

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Comercio y Administración

## ANALISIS DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS EN MEXICO

LIBRARY ACQUISITION  
UNIVERSITY OF MICHIGAN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE

EMPRESAS

P R E S E N T A

JORGE LOPEZ GARCIA

México, D.F.

1973



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 esta 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Comercio y Administración

ANÁLISIS DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS TARIFAS DE  
CRÉDITO BANCARIAS EN MÉXICO

TESIS PROFESIONAL

JORGE LÓPEZ GARCÍA

México, D. F.

1973

## INDICE

	PAGINA No.
DEDICATORIA.	4
INTRODUCCION.	5
I.- ANTECEDENTES HISTORICOS.	9
II.- LOS DIFERENTES SISTEMAS DE TARJETA DE CREDITO QUE FUNCIONAN EN MEXICO.	16
1.- Tarjetas de crédito comerciales exclusivas.	18
2.- Tarjetas comerciales multiples o tarjetas de viaje o - presentación.	20
3.- Tarjetas de crédito bancarias nacionales.	23
4.- Tarjetas de crédito bancarias internacionales.	24
5.- Tarjetas de crédito de servicios específicos nacionales e internacionales.	25
III.- FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.	35
1.- Normas que rigen a las tarjetas de crédito bancarias, a los préstamos personales y a los créditos para la adquisición de consumo duradero.	38
A.- Reglamento de las tarjetas de crédito bancarias.	38
B.- Reglamentación de préstamos personales.	42
C.- Reglamentación de créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero	45
D.- Comentarios a las reglamentaciones.	48
2.- Autorización para la expedición de tarjetas de crédito	61
3.- Afiliación de establecimientos.	66
4.- Crédito.	75
A.- Tarjetas de cortesia.	75
B.- Atención por medio de solicitudes.	78
C.- Definición de tarjeta de crédito bancaria.	79
D.- Clases de tarjeta de crédito bancaria.	79

E.- Políticas de crédito.	82
F.- Investigación de crédito.	86
G.- Grabación de tarjetas.	88
5.- Consumo.	92
6.- Depósitos.	94
7.- Control.	96
8.- Pagos.	98
9.- Extravíos y boletines.	100
IV.- CONSIDERACIONES SOBRE ALGUNOS ASPECTOS DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.	103
1.- Consideraciones de carácter fiscal sobre la deducción de cuentas incobrables.	105
2.- Consideraciones sobre la situación jurídica que guardan los usuarios que se exceden considerablemente en las líneas de crédito autorizadas por las instituciones bancarias.	110
3.- Consideraciones sobre la rentabilidad de las tarjetas de Crédito.	121
CONCLUSIONES.	127
BIBLIOGRAFIA.	131
APENDICES.	134

## DEDICATORIA

A MIS PADRES.-

Teodoro López Ponce.  
Dolores García de López.

Como un humilde tributo a su memoria.

A MIS HERMANOS.-

María del Carmen López de Bermudez.  
Alvaro López García.  
Cutberto López García.  
Marcelo López García.  
Dolores López García.  
Guadalupe López de Preston.  
María Elena López de López.  
Jesús López García.

Como expresión del cariño e identificación que nos une.

A MI ESPOSA.-

Evangelina Cuevas de López.

Por formar parte conjunta de mis esfuerzos, anhelos e -  
ilusiones.

A TODOS.-

Los que directa o indirectamente han contribuido en mi-  
formación personal y profesional, con mi más profundo -  
agradecimiento.

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

Dentro del desarrollo de la humanidad, el comercio ha jugado un papel muy importante, localizándose sus vestigios en la práctica del trueque que -- consistía en el intercambio de satisfactores primarios que permitían la = subsistencia del hombre.

En las diferentes etapas de la vida, el comercio se fué incrementando, ha ciendo su aparición la práctica del crédito, (1) el cual ya ejercitaban - como tal, los sacerdotes de Uruk, en la Mesopotamia 3400 - 3200 a de J.C., consistente en prestar cereales a los agricultores con interés.

La aparición de la moneda en Grecia (Siglo VII a de J.C.) cambió los cánones económicos existentes, surgiendo la banca que se abocó al tipo de acti vidades crediticias, sistema que mas tarde es adoptado por los Romanos, - cuya legislación le da un fuerte respaldo que en principio propiciaba el - abuso.

A partir de entonces, podemos observar en la Edad Media, en el Renacimiento, en los Tiempos Modernos y hasta la época contemporánea, el crecimiento paulatino y desmesurado que ha tenido el comercio, hasta constituir una actividad básica de gran importancia a nivel mundial.

Al desarrollo del comercio, no ha sido ajeno al factor crediticio y el -- hombre al través del tiempo, se ha esforzado en la creación de nuevos sis temas que le den seguridad y confianza en su práctica.

Aún cuando el origen del crédito se finca en la solvencia moral y económica que se tiene en el sujeto acreditado, es indispensable documentar las operaciones que por este medio se realizan y es aquí donde las prácticas aplicadas en el campo mercantil, (2) nacen, se generalizan y llega un momento en que la legislación dicta normas positivas que regulen su intercambio, tal como aconteció con las letras de cambio, los pagarés, las cartas de crédito, etc.

En la continua inquietud del hombre, por buscar nuevos caminos que faciliten las transacciones comerciales, presta especial atención a los sistemas de crédito, ya que en nuestra época es difícil restarle importancia dado que hacen uso de él los ganaderos, agricultores, industriales, comerciantes, etc., en fin, es difícil asegurar que alguien no requiere o no ha hecho uso del crédito.

El crédito es una fuerza motriz vital en los negocios; solo utilizándolo, es posible alcanzar el enorme volumen que hoy suponen las operaciones mercantiles.

El crédito aumenta la capacidad de compra de todos los que intervienen en el ciclo de producción, es decir, desde el productor hasta el consumidor y de todos los tiempos de empresa.

El crédito en las ventas al menudeo, ha aumentado notoriamente en los últimos años obligando a los grandes y medianos comerciantes a implantar sistemas de crédito en sus negocios, más sin embargo, no siempre estas empresas cuentan con capital suficiente para otorgarlo, motivando que a su vez requieran crédito de sus proveedores o bien, de instituciones bancarias, situación que deja marginados en plan competitivo a todos aquellos negocios que carecen de posibilidades para efectuar sus ventas en abonos por carencia de capital o, bien, por falta de crédito.

El ritmo acelerado de las transacciones comerciales de nuestra época requieren de un sistema ágil y dinámico de crédito que brinde seguridad a los comerciantes y les dé la posibilidad de contar con un mercado potencial de compradores a crédito que, probablemente con sus propios recursos no pueden mantenerlo o, bien, tienen que soportar los riesgos que indudablemente entraña el crédito; la respuesta a esta necesidad es precisamente la "Tarjeta de Crédito".

La evolución de las formas crediticias que en todo momento han estado -acordes con el dinámico crecimiento comercial, exigía de un instrumento- como lo es la tarjeta de crédito que día a día se hace de uso común y que vino a revolucionar las prácticas comerciales, dando un impulso vigoroso- a las ventas al menudeo que necesariamente repercuten en una mayor producción que beneficia a la industria en general.

Las características que implícitamente contienen las tarjetas de crédito, captó mi atención e interés, dada la trascendencia y alcance que tienen -en la economía de un país.

Es por ello que esta tesis la encamino a su estudio, desde su aparición -en México, enunciando su origen, variantes y básicamente al análisis del- funcionamiento actual de las tarjetas de crédito bancarias detectando sus bondades y defectos, apoyado en investigaciones realizadas y en mi experiencia en este campo. Finalmente, efectúo ciertas consideraciones de carácter fiscal y jurídico que están vinculadas a este tipo de negocios.

El crecimiento vertiginoso que esta actividad ha alcanzado, representado al cierre del año de 1970, por los datos que se detallan en el siguiente cuadro, nos demuestran su importancia:

TARJETA	USUARIOS	VENTAS	PORCENTAJE
Bancomático	222.300	689.793	43.88%
Bancomer	217.244	562.304	35.77%
Carnet	114.751	320.216	20.37%
TOTAL :	554.295	1.572.313	100.00%

Es indiscutible que su auge continuará, notándose ya una dura batalla competitiva en el campo de las tarjetas bancarias, traducido en altos presupuestos publicitarios tendientes a lograr la preferencia de uso. Esta competencia ha impedido el establecimiento de políticas y sistemas coordinados que permitan el perfeccionamiento de este instrumento de crédito, cuestión que redundaría en beneficio de las propias instituciones y del público en general.

