfsticos

- Seguridad al no llevar efectivo.
- Seguro en caso de Robo o Extravío.
- Un Seguro sin costo alguno para el Tarjetahabiente contra accidentes en viajes si se liquidan los boletos a través de la Tarjeta.

#### Reservaciones Garantizadas

Cuando se quiere hacer una reservación se puede hacer llamando al — Hotel o Agencia de Viajes informando que pagará con la Tarjeta de Cré dito.

En éste caso el Hotel garantiza la disponibilidad de Habitaciones para el Tarjetahabiente en el día seleccionado comprometiéndose en caso de no tenerla a proporcionar sin costo adicional:

- Hospedaje por una Noche en un Hotel de igual categoría.
- Transportación al otro Hotel.
- Una llamada telefónica de larga distancia de 3 minutos a cualquier lugar del país para que avise de su cambio.

### Anticipos de Efectivo

En lugar de depósitos al llegar al Hotel, bastará la suscripción de un pagaré en blanco el cual le será devuelto una vez liquidada la cuenta o bien sera llenado con el importe a pagar si así lo desea el Tarjetahabiente.

### Salidas Rápidas

El Tarjetahabiente puede salir del Hotel sin esperar a que le cierren la cuenta mediante el siguiente procedimiento.

- . Al registrarse lleva y firma una forma para " Salida Rápida " autorizando al Hotel a cargar el monto de la cuenta a su tarjeta.
- . El Tarjetahabiente recibirá un talón - comprobante de la autorización de " Salida Rápida ".
- . Al dejar el Hotel, únicamente tendrá que entregar en la recepción la llave de la habitación y el talón de " Salida Rápida ".
- . Posteriormente recibirá en su domicilio los siguientes documentos:
  - Copia de la cuenta con todos los comprobantes anexos.
  - Copia del pagaré cuyo monto se cargará a la Tarjeta de Crédito.
  - Copia de la forma de " Salida Rápida ".

### Renta de Automóviles

Algunas Arrendadoras de automóviles requieren de depósitos en efectivo para poder proporcionar el automóvil deseado.

Estas compañías aceptan en su lugar las Tarjetas de Crédito mediante la suscripción de un pagaré en blanco el cual le será devuelto al Tarjetahabiente al pagar la totalidad del servicio.

O bien sera llenado con el importe a pagar si así lo indica el Usuario de la Tarjeta.

### 3.6 TARJETAS CON FINES ESPECIFICOS

Como una consecuencia de los programas diseñados por las autoridades del País para apoyar la distribución y comercialización de productos - básicos, la Banca Mexicana diseño Tarjetas con fines específicos para coadyuvar al logro de los objetivos de dichos programas.

En este apartado presentaré un análisis de las Tarjetas denominadas - Impecca y Coabastos, creadas para apoyar la actividad de pequeños - comerciantes y locatarios de mercados del Distrito Federal respectivamente.

#### TARJETA IMPECSA - (Impulsora del Pequeño Comercio, S. A.)

##### Propósitos.

- . Facilitar a los pequeños y medianos comerciantes de productos básicos, el desarrollo eficiente de su actividad comercial, mediante el - apoyo financiero bancario.
- . Fomentar el desarrollo del pequeño y mediano comercio Rural y Urbano en beneficio del Consumidor final.
- . Apoyar los Programas Nacionales de mejoramiento y modernización de los sistemas de abasto, distribución y venta de productos del consumo popular.



### Características

- . Esta dirigido a los pequeños y medianos comerciantes afiliados a Impecsa.
- . El Banco abre al comerciante un crédito en cuenta corriente hasta por la cantidad igual a la consignada en la solicitud.
- . El comerciante dispone del crédito abierto mediante la suscripción - de Notas de Venta-Pagarés. Sistema de financiamiento a comerciantes afiliados a Impecsa, para pagar única y exclusivamente las mercancías adquiridas en las sucursales de Impecsa.
- . Para el efecto anterior, el comerciante presentará a Impecsa la credencial de identificación de comerciantes afiliados a Impecsa, proporcionada por el Banco que los acredita como participantes de éste Sistema.

Con la credencial proporcionada por el Banco para fines de identificación, no pueden efectuarse disposiciones en efectivo en las ventanillas de caja, ni por caja permanente.

- . Se cobrará intereses normales sobre saldos insolutos diarios desde - el primer día en que se registre la operación hasta su liquidación total, adicionando 5 puntos al costo porcentual promedio de captación (C.P.P.).
- . Se aplica intereses moratorios sobre saldos insolutos diarios, a razón del 50% adicional a la tasa de interés que rija en esa fecha, - a partir del día siguiente de la fecha del Corte del Estado de - - Cuenta, siempre y cuando el mínimo a pagar no haya sido liquidado dentro de los 25 días siguientes a la fecha de corte del citado Estado de Cuenta.

Ventajas

- Mejorar su capacidad de compra, obteniendo recursos frescos.
- Tener acceso a los sistemas modernos de pago y financiamiento — Bancario.
- Evitar riesgos al no llevar consigo dinero en efectivo para liquidar a Impepsa las mercancías adquiridas.

TARJETAS COABASTOS - (Financiamiento a locatarios oferentes y uniones de compra de mercados públicos).

Propósitos

- Permitir a comerciantes de productos básicos un desempeño más — eficiente de su actividad comercial.
- Fomentar la modernización y competitividad del comercio de Bienes y Servicios de consumo básico y generalizado.
- Promover un mayor acercamiento entre productores y consumidores finales de Bienes de consumo básico.

Características

- Está dirigido a Locatarios, Oferentes y Uniones de compra de los mercados públicos del Distrito Federal.
- El Banco abre al Locatario un Crédito en cuenta corriente hasta por la cantidad igual a la consignada en la solicitud.
- El Locatario dispone de Crédito abierto mediante la suscripción — de la Nota de Venta. Pagaré para pagar única y exclusivamente las mercancías adquiridas para su negociación mercantil, de acuerdo con el giro asentado en la solicitud.

- El Locatario utiliza éste crédito exclusivamente para obtener las mercancías (Productos Básicos) propios de su giro.  
Por lo que los proveedores participantes únicamente atenderán a los usuarios para obtener tales productos.
- Para el efecto anterior, el suscriptor presentará al proveedor la credencial de identificación de Locatarios, proporcionada por el Banco.
- Con la credencial proporcionada por el Banco para fines de identificación, no pueden efectuarse disposiciones en efectivo en las ventanillas de caja, ni por caja automática.
- Se cobrarán intereses normales sobre saldos insolutos diarios, -- adicionando los siguientes puntos al costo porcentual promedio de captación como sigue:
  - 5 puntos adicionales al C.P.P. para frutas y verduras así como para pescados y mariscos.
  - 6 puntos adicionales al C.P.P. para productos cárnicos y para productos de abarrotes.

### Ventajas

- Establecer una relación directa que facilite a los Locatarios adquirir las mercancías propias de su giro, sin tener que cubrir su importe de inmediato.
- Utilizar sistemas modernos de financiamiento cómodo y oportuno -- al intervenir una Institución de Crédito.
- Evitar riesgos al no llevar consigo dinero en efectivo para liquidar los bienes y mercancías adquiridas.

## NEGOCIOS PARTICIPANTES EN EL SISTEMA

### Orientación a Proveedores

La oficina de Coordinación General de Abastos y Distribución del Distrito Federal ( coabastos ), efectuará una orientación en los establecimien\_ to de productos básicos, exhortando a los proveedores a participar en este sistema.

### Requisitos que deben cubrir los proveedores

Es indispensable que los proveedores que se incorporen al sistema, tengan Cuenta de Cheques, para que en ella se desposite el importe de los pagarés derivados de las ventas que efectúen a los Titulares participan\_ tes de este sistema.

### Tarifa que se aplica

Por la participación en el sistema, se cobra a los proveedores de productos básicos, los siguientes gastos:

- . Cuota anual de afiliación \$3,000.00 más 15% de I.V.A.
- . Depósito en garantía de \$5,000.00 por cada máquina transcriptoras que se proporcione.

### Material que se proporciona al proveedor

El Banco entregará al proveedor el siguiente material:

- . Máquina Transcritora.
- . Último boletín de Credenciales de Identificación Extraviadas y - Canceladas.

Manual de Crédito Banamex  
Reglamentación Junio de 1985  
Asesorados por la Comisión Nacional Bancaria y por Banxico.

### 3.7 TARJETAS DE CREDITO NO BANCARIAS.

Es necesario mencionar que existen otro tipo de Tarjetas de Crédito que expiden los Centros o casas comerciales para la adquisición de Bienes o Servicios, mediante la suscripción de pagaré (s) a la orden de la casa comercial.

Estas Tarjetas son personales e intransferibles y en caso de que existan Tarjetas adicionales serán a cargo y bajo la responsabilidad de la tarjeta principal.

Las Tasas de interés aplicables son variables mensualmente, se ajustan en la medida en que aumenta o disminuye el costo porcentual promedio de captación Bancaria.

Las casas comerciales envían estados de cuenta mensuales en donde se desglosan todas las operaciones así como los intereses normales y moratorios.

Como ejemplo de las Tarjetas Comerciales que existen en México tenemos las emitidas por las siguientes casas comerciales.

SUBURBIA

PALACIO DE HIERRO

PARIS LONDRES

SEARS

LIVERPOOL

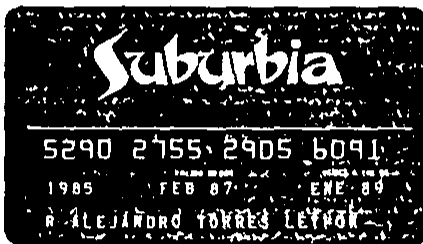
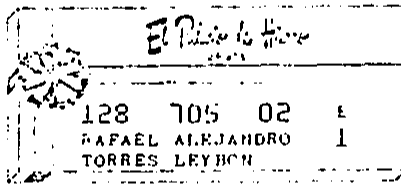
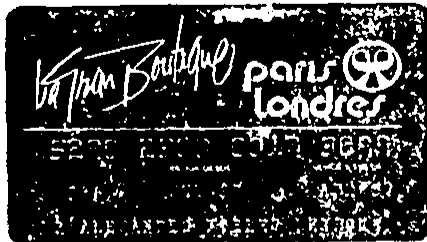
HIGH LIFE

En la actualidad la tendencia de las casas comerciales es realizar convenios con Instituciones Bancarias para la administración de sus tarjetas de crédito que en donde el banco abre al cliente un crédito en — cuenta corriente por una cantidad previamente establecida.

El tarjetahabiente podrá disponer del crédito abierto mediante la suscripción de pagarés a la orden del Banco para pagar el importe de mercancías y consumos en las tiendas comerciales. En otras palabras el tarjetahabiente compra mercancías en su centro comercial y en lugar de suscribir los pagarés a la orden de dicho centro lo hace a la orden del Banco.

En este caso el Banco no asume, ninguna responsabilidad con respecto a la calidad de las mercancías o servicios que se adquieren mediante el uso de la Tarjeta, por lo que el cliente se entenderá para todo lo relativo directamente con las tiendas comerciales de que se trate.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA



## 4. LOS USUARIOS DE TARJETAS EN MEXICO

4.1 TARJETAS EXISTENTES

Las Tarjetas de Crédito Bancarias que existen en México son básicamente tres:

<u>Nombre Comercial</u>	<u>Nombre que lo Opera</u>
Bancomer	Bancomer, S.N.C.
Banamex	Banamex, S.N.C.
Carnet	21 Sociedades Nacionales de Crédito.

A partir de estas tarjetas básicas los Bancos otorgan a sus mejores --- clientes Tarjetas que dan al usuario la posibilidad de manejar altos -- niveles de crédito.

Citaré a continuación algunas de las características que tienen estos tipos de tarjetas señalándolas con el nombre comercial con que los identifica en el medio bancario y el público en general:

<u>Nombre de la Tarjeta</u>	<u>Tipo</u>
BANAMEX	. Individual o Terracota
	. Adicional para familiares del Titular.
	. Ejecutiva o Empresarial
	. Plus o Tarjeta Dorada TD



Nombre de la TarjetaT i p o

BANCOMER

- . Individual o Clasica
- . Adicional para familiares del Titular.
- . Activa
- . Tarjeta Premier

CARNET

- . Individual o Básica
- . Adicional para familiares del Titular.
- . Gold Card

### Tarjeta Individual o Básica

Son las que se expiden a nombre de las personas físicas y en forma directa celebran un Contrato de Apertura de Crédito con la Institución.

El límite no debe exceder del 15% de los ingresos anuales del solicitante.

Puede aumentar su crédito a más del límite autorizado siempre y cuando tenga capacidad de pago acorde al nuevo límite solicitado por escrito y que la experiencia haya sido satisfactoria.

### Tarjeta Adicional

Son las que se expiden por cuenta y orden de los titulares de las Tarjetas de Crédito individuales o básicas a nombre de sus familiares directos.

Los usuarios deben amortizar su adeudo mediante pagos mensuales no menores del 10% del saldo que arrojen sus estados de cuenta por concepto de capital más el importe de los intereses correspondientes.

### Tarjeta Empresarial o Ejecutiva

Son las que se expiden a solicitud de las empresas para que sean usadas por sus ejecutivos.

Para su otorgamiento se requieren que las empresas establezcan una fianza en favor del Banco y que cuenten con una amplia solvencia moral y económica.

La fianza puede ser incesaria si el cliente cuenta con altos niveles de inversión o ahorro con el Banco su límite parte de los \$100,000.00 y en su conjunto no debe exceder del monto autorizado a la empresa.

Cabe aclarar que las tarjetas expedidas a cada uno de los ejecutivos - de las empresas no son líneas individuales sino que a partir del crédito otorgado a la empresa se expedirán las tarjetas que la propia empresa señale.

El límite de crédito de la empresa se autoriza previo análisis de los Estados Financieros de la misma considerándose el monto dentro de su capacidad de endeudamiento, pero únicamente como una responsabilidad contingente.

Se puede otorgar a una misma persona, Tarjeta de Crédito individual y ejecutiva, siempre y cuando su otorgamiento se ajuste a las normas establecidas para cada caso.

Los usuarios de las Tarjetas de Crédito ejecutivas tendrán que liquidar mensualmente al Banco, el saldo total que muestre su estado de cuenta.

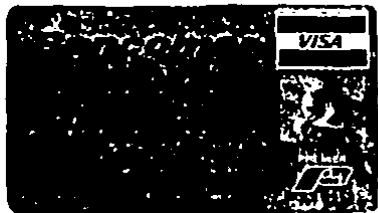
#### Tarjeta para Clientela Distinguida

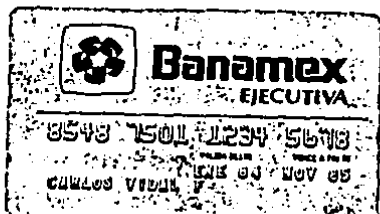
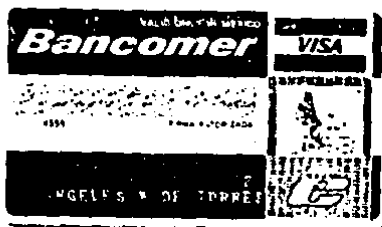
Esta tarjeta solo la posee un grupo especial de clientes de la institución que se distinguen por usar de manera más amplia y continua los servicios bancarios, sostienen una estrecha relación con el Banco debido a su elevado rango de necesidades en los renglones de inversión y ahorro, a esta tarjeta se le denomina tarjeta dorada.