Indudable es, que la falta de crédito, trae consecuencias graves, pero no son menos las originadas por su uso inmoderado, por lo cual en el contenido de esta tesis, intentaré señalar caminos adecuados que permitan un mejor funcionamiento de la tarjeta de crédito.

Cabe hacer notar que en el desarrollo de esta tesis he contado con el apoyo de los funcionarios del Banco Internacional, S.A. quienes independientemente de sus orientaciones me han brindado todas las facilidades a su alcance, motivo por el cual les hago patente mi sincero agradecimiento.

Notas de autor:

(1) Miriam Estela Corzo Coutiño, Apertura de Crédito.

Dos Variantes frente a frente.

Tesis - Facultad de Derecho - UNAM.

(2) Idem.

**CAPITULO I.**

**ANTECEDENTES HISTORICOS.**

## I - ANTECEDENTES HISTORICOS.

El origen de las tarjetas de crédito se localiza a principios de este siglo, cuando en Estados Unidos un grupo de hoteles inicia este tipo de servicios para su clientela.

En el año de 1914 esta modalidad es adoptada por expendios de gasolina y almacenes de tipo comercial, aún cuando su uso no se generaliza, ya que las tarjetas llenaban básicamente tres funciones:

- A - Eran un símbolo de prestigio, dado que solo se expedían a clientes muy selectos.
- B - Su uso era más práctico que el pago en efectivo.
- C - Proporcionaban una cierta seguridad, ya que el usuario no tenía la necesidad de llevar efectivo para efectuar sus compras.

Durante la segunda guerra mundial, esas tarjetas desaparecieron, ya que el gobierno de los Estados Unidos restringió los gastos del consumidor y el crédito, aún cuando después de la guerra se quitaron esas limitaciones y muchos establecimientos reiniciaron la expedición de tarjetas.

En el año de 1947, las empresas ferrocarrileras y las líneas aéreas empezaron a expedir tarjetas para viajes extendiéndose su uso dado lo necesario de este tipo de servicios.

Es en Manhattan, Nueva York, en donde un grupo de hombres de negocios, que acudían continuamente a diversos restaurantes con sus clientes, celebra con venios con estos establecimientos, con objeto de que al efectuar los consumos les permitieran firmar las notas y que con posterioridad se les enviará

sus oficinas para su liquidación, quedándoles de esta forma, comprobantes de sus gastos de representación que podrían hacer deducibles para efectos fiscales.

Dado que este grupo de personas tendía a crecer, aparece en 1949 el Diners - Club que expedía tarjetas para ser usadas en restaurantes, cobrando una cuota a los usuarios y una comisión a los establecimientos por servir de intermediario en esas transacciones, extendiendo más tarde esos servicios al ramo de transportes y diversión y propagando su uso en toda la Unión Americana.

Debido a su gran aceptación, le siguen otros sistemas de tarjeta de crédito, como son American Express y Carte Blanche.

La participación de los bancos en los planes de tarjeta de crédito fué posterior. El Franklin National Bank, de Franklin Square, N.Y., lanzó la primera tarjeta de crédito bancaria en agosto de 1951; pero, su programa no alcanzó amplia difusión de operación sino hasta abril de 1952. En los dos años siguientes, alrededor de cien bancos principalmente pequeños, entraron al campo de la tarjeta de crédito. Esperaban obtener buenos beneficios, pero casi la mitad de ellos descontinuaron el servicio dado que las ganancias extraordinarias no se materializaron y de hecho, prevalectían las pérdidas. - Las causas principales de esta situación eran el alto costo inicial de un programa de tarjeta de crédito y el largo tiempo que se requería para amortizar las pérdidas iniciales.

El principal estímulo para las tarjetas de crédito bancarias se presentó en el período 1958-1959. Para esas fechas, muchos bancos se habían convencido de que la tarjeta de crédito podría ser rentable. El Bank of America lanzó su programa en 1958; y al final del mismo año, el Chase Manhattan Bank y otros muchos grandes bancos siguieron el ejemplo. A finales de 1959 más de 40 bancos habían entrado en este terreno. Vino un rápido incremento en

el número de bancos que ofrecían planes de tarjeta de crédito.

De aproximadamente 200 bancos estadounidenses que tenían tarjeta de crédito en septiembre de 1967, sólo 27 habían empezado su plan de tarjeta antes de 1958.

En 1965, el Mellon y el Pittsburg National, dos grandes bancos de Pitts—  
burgh, introdujeron sus programas de tarjeta de crédito.

Hasta hace algunos años los programas de tarjeta de crédito fueron planes—  
locales. Sin embargo, en los últimos cinco años se han introducido nue—  
vas prácticas que han dado como resultado la extensión de la tarjeta más —  
allá de los límites geográficos. El Bank of America y otras dos empresas  
con tarjetas de viaje American Express y Carte Blanche, han venido ofrecien—  
do sus programas a otros bancos, a través de su "executive card". Y al—  
gunos bancos, en varias regiones, se han agrupado para introducir planes —  
interregionales. Otros más, como los principales del programa Midwest —  
Bank Card, han incrementado la cobertura de sus programas, estableciendo —  
corresponsales tipo agencia. Muchos grupos bancarios han aceptado inter—  
cambiar sus tarjetas, es decir, honrarlas en otra área comercial siendo un  
ejemplo de ello el grupo Interbank.

En la actualidad, el interés por la tarjeta de crédito ha inducido a casi—  
todos los grandes bancos de Estados Unidos a introducir tarjetas de crédi—  
to, y sus planes han cruzado las fronteras estatales y regionales, siendo—  
dos los mas importantes sistemas el Interbank y el Bankamericacard. (1)

En México en el año de 1910 los almacenes, El Palacio de Hierro y El Puer—  
to de Liverpool, expiden las primeras tarjetas de crédito, aún cuando la —  
naturaleza del crédito no era revolvente y su otorgamiento era bastante —  
restringido, ya que se consideraban muy exclusivas.

En septiembre de 1953, nace el "Club 202", S.A., teniendo como finalidad afiliar a personas que deseen obtener los servicios que preste la sociedad y obtener para sus afiliados concesiones de crédito por los restaurantes, bares, centros nocturnos y demás establecimientos comerciales de entre los de mayor categoría de esta capital y de otras poblaciones, mediante tarjetas de crédito que se expedirían a sus afiliados (2)

En el año de 1956, el "Club 202" consigue la franquicia de Diner's Club Internacional, con sede en Nueva York, para la utilización de su denominación y con posterioridad se introducen los sistemas de American Express y Carte Blanche.

Por lo que respecta a los Bancos Mexicanos, sus funciones y servicios están regulados por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, motivo por el cual, en tanto las autoridades competentes no emitieran un Reglamento que regulara las operaciones de tarjeta de crédito, no era posible su lanzamiento al mercado.

Con base en estudios efectuados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y con fundamento en el Artículo 10 transitorio de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en su fracción XII del artículo 10 del mismo ordenamiento, expide con fecha 8 de noviembre de 1967, el Reglamento de las tarjetas de crédito bancarias, mismo que en Circular No. -- 555 de fecha 20 de diciembre del mismo año, da a conocer a todos los bancos de depósito, la Comisión Nacional Bancaria.

El Banco Nacional de México, S.A., es el primero en iniciar esta actividad en nuestro país, al amparo de la autorización que le confirió la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el 21 de diciembre de 1967, empezando sus operaciones en el Distrito Federal, extendiéndolas con posterioridad a toda la República Mexicana, mediante su tarjeta BancOmático, que poco tiempo después asoció al grupo Interbank, aún cuando su radio de acción al igual que las tarjetas de crédito.

bancarias que le siguen, se concreta a los límites nacionales.