El monto de compras que puede aceptar un negocio afiliado a un tarjetahabiente sin autorización previa del banco recibe el nombre de "Límite de Piso".

Tratándose de la Tarjeta Dorada este límite es considerablemente más alto que el de las otras tarjetas.

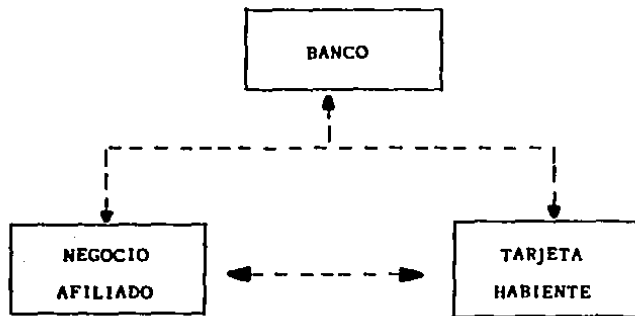
El Banco tiene para estos clientes información exclusiva sobre ofertas y descuentos especiales que otorgan los negocios afiliados así como una atención esmerada en la realización de cualquier operación bancaria.





#### 4.2 NEGOCIOS AFILIADOS

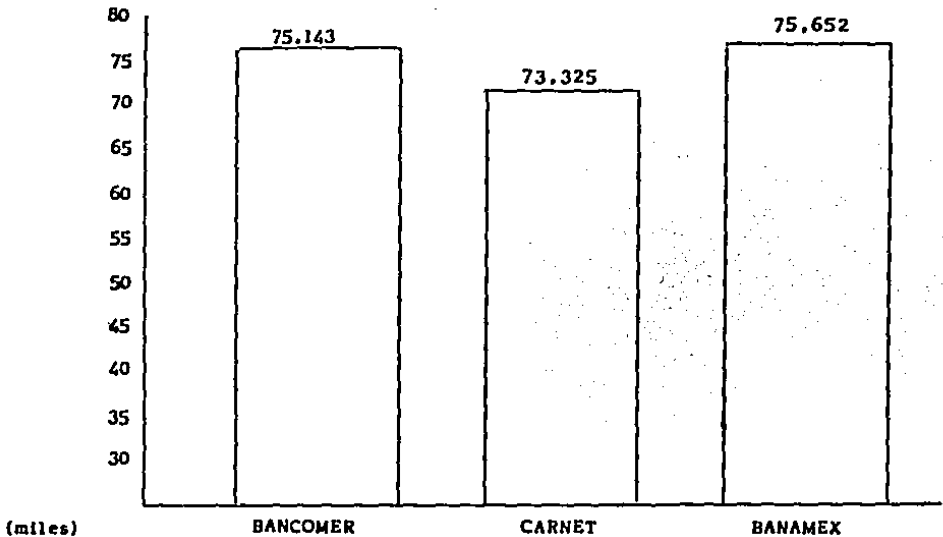
Constituyen una de las entidades fundamentales, correspondientes a la trilogía en que se puede conceputar el ámbito de los servicios de las tarjetas bancarias. Esta trilogía considera una correlación Banco-Negocio - Tarjetahabiente en la cual:



- El tarjetahabiente es un consumidor que desea y/o necesita adquirir bienes y/o servicios.
- El negocio afiliado es el proveedor de tales bienes y/o servicios.
- El Banco actúa como un intermediario proporcionando un crédito al tarjetahabiente/consumidor, para que pueda adquirir los bienes y/o servicios que requiere, olvidando, cualquier forma de carencia de liquidez en el momento de tal demanda.

La administración de esta intermediación, por parte del Banco, requiere - de toda una infraestructura de control, cuyo costo se cubre tanto por las comisiones pagadas por los negocios afiliados (resultado del papel del banco como catalizador y manifiesto como un incremento de ventas), como por el financiamiento que pagan los tarjetahabientes, por concepto del uso del crédito.

A continuación presento una gráfica que muestra el número de negocios afiliados al 31 de diciembre de 1985.

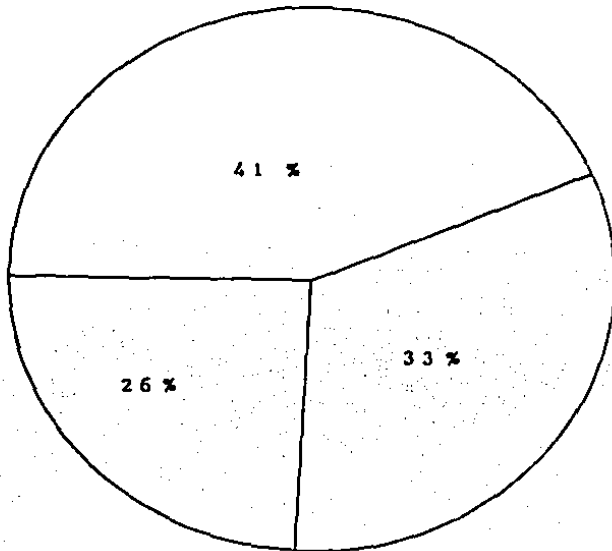


Nota: Comprende negocios de toda la República Mexicana.

Fuente: Datos proporcionados por funcionarios de los Bancos.

#### 4.3 TARJETAHABIENTE

A continuación muestro una gráfica de los tarjetahabientes al 31 de diciembre de 1984.



41% Corresponde a Banamex con 1200

33% Corresponde a Bancomer con 965 (miles)

26% Corresponde a Carnet con 761

Fuente: Datos basados en el informe anual de Banamex de 1984.



#### 4.4 EL FUTURO DE LAS TARJETAS DE CREDITO

El futuro de las tarjetas de crédito estará determinado por las tasas — de interés que priven en los medios bancarios y por los avances tecnológicos que permitan su uso tanto para negocios afiliados como para — tarjetahabientes.

En este capítulo me propongo analizar las dos variables mencionadas, — es decir, tasas de intefes y avances tecnológicos.

##### Tasas de Interés

Las tasas de interés es el precio que tiene el dinero en un momento da do ya que éste como cualquier otra mercancía esta sujeto a la ley de — la oferta y la demanda lo cual significa que si existe una demanda im — portante de créditos el precio de estos, o sea la tasa de interés tiende a subir o por lo contrario si el dinero disponible es abundante y poca la demanda, las tasas de interés son precionadas a bajar.

Es importante pensar en las tasas de intefes como un instrumento de — política económica que permita regular los flujos de dinero en tiempos — de alta inflación, como ha sido la característica sobre todos los países en vías de desarrollo en la decada de los 80's.

En la medida en que los usuarios de la Tarjeta de Crédito observen ta — sas de intefes adecuadas no dudarán en adquirir Bienes y Servicios a — través de este medio de pago, si las tasas subieran como consecuencia — de una economía en recesión y con alta inflación, el uso de la tarjeta — disminuirá ya que el público preferirá el pago en efectivo o la posposi — ción de su compra.

Considero que el año de 1985 ha sido especialmente difícil para la economía mexicana así como para las empresas y el público en general - acostumbrados a utilizar el crédito para financiar sus operaciones, su expansión, crecimiento o compra de Bienes y Servicios.

La economía mexicana cerró el año con una inflación de aproximadamente del 63% lo que obligará a las autoridades a continuar elevando las tasas de interés lo cual determinará una disminución del uso del crédito.

Disminuirá la liquidez y la precisión sobre los precios de las mercancías y al mismo tiempo servirá para "premiar" al ahorrador por los fondos - que deposite en el sistema bancario.

El "premio" o tasa de interés a pagar a los ahorradores deberá ser mayor al porcentaje de inflación si las autoridades desean que ese ahorro no se canalice a otros medios de inversión como podrían ser los dólares.

En este orden de ideas la tarjeta de crédito en el corto plazo y en tanto subsistan las condiciones actuales de la economía mexicana, dejará - de ser un buen instrumento de financiamiento sobre todo para el usuario persona física para la cual será prohibitivo su uso a menos que desee - pagar altos intereses por las cantidades que disponga.

No obstante lo anterior expuesto las ventajas que representa el uso de - la Tarjeta de Crédito Bancaria, mencionadas en capítulos anteriores, son considerablemente más grandes. El público dejará de emplearla en la - medida en que lo venía haciendo anteriormente y una vez que se recupere el desarrollo económico su uso volverá a florecer, ya que después - de todo si los factores de toda una economía. Han disminuido su ritmo

de desarrollo y crecimiento, la tarjeta de crédito no tenía por que ser la excepción; una vez que la economía en su conjunto logre su plena recuperación la tarjeta de crédito también lo hará.

### Avances Tecnológicos

En este campo considero que el futuro que tiene la tarjeta de crédito estará determinado solo por la imaginación de quienes tienen a su cargo la promoción y expedición de tarjetas, el avance se palpa desde ahora en los grandes negocios afiliados, a los sistemas de tarjetas de crédito que les permiten tener en el punto de venta dispositivos y autorización inmediata que evitaban la llamada telefónica y la consecuente pérdida de tiempo para el negocio y el cliente.

Esta clase de dispositivos tenderá a crecer en el futuro hasta eliminar la consulta de "listas negras" o boletines que actualmente los negocios tienen que revisar para cerciorarse de que la tarjeta que recibe no ha sido reportada por el banco como robada o extraviada, ya que bastará un simple tecleo para saber si la tarjeta del cliente está vigente, si no ha sido reportada como robada o extraviada y si el monto de la compra cae dentro del límite de crédito autorizado.

Esto no es tan remoto como parece ya que actualmente se hacen investigaciones que hagan posible hasta la comunicación verbal con computadoras y que estas respondan de igual manera.

Por lo anterior un mayor número de negocios se irán integrando paulatinamente a lo que parece ser el único medio de pago de los consumidores en el futuro.

Así mismo considero que continuará diversificándose la gama de servicios puestos que se pondrán a disposición del tarjetahabiente como será el acceso a bancos de información para consumidores en el que mediante la introducción de su tarjeta en dispositivos de auto atención (cajeros automáticos) podrá disponer de amplia información respecto a Bienes y Servicios, promociones y ofertas así como sus precios y características.

Otro punto en donde se centrará el desarrollo tecnológico en torno a la tarjeta de crédito serán los centros de auto atención denominados en el medio bancario mexicano como cajeros automáticos, multicaja, Bancomer Si, etc.

El número de cajeros automáticos en operación se duplicará en 10 años. Esta proyección se basa en el crecimiento en número de las redes nacionales de centro de autoservicio, que incrementará la demanda de los clientes. Otro elemento que se toma en consideración es el aumento de instalaciones en diferentes áreas. Los Bancos tendrán que instalar cajeros automáticos para mantenerse en el mercado y competir con otras instituciones.

Se dice que en 10 años, el uso de los centros de autoservicios se triplicará. Mientras que en la metrópoli los centros de autoservicios ya han ejercido una gran influencia, en pequeñas comunidades apenas empiezan a aparecer. No hay razón para no creer en un crecimiento explosivo.

La gente esta llegando al punto en que les gusta la idea de usar su Tarjeta de Crédito en cualquier lugar donde se encuentre.

Los centros de autoservicio aún estan en su etapa primitiva de desarro-

llo y los bancos no han rascado la superficie del potencial de los aparatos. Estas máquinas nunca se les venderán a las generaciones más viejas, pero las generaciones más jóvenes se adaptarán a ellos por la cantidad de servicios que ofrecen y por su propia conveniencia.

También, se piensa que los centros de autoservicio tienen un buen futuro y continuarán ganando popularidad a la par que el público se vaya -- dando cuenta de su conveniencia.

Es verdad que el público no ha usado máquinas en el momento que los banqueros esperaron, pero en la medida en que el usuario se familiarice con las máquinas, ellos comenzarán a hacer sus trámites por su propia conveniencia.

El crecimiento de los centros de autoservicio es un beneficio para los -- banqueros y para clientes. Beneficia al Banco porque decrece el costo en funciones de cajeros, y beneficia al cliente por la mayor rapidez -- con que pueda realizarse las transacciones.

Aún hay espacio para el crecimiento de los centros de autoservicio pero ese crecimiento tiene sus limitaciones. Hay una cantidad de lugares -- que no tendrán centros de autoservicio como muchas sucursales y algunas industrias aisladas. No se puede pensar en un total que sea mayor al doble, debido al desarrollo de las terminales, puntos de venta y el banco en su casa.

Se piensa también en que cualquier incremento en el número de los caje

ros automáticos se vinculará con el costo de construcción y humano, con el grado en que se lleven a cabo transacciones bancarias entre los estados.

Por otro lado se cree que el correr de la década, los precios de los cajeros automáticos bajarán, causando que los bancos que aún no la instalan, lo hagan. Se utiliza a las computadoras personales como un ejemplo del rumbo que tomarán los centros de autoservicio.

Otros factores para crecer en una gran expansión de los centros de autoservicio son:

- 1) Una baja en el costo de las máquinas.
- 2) La demanda por parte de los consumidores, Primero tendrá - que bajar el costo, pero se esta convirtiendo en un servicio solicitado por todos.

El año de 1985 terminó con una marca de tendencia a incrementar por parte de los bancos los modulos de auto atención o auto servicio para los usuarios de las tarjetas de crédito, a tal punto que ya es factible que un usuario conozca desde su casa el saldo de su tarjeta y pueda realizar sus pagos mensuales.

Concluiré este capítulo afirmando que el único límite que tendrá el avance tecnológico referido a las tarjetas de crédito será la imaginación de los banqueros.

## CAPITULO V

### Caso Práctico

#### Manejo y Funcionamiento de las Tarjetas de Crédito Bancaria.

##### Introducción

Cuando empecé a realizar este trabajo me propuse demostrar que tan importante es saber el uso, manejo y características de las tarjetas de Crédito Bancarias, ya que trabajo en el medio Bancario y me he dado cuenta que existen personas que tienen una o mas tarjetas de Crédito y no saben manejarlas y por consiguiente no aprovechan sus ventajas.

Sin embargo también se observa que algunos empleados Bancarios padecen el mismo síntoma, y aún así proporcionan información a sus clientes ocasionándoles a veces serios problemas, como podría ser el pago de intereses, el desembolso de mas efectivo del que debe pagar, sobregiros por desconocimiento del saldo, etc., todo esto, propiciado por la falta de información.

##### Objetivo

El objetivo de este caso práctico es poner de relieve el desconocimiento que tiene el tarjetahabiente en relación al manejo y funcionamiento de la Tarjeta de Crédito en México.

##### Hipótesis

La hipótesis que a continuación se describe, está basada en casos cotidianos de los tarjetahabientes, ya que existen usuarios que desconocen el Manejo y Funcionamiento sobre su Tarjeta de crédito, alcanzando un porcentaje entre el 50% y 60%.