El Sistema Bancos de Comercio, el grupo financiero mas grande del país, no podía quedarse atrás en esta actividad tan importante y sale al mercado el 10. de junio de 1969, con su tarjeta de crédito Bancomer, afiliada también a una tarjeta de fama mundial, como es Bank America Card, cubriendo toda la República desde el primer día de operación.

El costo de introducción y operación de un sistema de tarjeta de crédito, es sumamente elevado y requiere de una gran organización para poder funcionar, motivo por el cual a iniciativa del Banco Internacional, S.A., cuatro bancos más que son: Banco del Atlántico, S.A., Banco de Industria y Comercio, S.A., Banco Comercial Mexicano, S.A. y Banco de Londres y México, S.A., se asocian para lanzar al mercado una nueva tarjeta de crédito, creando una empresa denominada Promoción y Operación, S.A. de C.V. que tendrá a su cargo servicios de tipo común a los bancos, con objeto de minimizar los costos y estar en posición competitiva frente a las tarjetas existentes en el mercado.

El 22 de agosto de 1969, sale al mercado la tarjeta de crédito "CARNET", formando parte de la organización mundial del "Grupo Interbank" y asociado en ciertos aspectos —que detallaré mas adelante— con la tarjeta BancOmático. Primeramente, se introduce en el Distrito Federal y con posterioridad a toda la República, teniendo tal éxito que desde su aparición recibe nuevos bancos agremiados, contándose en la actualidad mas de treinta.

A la fecha, las tarjetas de crédito bancarias tienen gran difusión y han logrado la preferencia del público, en razón a las ventajas que ofrecen y que, como veremos, son distintas a las de tipo comercial.

Notas de autor:

- (1) Jorge San José Alcalde. Revista "Nuestro Sistema" Bancomer. Mayo de 1969.
- (2) Miriam Estela Corzo Coutiño, Apertura de Crédito.  
Dos variantes frente a frente.  
Tesis - Facultad de Derecho. UNAM.

CAPITULO II.

LOS DIFERENTES SISTEMAS DE TARJETA DE CREDITO QUE FUNCIONAN

EN MEXICO.

## II - LOS DIFERENTES SISTEMAS DE TARJETA DE CREDITO QUE FUNCIONAN EN MEXICO.

El panorama de las tarjetas de crédito en México es amplio, siendo conveniente efectuar una clasificación para delimitar su radio de acción y señalar las características principales que las diferencian.

Una clasificación tentativa sujeta a mi criterio, sería la siguiente:

### 1 - Tarjetas de crédito comerciales exclusivas.

Son emitidas por almacenes como: Puerto de Liverpool, Sears, Samborn's, Pa-lacio de Hierro, Puerto de Veracruz, Suburbia y París Londres.

### 2 - Tarjetas comerciales múltiples o tarjetas de viaje o presentación.

Son expedidas por empresas particulares como Diner's Club, American Express y Carte Blanche.

### 3 - Tarjetas de crédito bancarias nacionales.

Son expedidas por bancos mexicanos: Bancomático, Bancomer y Carnet.

### 4 - Tarjetas de crédito bancarias internacionales.

Expedidas por bancos extranjeros, pero que pueden usarse en nuestro país: - Master Charge del Grupo Interbank y Bankamericard.

5 - Tarjetas de crédito de servicios específicos.

Nacionales e Internacionales.

Expedidas por empresas privadas, para uso de los servicios que prestan:

- a) Tarjetas Hoteleras: Nacional Hotelera, Cadena Balsa.
- b) Tarjetas de líneas aéreas: Branif International, American Airlines, Western Airlines, Mexicana de Aviación, Pan American, Iata.
- c) Tarjetas de alquiler de automóviles: Avis, Hertz, National.

Las características principales de estas tarjetas son las siguientes:

1 - Tarjetas de crédito comerciales exclusivas.

Cubren el medio de transacciones que se dan dentro del local de los almacenes que las emiten, al permitir hacer adquisiciones mediante la presentación de la misma y pagar los saldos a la presentación de la factura o hasta en seis o doce mensualidades, cargando un interés equivalente al 1.5% mensual sobre saldos insolutos.

La expedición de estas tarjetas, nace de una solicitud que hace las veces de contrato y que presenta el futuro acreditado, la cual se sujeta a investigación y en caso de ser aceptada, se fija el límite de crédito que en la mayoría de los casos, es el mismo que el solicitante señaló, se graba la tarjeta con el nombre del usuario, el límite en clave y la fecha de caducidad recabándose su firma en el cuerpo de la misma tarjeta a manera de identificación.

El control de este tipo de crédito es relativamente sencillo, ya que cada operación de compra que efectúe el usuario, es protegida por los diferentes departamentos del almacén con su departamento de crédito, el cual conbase en el saldo y el importe de las compras cuida que no se rebase el límite de crédito autorizado, independientemente que verifica que el cliente no se encuentre atrasado en sus pagos.

Así, pues, el riesgo de este tipo de créditos es medible y controlable. Los pagos se efectúan mediante la presentación del estado de cuenta, o en su defecto de la tarjeta, en las oficinas de los mismos almacenes y en algunos casos en virtud de convenios celebrados, los pagos se pueden hacer en sucursales bancarias.

Casi la totalidad de estos almacenes, han introducido sus sistemas de crédito al manejo electrónico, teniendo como en el caso del Puerto de Liverpool - un programa muy adecuado de recordatorios de pago, que en su parte central - tiene un círculo de color que varía desde tenue hasta rojo vivo, con frases sobresaltadas que van desde "Probablemente se debe a un olvido", hasta la amenaza de proceder por la vía legal a la recuperación del crédito; los cuales - se aplican en forma gradual en relación a la gravedad del atraso, surtiendo - excelentes resultados.

La utilización de estas tarjetas es bien aceptada, al grado que de las ventas totales que efectúan los almacenes como El Puerto de Liverpool, Sears, Palacio de Hierro, etc., el 70% aproximadamente se canaliza por este conducto.

Hay almacenes que expiden tarjetas de cortesía, fundados en la identificación de personas que gozan de reconocida solvencia moral y económica o, bien, por informes crediticios positivos que obtienen de otras empresas o, también, por convenios que celebran con instituciones para ofrecerlas al personal que goce de cierta antigüedad y nivel de ingresos.

En términos generales, puede decirse que sus políticas de crédito son regularmente liberales, dada la necesidad imperiosa que tienen de una rápida circulación de inventarios, sobre todo en aquellos artículos en que la época o la moda determinan su consumo.

A estas tarjetas las denominé "Comerciales Exclusivas" en razón a que su uso queda restringido exclusivamente a compras en los almacenes que las expiden, los cuales obtienen ganancia en las ventas y básicamente en el otorgamiento - del crédito, siendo esta última actividad su principal argumento de venta, ya que ponderan la facilidad con que se pueden adquirir sus artículos mediante la asignación de una línea de crédito proporcional a la solvencia económica de cada cliente, los cuales en la medida que amortizan los créditos que se les han concedido y disponen de margen en su línea, son motivados a efectuar nuevas --

compras, manteniendo de esta forma los almacenes --- un mercado de clientes - constantes y seguros.

## 2.- Tarjetas comerciales múltiples o tarjetas de viaje o presentación.

Con este tipo de tarjetas los usuarios pueden efectuar transacciones en todo tipo de comercios afiliados, tanto en el territorio nacional como - en el extranjero, de ahí su clasificación de múltiples. Son de utilidad excepcional en los viajes sobre todo si se efectúan fuera de nuestras -- fronteras, ya que evitan el riesgo de llevar efectivo en exceso y facilitan la satisfacción de necesidades, como son: pago de pasajes, hospedaje, alimentos e inclusive la adquisición de mercancías y diversiones.

Más, sin embargo, no reúnen la característica propia de tarjeta de crédito porque los consumos totales deben de pagarse dentro de los cuatro-días siguientes a la fecha de recepción de la factura y en los planes - diferidos, repercuten el crédito a los establecimientos afiliados. Por ese motivo se le clasifica también como tarjeta de viaje o presentación, ya que en sí no otorgan crédito, sino que fungen las empresas emisoras - como intermediarios en las transacciones que se realizan.