### Universo

Con el fin de poder realizar la investigación de campo y de comprobar - la hipótesis, el universo que abarca este caso es de 2.9 Millones de Tarjetahabientes en toda la República Mexicana, para lo cual se utilizó un Universo de 80 usuarios de la Tarjeta de Crédito Bancaria, tratando de abarcar los diferentes estratos sociales y culturales, para esto se recurrió a tres tipos de Mercado que son: Instituciones de Crédito, Tiendas - Comerciales y Super Mercados.

### Muestra

Con base al Universo determinado, la Muestra escogida fue de 80 tarjetahabientes, considerada como representativa del Universo dado, después de haber realizado una entrevista con Gerentes de Sucursales en las zonas - elegidas para la aplicación de la encuesta y posteriormente tabular los - resultados utilizando los cuestionarios.

### Cuestionario

Para llevar a cabo el caso práctico, el método por el cual se obtuvo la información fue por medio de la entrevista dirigida, a través de un cuestionario que se les aplicó a 80 tarjetahabientes, por medio de 10 preguntas de tipo cerradas, 6 preguntas de tipo opcional y 2 preguntas de tipo cerradas con margen para alguna observación pertinente, si así lo desea, que suman en total 18 preguntas.



NOMBRE \_\_\_\_\_ EDAD \_\_\_\_\_

OCUPACION \_\_\_\_\_ SEXO \_\_\_\_\_

PRINCIPAL TARJETA DE CREDITO BANCARIA Y SU LIMITE

---

1.- ¿ Sabe que existe un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente entre el Banco y Usted ?

SI ( ) NO ( )

2.- ¿ Conoce las cláusulas del contrato de tarjeta de crédito ?

SI ( ) NO ( )

3.- ¿ Conoce las consecuencias jurídicas que se derivan de los pagos que suscribe cada vez que utiliza su tarjeta de crédito ?

SI ( ) NO ( )

4.- ¿ Qué experiencia tiene sobre la tarjeta de crédito ?

- ( ) Me ayuda a planear mis gastos.
- ( ) Es un instrumento que propicia gastos superficiales o innecesarios.
- ( ) Es un apoyo financiero anticontingencias.

5.- ¿ Conoce las ventajas que le puede proporcionar una tarjeta de crédito ?

Si contesta afirmativamente indique cuales.

SI ( ) NO ( )

- ( ) Seguro de vida en sus viajes.
- ( ) Reservación en Hoteles.
- ( ) Disposiciones en efectivo.
- ( ) Pago de servicios.

6.- Aprovechando las ventajas que representa hacer disposiciones en efectivo, ¿ Alguna vez ha efectuado una para cubrir el mínimo a pagar que indica su estado de cuenta ?

SI ( ) NO ( )

7.- ¿ Qué opción usualmente emplea para pagar la tarjeta de crédito ?

- ( ) Liquida el saldo total a la fecha que indica el estado de cuenta, para no causar intereses.
- ( ) Efectúa el pago mínimo.

8.- Indique a que clase de gastos destina la tarjeta de crédito.

- ( ) Gastos inesperados o de urgencia.
- ( ) Restaurantes y diversiones
- ( ) Otros.

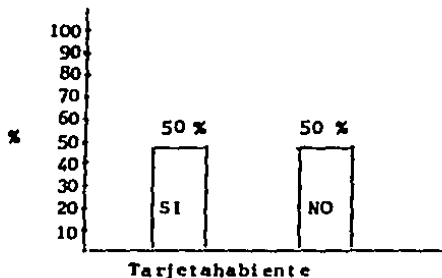
- 9.- Indique la frecuencia con que ocupa la tarjeta de crédito.
- (    ) Diariamente.  
 (    ) Los fines de semana.  
 (    ) Esporádicamente.
- 10.- Indique los días que le otorga el Banco para que líquide el saldo total de la Tarjeta de Crédito para que esta no genere intereses.
- (    ) 25  
 (    ) 30  
 (    ) No sabe
- 11.- ¿ Conoce la comisión por disposición en efectivo que el Banco cobra ?
- SI (    )                      NO (    )
- 12.- ¿ Conoce el día del mes en que debe llegar su estado de cuenta ?
- SI (    )                      NO (    )
- 13.- ¿ Conoce la fecha de corte de su estado de cuenta ?
- SI (    )                      NO (    )
- 14.- ¿ Sabe cual fue la tasa de interes que le cobró el Banco en su último estado de cuenta ?
- SI (    )                      NO (    )
- 15.- ¿ Considera que las tarjetas de crédito incrementan el poder adquisitivo de su poseedor ?
- SI (    )                      NO (    )
- 16.- Si alguna vez se ha excedido de su límite de crédito; ¿ Cuál ha sido la causa ?
- (    ) Límite de crédito muy bajo.  
 (    ) Exceso involuntario.  
 (    ) Desconocimiento de su saldo disponible.
- 17.- ¿ Le han recogido la tarjeta de crédito en algún establecimiento ?
- SI (    )                      NO (    )
- Por qué \_\_\_\_\_
- 18.- ¿ Le recomendaría a algún amigo o familiar que obtengan su tarjeta de crédito ?
- SI (    )                      NO (    )
- Por qué \_\_\_\_\_

Tabulación

1.- ¿ Sabe que existe un Contrato de Apertura de Crédito en cuenta - corriente entre el Banco y Usted ?

Objetivo

La finalidad de esta pregunta es conocer como identifica el Tarjetahabiente el Contrato que firma.

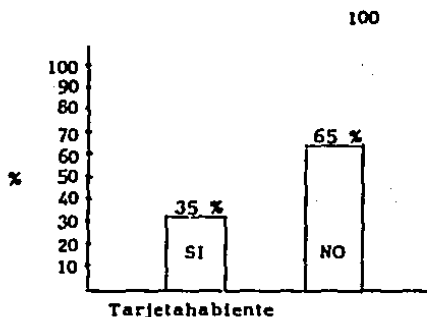
Análisis del Resultado

Como podemos observar existe un 50 % de tarjetahabientes que desconoce el nombre de la Solicitud que requisita, identificándola como simple solicitud.

2.- ¿ Conoce las cláusulas del Contrato de Tarjeta de Crédito ?

Objetivo

En esta pregunta se intenta saber si el usuario de la tarjeta lee las cláusulas que trae el Contrato al anverso, ya sea antes o después de firmar dicho Contrato.



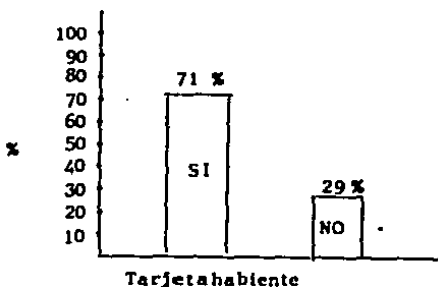
### Análisis del Resultado

Como podemos observar existe un 65% de usuarios que no leen las cláusulas, sino solo requisita los datos que le solicitan e ignorando las cláusulas que le imponen.

3.- ¿ Conoce las consecuencias jurídicas que se derivan de los pagarés que suscribe cada vez que utiliza su tarjeta de crédito ?

### Objetivo

Es saber si el usuario esta consciente del riesgo que tiene al firmar un pagaré.



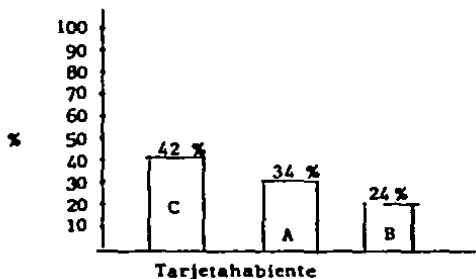
### Análisis del Resultado

Como podemos observar existe un porcentaje mínimo, de usuarios que - no tienen en mente el riesgo que están tomando al firmar un pagaré, - solo lo consideran como algo secundario, sin importancia.

4.- ¿ Qué experiencia tiene sobre la tarjeta de crédito ?

### Objetivo

En esta pregunta se intenta saber en que le ayuda al usuario el tener una tarjeta de crédito.



### Análisis del Resultado

Como podemos observar para el usuario en primer lugar es un apoyo - financiero anticontingencias, en segundo lugar le ayuda a planear sus gastos y como tercer punto es un instrumento que propicia gastos innecesarios.

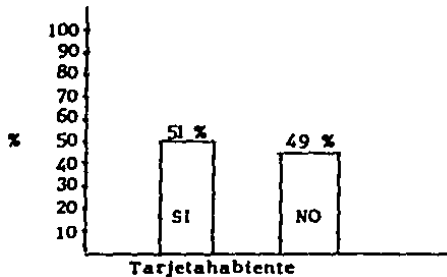
Para efectos de tabulación se considerará 50 % para (sí) y 50 % para (no), ya que esta pregunta tiene su importancia en conjunto con otras preguntas.

5.- ¿ Conoce las ventajas que le puede proporcionar una tarjeta de crédito ?

Si contesta afirmativamente indique cuales.

### Objetivo

Se trata de ver si el usuario conoce las ventajas necesarias de su tarjeta de crédito.



### Análisis del Resultado

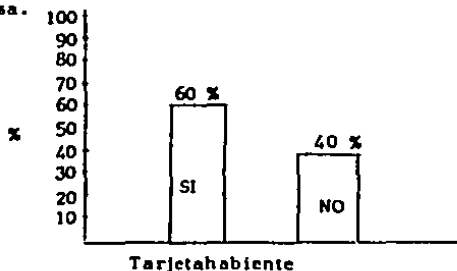
En esta pregunta se dieron a conocer cuatro ventajas que son las más conocidas e indicando si conoces las ventajas o no.

Como podemos observar existe un 49 % de usuarios que desconocen o conocen a medias estas principales ventajas.

6.- Aprovechando las ventajas que representa hacer disposiciones en efectivo, ¿ Alguna vez ha efectuado una para cubrir el mínimo a pagar que indica su estado de cuenta ?

Objetivo

La finalidad que persigue esta pregunta es saber como maneja su tarjeta y si en verdad sabe manejarla, ya que esta pregunta es de tipo capciosa.

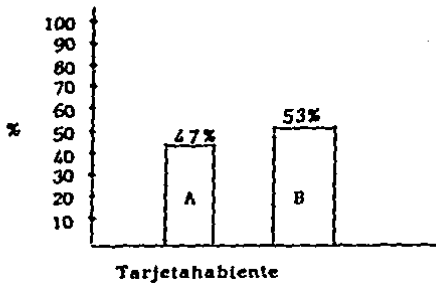
Análisis del Resultado

Como podemos observar existe un 40% que ha efectuado este tipo de operaciones, si tomamos en cuenta que la tasa anual fluctúa entre el 112% al 114% y lo dividimos entre doce meses encontramos que la tasa mensual es del 9% y si consideramos que la comisión por disposición de efectivo es del 9%, esto nos indica que el usuario no sabe manejar su tarjeta de crédito ya que sale lo mismo.

7.- ¿ Qué opción usualmente emplea para pagar la tarjeta de crédito?

Objetivo

Lo que persigue esta pregunta es saber la opción que emplea el usuario para pagar su tarjeta, tomando en cuenta que una posibilidad es pagar sin intereses y la otra es con intereses.



#### Análisis del Resultado

Como podemos observar existe un 53% que prefiere pagar intereses y - un 47% que no paga intereses. Con esto tratamos de ver que los usua rios gastan mas de lo que tienen planeado y por lo consiguiente, no consideran a la tarjeta como apoyo financiero anticontingencias, sino - un instrumento que propicia gastos innecesarios o superfluos.

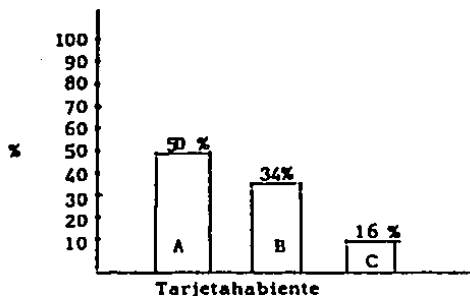
Para efectos de tabulación se considerará 50% para la respuesta (sí) y 50% para la respuesta (no).

8.- Indique a que clase de gastos destina la tarjeta de crédito.

#### Objetivo

La finalidad que persigue esta pregunta es saber a que tipo de gastos destina el usuario su tarjeta de crédito.





#### Análisis del Resultado

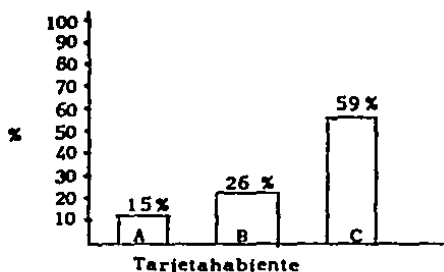
Como se observa en la gráfica el porcentaje mas alto corresponde a — gastos inesperados o de urgencia, en segundo término a Restaurantes y Diversiones y por último a otros, como puede ser Artículos del Hogar , de Vestir, etc., con esto nos indica que tienen su tarjeta para gastos de urgencia, considerando que este tipo de gastos son esporádicos, y no es tan funcional como se esperaba.

Para efectos de tabulación se le dara el 50 % a cada una de las respuestas (sí) y (no).

9.- Indique la frecuencia con que ocupa la tarjeta de crédito.

#### Objetivo

La finalidad que se persigue es saber con que frecuencia utiliza el — usuario la tarjeta de crédito.



### Análisis del Resultado

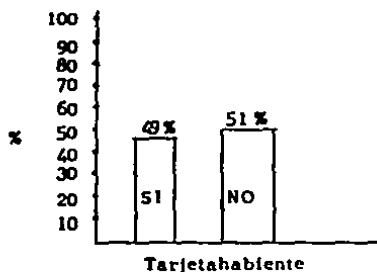
Como podemos observar en la gráfica a los usuarios que componen el 59%, son usuarios que utilizan su tarjeta esporádicamente, el 26% los fines de semana y el 15% diario, este último porcentaje nos va a dar pauta para pensar que no es tan bueno utilizar la tarjeta de crédito diario, ni tampoco esporádicamente ya que no es tan funcional.

Para efectos de tabulación se le dará 50% a las respuestas (sí) y — (no).

10.- Indique los días que le otorga el Banco para que liquide el saldo total de la tarjeta de crédito para que esta no genere intereses.

### Objetivo

Es saber si el usuario sabe aprovechar los días que le otorga el Banco para que este pague sin causar intereses.



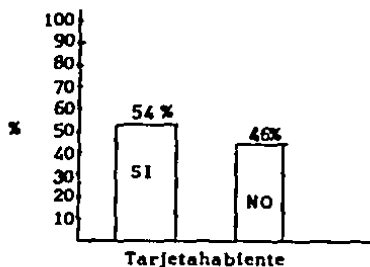
### Análisis del Resultado

Como podemos observar existe un 51 % de tarjetahabientes que desconocen los días que le otorga el Banco para pagar sus gastos sin que estos generen interés alguno, y por consiguiente no saben manejar su tarjeta de crédito.