Su funcionamiento requiere una gran organización que cubra los aspectos - de afiliación y mantenimiento de establecimientos, publicidad, crédito, - operación, autorizaciones, cobranzas, etc., siendo muy similares los sistemas de este tipo de tarjetas que funcionan en México, cuyas matrices radican en otros países.

Su método de operación, en términos generales, es el siguiente:

Se origina en una solicitud-contrato, que se sujeta a investigación; de - resultar positiva se aprueba y se graba la tarjeta que contendrá los datos referentes a números constantes que identifiquen a la tarjeta y al - emisor, ya que como es de carácter internacional, son necesarios para -- remitir los pagarés a la plaza que les corresponda procesarlos en razón - al domicilio del usuario; número progresivo que identifique al usuario; -

además del límite de compra.

El límite hasta por el cual puede usarse la tarjeta queda sujeto a la calificación de las empresas emisoras en razón a la solvencia económica de cada cliente dándose muchos casos en que no se fija un límite determinado.

El usuario paga en calidad de cuota a las empresas emisoras una cantidad más o menos de \$100.00 anuales por tarjetas titulares y \$75.00 por tarjetas adicionales.

Los establecimientos que se afilian a estos planes de tarjeta, se obligan a vender sus mercancías o servicios a los miembros asociados, mediante la presentación de la tarjeta y la firma de un pagaré que suscriben a favor de la empresa emisora, con la obligación de verificar que esté vigente, - que no esté boletinada y confrontar la firma del pagaré con la contenida en la propia tarjeta. Independientemente de que el importe de la venta se encuentre dentro del límite establecido en el contrato de afiliación y en caso de exceder, solicitar la autorización correspondiente.

Los establecimientos afiliados deberán presentar a revisión a la empresa emisora los pagarés que amparen las ventas generadas por este medio, deduciendo el importe que por concepto de comisión se haya contratado y que generalmente equivale al 10%. Por lo común estas cuentas se les liquidan en un término aproximado de 30 días.

En los casos de devolución de mercancías o servicios no utilizados, los establecimientos no reintegrarán al usuario dinero en efectivo, sino que generarán una nota de devolución o nota de crédito, que deberá firmar una persona facultada por el establecimiento, de la cual darán una copia al usuario y el original lo entregarán a la empresa emisora, deduciendo su importe de la facturación.

La oficina central de cada país procesará los pagarés a cargo de sus asociados que reciba de establecimientos directamente, así como los que les sean enviados a la oficina matriz por concepto de consumos efectuados por sus asociados en otros países, enviando a la oficina matriz los pagarés -

suscritos por agremiados al mismo sistema pero cuyas tarjetas fueron -- emitidas en otros países. La casa matriz controla las compensaciones -- que entre países se originan efectuando las liquidaciones de pago o cobra -- que procedan.

La facturación a cargo de los miembros asociados se corta una vez al -- mes, siéndoles enviada para su liquidación total en un plazo que no ex -- cede de cinco días de la fecha de recepción, existiendo penas de cargo -- por intereses moratorios y gastos de cobranza, en caso de incumplimien -- to.

Los principales ingresos que obtienen las empresas que manejan este ti -- po de tarjetas, se derivan de las cuotas que cobran a sus asociados y -- de las comisiones que sobre las ventas cubren los establecimientos afi -- liados.

Cabe mencionar que existen dentro del mismo tipo tres diferentes clases de tarjetas que se distinguen básicamente en cuanto su origen, responsa -- bilidad y objetivo, siendo las siguientes:

- A - TARJETA TITULAR: Se deriva de la celebración de un contrato entre la empresa emisora y una persona física, siendo este responsable del uso del crédito. Su objetivo es el de facilitar sus compras, pagando una sola cuenta al mes.
  
- B - TARJETA FAMILIAR: Es aquella que se expide a solicitud del titu -- lar, quedando su uso bajo su responsabilidad y que generalmente se -- destina a las esposas o hijos mayores de edad, dentro del límite de crédito autorizado. El objetivo es el mismo que el anterior.
  
- C - TARJETAS DE EMPRESA: Se emiten a petición de una institución debi -- damente constituida, pudiendo ser una o varias con límites diferen -- tes, con la variante que la empresa es solidariamente responsable -- con los usuarios del uso de las tarjetas, motivo por el cual los --

contratos son firmados por los usuarios y por el representante legal de las empresas solicitantes. Su objetivo es facilitar el control y comprobación de los gastos de viaje, gastos de representación y viáticos, para efectos fiscales.

Con anterioridad a la aparición de las tarjetas de crédito bancarias, estas tarjetas se encontraban en auge e inclusive tenían la ventaja de seleccionar minuciosamente a sus usuarios, poniendo altos requisitos para su otorgamiento, dado que eran las únicas existentes en el mercado. Su aparición en México es semejante a las primeras tarjetas que salieron al mercado en Estados Unidos, es decir su posesión representaba un signo de distinción y categoría.

Por las ventajas que representan las tarjetas bancarias, tanto para los usuarios como para los establecimientos, se observa un fuerte descenso en su demanda y aceptación en los últimos años, ya que su utilidad queda restringida a los viajes internacionales o, bien, a transacciones que realicen extranjeros en nuestro país.

### 3.- Tarjetas de crédito bancarias nacionales.

El funcionamiento de este tipo de tarjetas es el tema central de esta tesis, por lo que sólo me concretaré a enunciar sus principales características.

Tienen su origen en la celebración de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, entre una institución de crédito y una persona física.

Al emitirse la tarjeta, se le asigna al tarjetahabiente una línea de crédito

dito que queda especificada en el contrato y que determina el límite máximo de crédito que el banco otorga a través de la tarjeta.

En términos generales, el sistema funciona en igual forma que el descrito en el punto anterior, solo que con las siguientes variantes:

- A) Su uso queda limitado al territorio nacional.
- B) Existe la alternativa de liquidar los consumos totales dentro de los - 30 días siguientes a la fecha de corte mensual sin recargo alguno o, - bien, cubrir el saldo hasta en once meses con un cargo equivalente al - 1.5% mensual sobre saldos insolutos.
- C) La naturaleza del crédito es revolvente.
- D) Se puede disponer de efectivo dentro de ciertas normas.
- E) Su expedición no representa ningún costo para el usuario.
- F) Para el comerciante afiliado a estos sistemas representa la ventaja de contar con un fuerte mercado potencial de compradores nacionales y extranjeros, independientemente de que la recuperación del importe de -- sus ventas, se efectúa al día siguiente de su celebración, aún cuando desde luego también cubre una comisión por este servicio.

Debido a estas ventajas, el uso de las tarjetas bancarias se ha difundido rápidamente en nuestro medio, desatando la consecuente batalla de los emi-- sores por lograr la preferencia de los usuarios.

#### 4.- Tarjetas de crédito bancarias internacionales.

Su naturaleza es semejante a las tarjetas bancarias nacionales, con la -- única diferencia de que pueden ser usadas tanto en el país de origen como en todos aquellos países que estén afiliados al sistema al que pertenez-- can los bancos emisores.

Aún cuando este tipo de tarjetas no son emitidas en nuestro país, se incluyeron en la clasificación porque sí funcionan aquí y son grandemente aceptadas, repercutiendo en un fuerte impulso al turismo, ya que los tenedores de tarjetas afiliadas a los grupos Interbank o Bankamericard que suman millones en todo el mundo, pueden efectuar compras de mercancías y servicios, que en forma indudable favorecen a nuestra economía.

#### 5.- Tarjetas de crédito de servicios específicos Nacionales e Internacionales.

La finalidad de estas tarjetas, es la de facilitar el uso de los servicios que prestan las empresas emisoras, sin necesidad de efectuar grandes trámites en el momento en que se requieren, sino que la posesión de la tarjeta implica el hecho de que se cuentan con todos los datos relativos al usuario y éste pueda hacer uso de los servicios en cualquier momento.

Existen servicios nacionales e internacionales, así como planes de pago inmediato y de crédito, dependiendo del tipo de servicio, costo y empresa emisora.

No obstante que estas empresas han lanzado sus propias tarjetas, cabe mencionar que la mayoría de ellas se encuentran afiliadas a los tres últimos sistemas descritos.