11.- ¿ Conoce la comisión por disposición en efectivo que el Banco cobra ?

### Objetivo

La finalidad que se persigue es saber si el usuario está informado — cuanto es lo que el Banco cobra de comisión por disposiciones en efectivo.



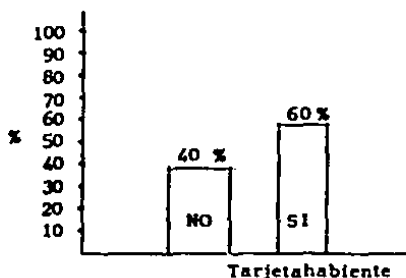
### Análisis del Resultado

Como podemos observar existe un 46% que desconoce la comisión que el Banco cobra por disposiciones en efectivo, tomando en cuenta que existe gente que nunca ha efectuado alguna disposición, y se conside rara que no aprovecha las ventajas de la tarjeta.

12.- ¿ Conoce el día del mes en que debe llegar su estado de cuenta?

### Objetivo

Es saber si esta informado el usuario de cuando debe llegar su estado de cuenta a su domicilio o en caso contrario cuando recurrir a su oficina Bancaría a solicitar el saldo deudor, así como la fecha máxima de pago.



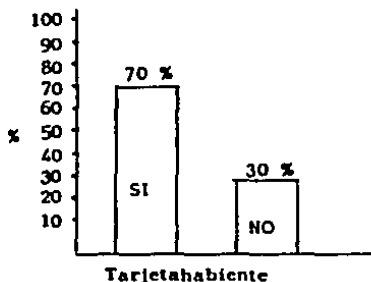
### Análisis del Resultado

Como podemos observar existe un 60% de tarjetahabientes que desconoce el día del mes en que debe llegar su estado de cuenta a su domicilio, a fin de poder enterarse de su saldo, así como conciliar los movimientos efectuados y pasando por alto el recurrir a pedir su saldo, ya que para cuando se dirigen al Banco ya pasaron varios días y — hasta en ocasiones causándoles intereses.

13.- ¿ Conoce la fecha de corte de su estado de cuenta ?

Objetivo

Es importante saber si el usuario conoce la fecha de corte de su estado de cuenta, ya que esto ayudara a darle un mejor manejo a su tarjeta de crédito.



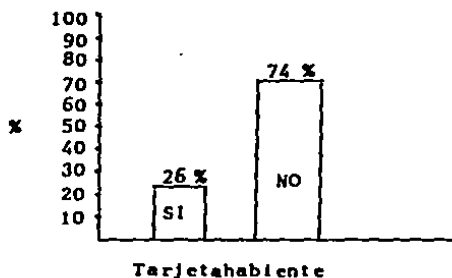
Análisis del Resultado

El saber que día hacen el corte del estado de cuenta, le va ayudar a darle un mejor manejo a la tarjeta de crédito y como podemos ver - existe un 70% que conoce su fecha de corte y un 30% que ignora su fecha de corte, desconociendo también su buen manejo así como sus ventajas.

14.- ¿ Sabe cual fue la tasa de interés que le cobro el Banco en su último estado de cuenta ?

Objetivo

La finalidad que persigue esta pregunta, es saber si el usuario conoce el tipo de tasa que cobra el Banco a los usuarios que no liquidan el saldo total que indica su estado de cuenta.



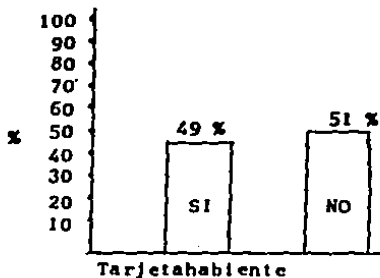
#### Análisis del Resultado

Como podemos observar el porcentaje de usuarios que desconoce la tasa de interés que el Banco cobra es de un 74%, esto quiere decir que no revisan, ni efectúan una conciliación de su estado de cuenta, pasando por alto el porcentaje de intereses, solamente pagan el mínimo que se indica.

15.- ¿ Considera que las tarjetas de crédito incrementan el poder adquisitivo de su poseedor ?

#### Objetivo

Es saber como considera el usuario su tarjeta de crédito, ya sea como un incremento a sus ingresos, un decremento o simplemente no le afecta le es indiferente.



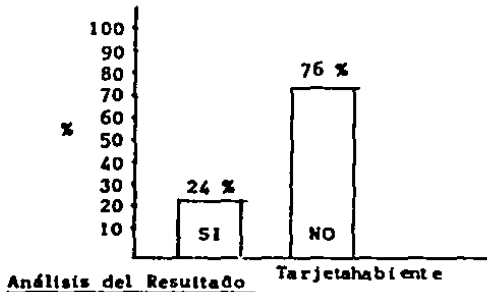
### Resultado del Análisis

En esta pregunta tomaremos en consideración las opiniones de expertos economistas y la opinión propia, de que el tener una tarjeta de crédito no incrementa el poder adquisitivo, ya que ese incremento es momentáneo y a la larga en ocasiones el endeudamiento es mayor.

16.- Si alguna vez se ha excedido de su límite de crédito; ¿Cuál ha sido la Causa ?

### Objetivo

Es saber cual ha sido la causa por la cual se ha excedido en su límite de crédito, ya que esto representa síntomas de un mal manejo.

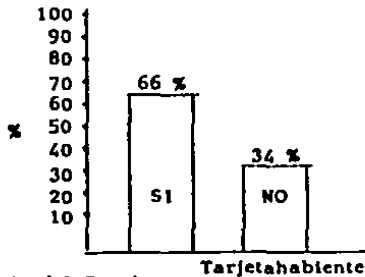


Como podemos observar existe un 76% de usuarios que se han excedido en su límite de crédito, no importando cual sea la causa del sobregiro, son síntomas de que desconoce su saldo, se maneja mal ya que —gasta mas de sus ingresos y esto trae como consecuencia la cancelación de tarjetas por mal manejo.

17.- ¿ Le han recogido la tarjeta de crédito en algún establecimiento?

### Objetivo

La finalidad que se persigue es saber si maneja adecuadamente su tarjeta de crédito, tratando con esto de evitar malos manejos.



### Análisis del Resultado

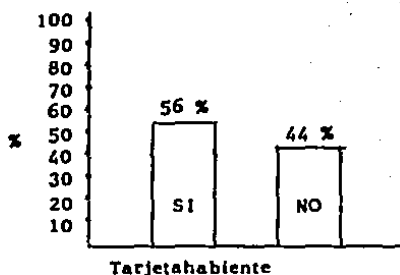
Como se observa en la gráfica existe un 34% de usuarios no importando el motivo por el cual se boletino, esto viene a reflejar que la Institución de Crédito tiene que actuar con mayor fuerza para con los usuarios, ya que viene manejando mal su tarjeta de crédito, y estas situaciones son Luces Amarillas como posibles quebrantos para una Institución de Crédito.

18.- ¿ Le recomendaría a algun amigo o familiar que obtengan su tarjeta de crédito ?

### Objetivo

Es saber si en realidad le ha funcionado al usuario el tener una Tarjeta de Crédito Bancaria, o sencillamente no es funcional el tener una tarjeta de crédito.





#### Análisis del Resultado

Como se ve en la gráfica, el 56% recomienda tener una tarjeta de crédito y en su mayoría de este porcentaje coincidió en una sola condición para recomendarla "Que la sepan manejar", ya que el tenerla y no saber manejarla representa un riesgo que puede salir muy costoso, sin embargo, también puede ser un instrumento de apoyo financiero.

Interpretación de Resultados

A continuación se dara un desglose de características de los tarjetahabientes a los cuales se les aplicó al azar el cuestionario descrito anteriormente.

Tarjetahabientes

Hombres	Mujeres	Total
45	35	80

Edades

18 a 25 = 15	18 a 25 = 17	
26 a 35 = 19	26 a 35 = 7	
36 a = 11	36 a = 11	
<u>45</u>	<u>35</u>	80

Límites de Crédito

100,000 a 750,000 = 12	100,000 a 750,000 = 17	
750,001 a 2'000,000 = 23	750,001 a 2'000,000 = 6	
2'000,001 a 5'000,000 = 10	2'000,001 a 5'000,000 = 12	
<u>45</u>	<u>35</u>	80

Estado Civil

Solteros = 11	Solteras = 9	
Casados = 34	Casadas = 26	
<u>45</u>	<u>35</u>	80

Ocupación

Profesionistas = 12	Profesionistas = 9	
Empleados = 25	Amas de Casa = 10	
Otros = 8	Empleadas = 12	
	Otros = 4	
<u>45</u>	<u>35</u>	80

PREGUNTA	RESPUESTA " SI "	PORCENTAJE %	RESPUESTA " NO "	PORCENTAJE %	TOTAL %
1	40	50	40	50	100
2	28	35	52	65	100
3	57	71	23	29	100
* 4	40	50	40	50	100
5	41	51	39	49	100
6	48	60	32	40	100
* 7	40	50	40	50	100
* 8	40	50	40	50	100
* 9	40	50	40	50	100
10	39	49	41	51	100
11	43	54	37	46	100
12	32	40	48	60	100
13	56	70	24	30	100
14	21	26	59	74	100
15	39	49	41	51	100
16	19	24	61	76	100
17	53	66	27	34	100
18	45	56	35	44	100
SUMAS	721	901	719	899	
SUB-TOTAL	901/18 = 50.06 %		899/18 = 49.94 %		
TOTAL	50.06		+	49.94 = 100 %	

\* Estas preguntas no tienen una respuesta concreta, por lo cual se le -  
dió un 50% a cada una de las preguntas para efecto de tabulación, -  
por la importancia que éstas tienen con relación a las demas.

Una vez obtenido las respuestas a los cuestionarios (como se muestra en la tabulación anterior); se procederá a interpretar los resultados a dichos cuestionarios, para lo cual se lleva a cabo un análisis en las respuestas y poder determinar así el resultado final. Este análisis se realiza de la siguiente manera:

PREGUNTA	RESPUESTA "SI" (%)	PREGUNTA	RESPUESTA "NO" (%)
1	50	1	50
3	71	2	65
4	50	4	50
5	51	7	50
6	60	8	50
7	50	9	50
8	50	10	51
9	50	12	60
11	54	14	74
13	70	15	51
17	66	16	76
18	56		
SUMA 678/18= 37.66		SUMA 627/18 = 34.83	
RESPUESTA "SI"	RESPUESTA "NO"	TOTAL	
37.66	34.83	72.49%	

### Conclusión

Después de obtener el resultado de la investigación, se puede afirmar que la hipótesis se comprobó en un 72.49%; lo cual confirma — que el tarjetahabiente no maneja adecuadamente su tarjeta de crédito, ya que carece de información necesaria para su buen manejo.

### Recomendación a la Investigación

- 1.- Las Instituciones de Crédito deben otorgar una mejor orientación a los tarjetahabientes para que le puedan dar un mejor manejo a su tarjeta de crédito, tratando con esto de que el usuario - - aproveche el beneficio que le proporciona el tener una tarjeta de crédito.
- 2.- Las Instituciones de Crédito deben canalizar a los tarjetahabientes a Centros de Información Especializada, ya sea dentro o fuera de las Oficinas Bancarias, para no proporcionar información - errónea o incompleta.
- 3.- El tarjetahabiente debe estar conciente de que si carece de información necesaria para aprovechar las ventajas que le proporciona una tarjeta de crédito, lo idóneo es recurrir con gente especializada, para que les asesore en cuanto a su manejo.
- 4.- El usuario debe tomar conciencia de que el tener una tarjeta de crédito, no significa tenerla siempre en números rojos, y sobre todo si se considera como un instrumento que propicia gastos.
- 5.- El usuario debe de tener en mente que el tener una tarjeta de crédito, no es tan solo utilizarla y pagar, si no utilizarla aprovechar sus ventajas, sus beneficios y liquidar el total.
- 6.- El tener una tarjeta de crédito y no saberla manejar es como tener un millón de pesos y no saberlo invertir para obtener un me jor rendimiento, interés o ganancia.
- 7.- Como último punto y en forma de sugerencia asia los Usuarios de tarjetas de crédito, deberían obtener una sola tarjeta de crédito, para utilizarla como un apoyo financiero que ayude a planear sus gastos y ayude a obtener un mayor rendimiento en su efectivo.

## CONCLUSIONES

- 1) El crédito es tan antiguo como el hombre mismo y ha ocupado un lugar preponderante en el desarrollo de los hombres y de las naciones al grado de que se ha convertido en un autentico motor de la economía de los individuos, de empresas y países.
- 2) La evolución que ha tenido el crédito a lo largo de la historia -- hace que en la actualidad se cuente con tantos tipos de financiamiento como actividades productivas existentes.
- 3) Las sociedades mercantiles dedicadas al ejercicio de la banca ha resultado ser históricamente el instrumento más idóneo para llevar el dinero " ocioso " de los ahorradores a las actividades -- productivas que requieren de apoyo financiero para su desarrollo y expansión.
- 4) La constante búsqueda de los círculos Bancarios por proporcionar servicios crediticios enfocados a incrementar el intercambio de Bienes y Servicios, permitió ofrecer créditos en cuenta corriente para uso de Tarjeta de Crédito.
- 5) La tarjeta de Crédito ha demostrado como crecer su utilidad como multiplicador de las transacciones comerciales y está llamada a -- ser el medio de pago del futuro, quizá hasta por encima del dinero de circulación legal de cualquier país.

- 6) En México existen tres tarjetas de crédito bancarias que se disputan entre sí la preferencia del público. En estas circunstancias la eficiencia con la que operan en el mercado se ve estimulada por la competencia, lo que asegura la presentación de un servicio crediticio altamente profesional y eficiente.
  
- 7) Los avances tecnológicos permitirán en el futuro proporcionar -- servicios insospechados hoy en día para el usuario de la misma. Pudiendo afirmar, que sólo la imaginación de los banqueros y -- los avances de la tecnología seran los únicos límites que en el futuro tendrá el empleo de la tarjeta de crédito, e inclusive to mandola como un instrumento de Inversión.
  
- 8) Por ultimo, se pudo observar en el caso práctico que existe gente que desconoce el funcionamiento y manejo de su tarjeta de -- crédito, desaprovechando con esto las ventajas que le puede proporcionar.

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

El perfil de México en 1980

Varios Autores

Editorial siglo XXI 2a. edición

Legislación Bancaria

Reglas para el funcionamiento y operación de las tarjetas de crédito  
Vigésioctava edición.

Editorial Porrúa

México 1984

Manual de Crédito Banamex

Reglamentación Banamex 1982-85

Y Asesorados por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros

Y por Banxico

Carta Circular No. 294

del Banco Nacional de México

Enero de 1985

Carta Circular No. 342

del Banco Nacional de México

Julio de 1985

Carta Circular No. 331

del Banco Nacional de México

Enero de 1985



**Informe anual del Banco Nacional de México 1984**

**Editado por Banamex Noviembre de 1985**

**Revista SSIC**

**Sistemas y Servicios de Información Corporativa**

**Vol. 2 Enero/Diciembre 1985**