En el mercado circulan también otro tipo de tarjetas como son las que exigen las tiendas de autoservicio, pero que en ningún momento son de crédito, sino solo son de identificación, ya que su uso está limitado a la aceptación de que sus poseedores paguen sus consumos con cheque.

En términos generales puede decirse que estos son los sistemas de tarjetas que funcionan en nuestro medio, conviniendo conocer algunos datos que son representativos de su uso.

En reciente encuesta que realizó Promoción y Operación, S.A. de C.V., —

tendiente a conocer el mercado de tarjetas de crédito, se obtuvieron datos de importancia, de los cuales transcribo los que considero convenientemente representativos a los fines de este estudio, contando para ello con la autorización de dicha empresa, según consta en el apéndice No.1. La encuesta se realizó en un Universo representado por 650 personas con ingresos superiores a \$3,500.00 mensuales, considerando un margen de error del 5%.

A) La primera pregunta del cuestionario estaba dirigida a saber si las personas encuestadas, eran usuarios de tarjeta de crédito y en caso positivo, de cuál o cuales.

	Número	%
Sí poseen	417	64.16
No poseen	233	35.84
	<u>650</u>	<u>100.00</u>

## DISTRIBUCION

	Número	%
Bancomático	214	32.92
Bancomer	152	23.28
Carnet	148	22.76
Diner's	104	16.00
American Express	74	11.38
Carte Blanche	30	4.61
Liverpool	14	2.15
Master Charge	6	0.92
Bears	6	0.92
Samborns	4	0.61
Bankamericard	3	0.46
Cadena Balsa	3	0.46
Palacio de Hierro	3	0.46

a la hoja siguiente . . .

de la hoja siguiente:

	Número	%
American Travel	2	0.30
Wells Fargo	1	0.15
IATA	1	0.15
París Londres	1	0.15
Centro Mercantil	1	0.15
	<hr/> 767 <hr/>	<hr/> 117.83 <hr/>

El 17.83% corresponde a personas que tienen más de una tarjeta de crédito.

B) Guestión por demás importante, es el uso que se les dá a estas tarjetas, habiéndose obtenido los siguientes resultados:

	Número	%
Diversiones	235	36.15
Compra de ropa	178	27.38
Emergencias	138	21.23
Comestibles	126	19.38
Viajes	120	18.46
Gastos de Representación	89	13.69
Gasolina	36	5.53
Control de presupuesto	24	3.69
Joyas	17	2.61
No la utilizan	7	1.07
Disposición de efectivo	4	0.61
Libros	3	0.46
Muebles	2	0.30
	<hr/> 979 <hr/>	<hr/> 150.56 <hr/>

El 50.56% corresponde al uso diversificado que le dan parte de los encuestados.

C) Respecto a la frecuencia de uso, los resultados fueron:

	Número	%
De 1 a 10 veces al mes	240	36.92
De 11 a 20 veces al mes	68	10.46
De 21 a 30 veces al mes	15	2.31
De 31 en adelante	4	0.61
Nunca	18	2.77
Muy poco	14	2.17
Invariablemente	8	1.25
Variable	7	1.07
Indefinidamente	1	0.15
Casos urgentes	1	0.15
Empieza a usarla	1	0.15
No contestaron	40	6.15
	<u>417</u>	<u>64.16</u>

D) A pregunta de si le otorgarían tarjeta adicional a su esposa, respondieron:

	Número	%
Afirmativamente	108	16.67
Negativamente	156	23.94
Solteros	231	35.54
Solteras	155	23.85
	<u>650</u>	<u>100.00%</u>

D - 1 ) Las razones expuestas en las contestaciones afirmativas fueron:

	Número	%
Ya tienen tarjeta	64	9.87
Controlarían mejor sus gastos	29	4.49
Se la darían solo para emergencias	7	1.08
Sí se las darían	4	0.61
Sí se las darían, pero no habían pensado en ello	2	0.31
Ya la pidieron	2	0.31
	<hr/>	<hr/>
	108	16.67%

D - 2 ) Las razones expuestas en las contestaciones negativas, fueron:

	Número	%
No les conviene	41	6.32
Se excederían en sus gastos	36	5.54
No, porque tienen tarjeta titular	2	0.31
No, porque tienen tarjeta de comercio	1	0.15
No, porque tienen cuenta de cheques	1	0.15
No contestaron	75	11.47
	<hr/>	<hr/>
	156	23.94%

E) A la pregunta de si le darían una tarjeta adicional a los hijos mayores de 18 años que dependieran económicamente de los encuestados, contestaron:

	Número	%
Afirmativas	84	12,92
Negativas	180	27,69
Solteros	231	35,54
Solteras	155	23,85
	<hr/> 660	<hr/> 100,00

F) A las personas que en la pregunta inicial, contestaron no poseer tarjetas, se les inquirió en la razón por la cual no la tenían, contestando:

	Número	%
No les interesa	110	47,33
No les gustan las deudas	49	21,03
Sus ingresos no les permiten sostenerlas	20	8,58
No la han solicitado	17	1,28
No contestaron	6	2,57
Van a gestionarla	6	2,57
No han tenido tiempo para solicitarla	5	2,14
No se las han ofrecido	5	2,14
No tienen cuenta de cheques	4	1,71
Desconocen requisitos	3	1,28
No la utilizarían	2	0,85
Tienen tarjeta de tienda	1	0,42
Otros casos	5	2,10
	<hr/> 233	<hr/> 100,00

G) Si le ofrecieran una tarjeta cuál preferiría?

	Número	%
Bancomático	178	27.38
Carnet	140	21.53
Bancomer	114	17.53
No tienen preferencia	88	13.53
Ninguna	71	10.99
Diner's	34	5.23
American Express	19	2.90
Carte Blanche	4	0.61
No la necesitan	2	0.30
	<hr/> 650	<hr/> 100.00

H) Una de las últimas preguntas del cuestionario se encuentra canalizada concretamente al campo de las tarjetas bancarias.

Conoce usted las ventajas de poseer una tarjeta bancaria?

	Número	%
Afirmativamente	482	74.15
Suponen conocer	92	14.16
Desconocen	76	11.69
	<hr/> 650	<hr/> 100.00

Si conocen las ventajas.

De las 482 personas que afirmaron conocer las ventajas se agrupan por orden de importancia las contestaciones que dan una base para afirmar el conocimiento de las ventajas de poseer una tarjeta de crédito por parte de este universo de tarjetahabientes.

- a) facilidad de compra.
- b) obtención de dinero efectivo.
- c) pago a 30 días u 11 meses.
- d) control de gastos.
- e) crédito abierto.
- f) por seguridad.
- g) como complemento de gastos.
- h) no utilizar demasiado efectivo.

Suponen conocer las ventajas.

De las 92 personas que suponen conocer las ventajas se agrupan en las siguientes contestaciones.

- a) es más comercial.
- b) es práctica.
- c) para liquidar a fin de quincena.
- d) facilidad y cierta categoría.
- e) muchas ventajas.
- f) cualquiera es buena.
- g) comer sin dinero.
- h) tienen ventajas y desventajas.

Desconocen por completo las ventajas de poseer una tarjeta de crédito 76 personas entrevistadas o sean un 11.69%.

La interpretación que Promoción y Operación dió a esta encuesta con fines promocionales de la tarjeta que maneja, se resume principalmente, en los puntos siguientes:

- 1 - Sugieren efectuar campaña promocional para captar mas usuarios, - en vista de que se está despertando conciencia de uso.
- 2 - Aumentar el volumen de tarjetahabientes, contrarestando la agresividad de la competencia en el otorgamiento de las tarjetas y teniendo como base la campaña promocional.
- 3 - Recomiendan enfocar la campaña en forma educativa para diversificar su uso, lo que ayudará al tarjetahabiente a controlar su presupuesto familiar a través de la tarjeta que manejan.
- 4 - Penetrar en el mercado potencial existente a través de campañas - educacionales de atracción de tarjetahabientes.
- 5 - Se sugiere campaña para proyectar la imagen de su tarjeta y lograr la preferencia, mediante:
  - a) La mención de los servicios que presta.
  - b) Resaltar la facilidad de compra.
  - c) Las ventajas de control presupuestario.
  - d) Mencionar establecimientos de servicios que estén afiliados.
  - e) Mencionar los bancos que respaldan a esta tarjeta.

Ya, en la interpretación de esta encuesta, se señala un factor de suma importancia, aún cuando en ningún momento le da matiz de gravedad. Este factor es el relativo a la educación que debe tener el sujeto en el uso de la tarjeta, motivo por el que surge una interrogante, —¿No se está usando adecuadamente en la actualidad?—

La respuesta deseo dejarla plasmada en el desarrollo del siguiente capítulo en donde entraré en el análisis del funcionamiento de las tarjetas bancarias, señalando causas y efectos. Asimismo, intentaré aprovechar parte de los resultados de esta encuesta, dándoles una interpretación diferente que se apegue a los temas que serán tratados.

**CAPITULO III**

**FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS BANCARIAS.**

### III - FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.

El desarrollo del presente capítulo, trataré de llevarlo en el mismo orden de secuencia en que se generan las operaciones, con el propósito de resaltar las funciones que se realizan, señalando en cada caso las observaciones que procedan, independientemente de que al final se describan las funciones de importancia que no se presenten en la secuencia normal.

Por lo tanto es conveniente que en principio se analice el origen, es decir, la base sobre la cual funcionan las tarjetas de crédito bancarias. He asentado anteriormente que los servicios bancarios se encuentran regulados por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares así como por la Reglamentación que emana de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, motivo por el cual correspondió al primero de los órganos del Poder Ejecutivo sentar las bases para la reglamentación de las tarjetas de crédito bancarias.

En breve paréntesis cabe mencionar que en los Estados Unidos de Norteamérica, los bancos han identificado la actividad de Tarjeta de Crédito dentro de sus áreas de "Crédito al Menudeo" o "Banca al Menudeo" y la han incorporado a esas divisiones, agrupándola con otro tipo de servicios como son: Préstamos Personales, Promoción y Financiamiento de Viajes, — Arrendamiento de Servicios, etc.

En nuestro país se sigue mas o menos esa tendencia, teniendo en cuenta que este tipo de crédito esta dirigido a grandes masas. Es por ello que dentro de los servicios actuales que prestan nuestros bancos exista la idea de agrupar en divisiones de Banca al Menudeo las actividades de préstamos personales, créditos para la adquisición de bienes de consumo-

duradero y tarjeta de crédito, aún cuando constituyan departamentos separados con funciones perfectamente bien definidas.

Esta observación viene a colación en virtud de que no obstante la similitud que existe en el sentido de que tanto estos tipos de crédito como las tarjetas de crédito están dirigidas a las masas, es decir, se conceptúan como negocios de volumen; las normas que los rigen varían mucho en cuanto al destino del crédito, motivo por el cual considero pertinente que al presentar la reglamentación de las tarjetas de crédito se compare con las de préstamos personales y créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero, ya que se localizan diferencias de fondo.

1 - NORMAS QUE RIGEN A LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS, A LOS PRESTAMOS PERSONALES Y A LOS CREDITOS PARA LA ADQUISICION DE BIENES DE CONSUMO— DURADERO.

A) Reglamento de las tarjetas de créditos bancarias.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público en oficio número 305-39455 de fecha 8 de noviembre de 1967, sienta las bases para las operaciones de tarjetas bancarias, con fundamento en el Artículo 10, Fracción XII- de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, que a la letra dice: (1)

"ARTICULO 10: Las sociedades que disfruten de concesión para el ejercicio de la banca de depósito, estarán autorizadas en los términos de esta Ley para efectuar las siguientes operaciones: .... En las fracciones de la I a la XI, detalla los tipos de operaciones y créditos que pueden practicar, asentándose en su última fracción o sea la XII.- Las demás de naturaleza análoga que no les estén prohibidas por esta Ley".

La Comisión Nacional Bancaria, en Circular No. 555, de fecha 20 de diciembre de 1967, da a conocer a los Bancos de Depósito el Reglamento de las Tarjetas de Crédito Bancarias, conforme al cual estas Instituciones podrán expedir y manejar dichas tarjetas, asentándose lo siguiente: (2)

"CAPITULO PRIMERO: - De las tarjetas de Crédito:

ARTICULO 1o.- Sólo los bancos de depósito podrán expedir tarjetas de crédito, sujetándose a lo dispuesto en el presente reglamento, a sus adiciones y reformas y a las demás disposiciones aplicables. Para que dichos bancos puedan expedir tarjetas de crédito deberán solicitar autorización a la Secretaría de Hacienda, la cual podrá otorgarla discrecionalmente, oyendo en cada caso la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México. A la solicitud deberán acompañar un estudio que contenga las bases técnicas y financieras del sistema de tarjeta de crédito.

ARTICULO 2o.- Las tarjetas de crédito se expedirán siempre a nom-

bre de una persona física, serán intransferibles y deberán contener: I - La mención de ser tarjeta de crédito; II - La denominación del banco que la expida; III - Un número seriado para efectos de control; IV - El nombre y una muestra de la firma del Titular; V - La fecha de vencimiento; VI - La mención de que el uso de la tarjeta está sujeto a las condiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente; y VII El límite autorizado para cada compra, el cual podrá consignarse en clave."

**"CAPITULO SEGUNDO: - Del contrato de Apertura de Crédito.**

**ARTICULO 3.-** La expedición de tarjetas de crédito se hará con base en un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, por el cual el banco acreditante se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes o servicios para el consumo que éste adquiera mediante la presentación de la tarjeta y la suscripción de pagarés a la orden del banco. El acreditado deberá entregar los originales de dichos pagarés al establecimiento que le proporcione los bienes o servicios que adquiera o reciba mediante la tarjeta de crédito y conservará una copia de los mismos..."

**"ARTICULO 4.-** Los bancos sólo celebrarán los contratos de apertura de crédito a que este reglamento se refiere con personas que soliciten por escrito tarjeta de crédito y demuestren solvencia moral satisfactoria y suficiente capacidad de pago. Los bancos deberán recabar la documentación que sea necesaria para comprobar que se han cubierto los requisitos anteriores."

**"ARTICULO 5.-** Los bancos podrán pactar con el acreditado que éste pueda disponer en el propio banco o en sus corresponsales bancarios de sumas de dinero en efectivo"

**"ARTICULO 6.-** Los plazos máximos de vigencia de las tarjetas de crédito y del contrato de apertura de crédito serán de seis meses cuando los fondos provengan del departamento de depósito y de doce meses cuando provengan del departamento de ahorro sin perjuicio de que puedan ser prorrogados una o más veces. Los plazos máximos para el reembolso de las disposiciones con cargo al crédito serán de cinco meses cuando los fondos provengan del departamento de depósito y de once meses cuando provenga del departamento de ahorro contados a partir de la fecha del estado en que aparezcan dichas disposiciones."

"ARTICULO 7.- Los bancos no podrán cargar intereses sobre las cantidades que les sean pagadas dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha del corte de la cuenta respectiva. Los bancos podrán cargar intereses sobre saldos diarios respecto de las cantidades que no les sean pagadas en el plazo señalado en el párrafo anterior, una vez transcurrido dicho plazo."

"ARTICULO 8.- Los bancos sólo podrán cargar al acreditado, además de los pagarés suscritos por éste, las comisiones por apertura de crédito o prórroga, las comisiones especiales por entregas en efectivo y los intereses pactados. El Banco de México podrá fijar las tasas máximas que pueden cargar los bancos por dichos conceptos."

"ARTICULO 9.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, al otorgar la autorización a que se refiere el artículo primero de este reglamento, fijará los límites máximos a que se sujetarán las partes tanto para cada disposición individual del crédito sin consulta previa como para el monto total del crédito para todos los usos"

"ARTICULO 10.- Los bancos deberán enviar mensualmente a sus acreditados un estado de cuenta indicando las cantidades cargadas y abonadas durante el período comprendido desde el último corte a la fecha del estado inclusive.

Será obligación de los bancos prevenir por escrito a los acreditados de la fecha del corte, la que no podrán variar sin previo aviso por escrito, comunicado por lo menos con un mes de anticipación.

Dichos estados deberán ser remitidos a los acreditados dentro de los cinco días siguientes al corte de la cuenta, quedando los bancos relevados de la obligación que se menciona en el primer párrafo de este artículo cuando la cuenta no hubiese tenido movimiento alguno durante el período respectivo. El acreditado, para poder objetarlo en tiempo, deberá pedir al banco su estado mensual, si no lo hubiere recibido dentro de los diez días que sigan al corte. Se presumirá que recibió el estado si no lo reclamare por escrito dentro de dicho plazo.

Solo durante los quince días siguientes al del corte si el estado fué remitido en tiempo o durante los cinco días siguientes al recibo de éste, cuando haya sido reclamado, los acreditados podrán objetarlo por escrito. Transcurridos estos plazos sin haberse hecho objeción a la cuenta, los asientos que figuren en la contabilidad del banco harán prueba a su favor."

"CAPITULO TERCERO: De los Contratos con los Proveedores.-

ARTICULO 11.- Los bancos celebrarán, con los proveedores, contra-  
tos por los cuales éstos se comprometan a recibir pagarés suscri-  
tos por los titulares de las tarjetas a la orden del propio ban-  
co, por el importe de los bienes que les suministren o los servi-  
cios que les presten dentro de las fronteras de los Estados Uni-  
dos Mexicanos y el banco se obligue a pagar a la vista, a los —  
proveedores, una cantidad igual al importe de dichos pagarés me-  
nos la comisión pactada."

ARTICULO 12.- Al celebrar una venta cuyo precio le sea cubierto  
en los términos del contrato a que se refiere el párrafo ante-  
rior, el proveedor estará obligado a: I - Verificar que la tar-  
jeta de crédito se encuentre vigente, - II - Comprobar que la —  
firma del pagaré es la misma que aparece en la tarjeta respecti-  
va.- III - Sujetarse al límite que para cada venta aparezca en  
la tarjeta; y IV - Vender a los precios establecidos para sus —  
ventas al contado."

"ARTICULO 13.- En ningún caso los proveedores pondrán a disposi-  
ción de los titulares de las tarjetas de crédito sumas de dinero  
en efectivo."

"CAPITULO CUARTO.- Reglas Generales.-"

"ARTICULO 14.- Los bancos deberán cancelar de inmediato las tar-  
jetas de crédito de los titulares que no cumplan con sus obliga-  
ciones en los términos de este reglamento y del contrato respec-  
tivo y deberán abstenerse de expedir nuevas tarjetas de crédito-  
a aquellas personas que adeuden al banco más de una mensualidad-  
vencida".

"ARTICULO 15.- El titular de la tarjeta de crédito deberá notifi-  
car de inmediato al banco que se le haya expedido, el extravío —  
o robo de su tarjeta. En estos casos y cuando se rescinda el —  
contrato de apertura de crédito, el banco deberá cancelar la tar-  
jeta vigente y dar aviso de la cancelación a los proveedores con  
quienes tenga celebrado el contrato a que se refiere este regla-  
mento".

"ARTICULO 16.- La Secretaría de Hacienda podrá revocar la auto-  
rización para expedir tarjetas de crédito en los siguientes ca-  
sos: a) cuando la institución se aparte de lo que establece es-  
te reglamento y demás disposiciones aplicables; b) cuando se —  
originen pérdidas importantes por las operaciones relativas; c)  
cuando la Secretaría considere que el sistema no se maneja den-  
tro de sanas prácticas bancarias, o que se corren riesgos excesi-  
vos".

Los bancos a los que sea revocada la autorización para expedir tarjetas de crédito, deberán proceder de inmediato a cancelar las que se encuentren en circulación, denunciando los contratos celebrados con los respectivos acreditados y proveedores, a cuyo efecto deberá hacerse constar expresamente en los referidos contratos la facultad de los bancos de denunciarlos en cualquier momento antes de su vencimiento y cancelar las correspondientes tarjetas de crédito.

El anterior reglamento se servirá para hacer del conocimiento de las instituciones de depósito".

#### B) Reglamentación de préstamos personales.

Por lo que respecta a los préstamos personales, las normas que los rigen tienen su origen en el Artículo 19, Fracción III, inciso b), de la Ley general de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, que — para efectos comparativos, considero conveniente transcribir. (3)

"ARTICULO 19.— La actividad de las instituciones de ahorro se someterá a las siguientes reglas: - III - Sin perjuicio de la facultad concedida al Banco de México en el Artículo 35 de su Ley Orgánica, el importe del pasivo por los depósitos de ahorro deberá estar representado por activos que tengan las siguientes características:

- a) En monedas circulantes en la República, en depósitos a la vista o a plazo en el Banco de México o en bancos de depósito o en certificados de depósito bancario, o en saldos bancarios en cuenta de cualquiera clase o en créditos expresados en letras de cambio pagarés y demás documentos mercantiles librados como consecuencia de compraventa de mercancías efectivamente realizada y con vencimiento no superior a noventa días, hasta por una cantidad mínima igual al 10% y máxima igual al 30% de dichos depósitos y al monto total de las estampillas de ahorro realizadas;
- b) En descuentos, préstamos y créditos de cualquiera clase para ser reembolsado a plazo menor de un año, pero superior a noventa días, hasta por el 20% de los depósitos. Este límite se computará dentro del límite del 30% a que se refiere el inciso que antecede."

No obstante que al respecto no se emitió, ningún reglamento complementario,

para regular los préstamos personales, representantes de todos los bancos se reunieron a invitación de la Asociación de Banqueros en el año de 1965, con objeto de definir y establecer bases y normas de tipo general para su funcionamiento.

De la esencia de estos acuerdos, Mario Bauche Garcíadiego, en su libro de Operaciones Bancarias, hace una descripción que a continuación transcribo:

(4)

"En los "préstamos personales" el banco no persigue de inmediato la conveniencia de saldos en cuentas de cheques, sino mas bien la promoción e incremento de las cuentas de ahorro y el cumplimiento de una función de promoción y ayuda al negocio en pequeño, al artesano, al profesionista, etc. y, en cierto sentido, apoyo al — "crédito de consumo", es decir, al crédito consuntivo, entendiéndose por tal a aquel en que los fondos se emplean en bienes o servicios que se consumen o se acaban, sin producir riqueza.

Por lo tanto, se distingue tres categorías, a saber: 1 - Créditos personales de promoción o ayuda financiera a pequeños comercios; 2 - Créditos personales de consumo; y, 3 - Créditos personales para gastos específicos.

Es muy importante que el banco compruebe el destino que se le dé al préstamo, para que esta clase de préstamos no degeneren en créditos de complacencia para fines indeterminados o que no deba atender el banco, evitando así el uso indebido de este servicio por parte del solicitante, que le imposibilite a cumplir debidamente su cometido.

Debido a su índole especial, los bancos no juzgan esta clase de préstamos con el mismo criterio que aplican a las operaciones de carácter comercial o industrial, ni tampoco exigen como requisito indispensable la presentación de estados financieros en la forma acostumbrada para las operaciones de crédito en general.

Para el otorgamiento de los créditos personales, los bancos tienen como elementos de juicio, la solvencia moral del solicitante determinada por una encuesta de carácter especial; su arraigo en una actividad productiva determinada, de la cual dependan sus in-

gresos fijos o básicos; sus aptitudes en dicha actividad, sea profesionalista o no; la cuantía de sus ingresos fijos periódicos; su capacidad económica para liquidar el crédito solicitado con base en dichos ingresos fijos frente a los gastos fijos, sus fuentes - adicionales de ingresos y las garantías personales o reales que - puedan ofrecer; etc.

Las instituciones de ahorro pueden concertar estas operaciones de crédito para ser reembolsadas a plazo menor de un año, por lo - - - - - cual los bancos han organizado el servicio de préstamos personales dentro de sus departamentos de ahorro, además de que es mas - adecuada esta inversión a sus recursos, sin contar con el factor psicológico del préstamo personal debe aprovecharse en la promoción de Cuentas de Ahorro."

Los principios anteriores sirvieron de base para que los bancos formularan sus instructivos de préstamos personales, coincidiendo con pequeñas variaciones en los puntos siguientes: (5) que se transcribe del manual de préstamos personas de un banco.

"1 - No se otorgarán esta clase de préstamos a sociedades; 2 - En principio, esta clase de operaciones no podrán tener como finalidad cubrir adeudos contraídos por el solicitante, salvo casos especiales; 3 - El crédito tendrá un propósito productivo o de ayuda financiera al negocio en pequeño, al profesionalista, etc., .. o para atender necesidades legítimas de las personas dentro de sus capacidades y posibilidades; 4 - Cuando el crédito tenga como finalidad el consumo, se destinará preferentemente a la adquisición - de artículos o bienes duraderos que mejoren el standard de vida - familiar y cuando su destino sea cubrir gastos, estos deberán tener un objeto útil para el usuario, como reparación de casas, coche, gastos escolares, atención médica, pago de seguro, vacaciones, etc..... Siempre se evitará otorgar este préstamo para finalidades y gastos superfluos, pues la experiencia ha demostrado que ésto desequilibra la economía de las personas y los presupuestos familiares; 5 - Esta clase de préstamos se otorgarán con o sin garantía y el plazo máximo para su amortización será de 11 meses y fracción; 6 - Para que estos préstamos tengan el efecto psicológico deseado, deberán ser económicos para el usuario y sencillos en su trámite, devengando un interés de acuerdo con las - - - - - normas establecidas que generalmente es del 10% anual; 7 - El importe máximo del préstamo a una sola persona no podrá exceder de \$10,000.00; salvo casos especiales hasta \$20,000.00 ya sea como responsabilidad directa o indirecta; 8 - Los créditos deberán resolverse en un plazo máximo de 3 días; 9 - Siempre será necesario que el usuario abra una cuenta de ahorro o incremente la

que tenga para que, en su caso, sirva como fondo de amortización; 10.- La amortización se hará mediante pagos periódicos mensuales; y, 11 - Requieren de una investigación concreta y especializada".

Una de las más importantes instituciones del país incluye en su Manual de Préstamos Personales, una variación ligera en lo que respecta al destino del crédito, asentando: (6)

"El préstamo se otorgará, en general, para satisfacer necesidades pecuniarias no recurrentes y con preferencia deberán destinarse - a las siguientes finalidades: a) Necesidades familiares; b) Adquisición de artículos para el hogar; c) financiamiento de viajes; d) Reparación de inmuebles; e) Otros fines de carácter análogo."

#### C - Reglamentación de créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero.

Esta tiene su origen en el Artículo 19, Fracción III, inciso c) de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, cuyo contenido he dejado asentado anteriormente, restando solamente describir lo relativo al citado inciso, que a la letra dice, refiriéndose a las operaciones autorizadas a las Instituciones de Ahorro y tipos de crédito: (7)

"c) En operaciones de crédito para adquisición de bienes de consumo duradero, con sujeción a las reglas y dentro de los límites que fije el Banco de México hasta por el 10% del pasivo de los depósitos de ahorro".

El Banco de México en circulares números 1528 y 1529 de fecha 19 de marzo de 1965, da a conocer a las Sociedades Financieras y a los Bancos de Depósito y Ahorro, respectivamente, las reglas a que deben sujetarse los créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero, fundándose en las reformas a la Ley Bancaria, publicadas en el Diario Oficial de 13 de enero del mismo año que consisten en la extensión de que también pudieran operar este tipo de créditos dichas instituciones, hasta por el 10% del pasivo exigible en los Bancos de Depósito y Ahorro y hasta por el 20% del pasivo exigible -

a las Sociedades Financieras.

Las normas de referencia son las siguientes: (8)

Los préstamos y créditos sólo pueden ser otorgados a personas físicas, por lo que se excluye a las personas morales, es decir, a corporaciones y sociedades. Deben ser destinados exclusivamente a la adquisición de bienes de consumo duradero de los que en la terminología comercial se denominan de "línea blanca" y "línea negra".

Dentro de los conocidos como "línea blanca", las circulares dan como ejemplo los refrigeradores, las estufas, las lavadoras, los muebles para cocina y — otros artículos similares.

Por lo que respecta a los denominados de la "línea negra", las citadas circulares ejemplifican; los radios, los televisores, los artículos eléctricos para el hogar y otros similares, así como equipos e implementos para profesionistas, agricultores o artesanos, mobiliario en general, vehículos de motor, — bicicletas, etc.

Es requisito indispensable que los bienes objeto del financiamiento deben ser adquiridos en empresas productoras o dedicadas a la venta de esta clase de — bienes.

El monto de los préstamos y créditos no podrá ser mayor de veinticinco mil — pesos por persona y por institución de crédito, salvo el caso de adquisición de vehículos de motor, sin comprender motocicletas o similares en el que se — podrá conceder hasta cincuenta mil pesos adicionales. Sin embargo, sólo po — drán otorgarse para cubrir hasta el ochenta por ciento del precio de compra — de los bienes de que se trate, por lo que el veinte por ciento restante debe — cubrirlo quien solicita el crédito.

En los límites referidos no quedan comprendidos los intereses.

Para los Bancos de Depósito y Ahorro los préstamos y créditos no podrán ser a plazo mayor de dos años y para las Sociedades Financieras no podrán ser a plazo mayor de tres años. En ambos casos, deberán amortizarse mediante exhibiciones mensuales o trimestrales iguales, salvo en el caso de los agricultores en que podrán ser anuales.

En el caso de los Bancos de Depósito y Ahorro, la tasa de interés no será superior al doce por ciento anual sobre saldos insolutos, comprendiendo cualesquiera otros cargos. Sin embargo, en razón de que la pequeña cuantía de los créditos eleva, por lo general, los gastos de investigación y cobranza, podrá efectuarse un cargo inicial único de un 1% sobre el monto total de la operación en préstamos a seis meses; de 1.5% en préstamos de un año; del 2% en préstamos a 18 meses y de 2.5% en préstamos a 24 meses.

La garantía de estos préstamos o créditos es la prenda en favor de la institución acreditante, de los mismos bienes que se adquirieran, hasta la liquidación del adeudo. El propio acreditado quedará en posesión de los bienes con el carácter de depositario, que no podrá revocársele en tanto esté cumpliendo con los términos del contrato de préstamo.

La institución acreditante, después de recibir del acreditado no menos del 20% del precio del artículo, pagará directamente el precio íntegro de la mercancía a la empresa que intervenga como vendedora y conservará en su poder la factura correspondiente, anotada en los términos del artículo 111 bis de la Ley Bancaria y la entregará al deudor a la liquidación del préstamo.

Cuando se trate de operaciones para adquisición de vehículos de motor o de otros bienes susceptibles de ser asegurados contra robo total o daños importantes al propio bien, las instituciones acreditantes deben tomar el seguro correspondiente por cuenta del acreditado y dicha institución de crédito será

la beneficiaria preferente del seguro.

Antes de otorgar el préstamo o crédito, la institución acreditante deberá verificar los antecedentes del acreditado en cuanto a ingresos regulares, permanencia en el empleo u ocupación y solvencia moral.

Tanto los Bancos de Depósito y Ahorro, como las Sociedades Financieras, - deben proporcionar oportunamente al Banco de México todos los datos relativos a estos préstamos, para incluirlos en la modalidad del sistema de - "Créditos Múltiples."

Los créditos que otorguen estas instituciones para la adquisición de bienes de consumo duradero, no serán computados como créditos al comercio para los efectos de las proporciones que exige el Instituto Central.

D) Comentarios a las reglamentaciones.

El propósito de haber dejado asentadas las normas reguladoras de lo que - se considera el "Crédito al Menudeo" tiene por objeto comparar el Reglamento de Tarjetas de Crédito con los otros de su especie, mediante el análisis de su contenido, para concretar en lo que desde mi punto de vista - son grandes divergencias.

a) Circular erróneamente dirigida.

La Circular No. 555 de la Comisión Nacional Bancaria está dirigida a los Bancos de Depósito y en la primera parte del Artículo 1 del Reglamento de Tarjetas de Crédito, expone que: (9) "Solo los bancos de depósito podrán expedir tarjetas de crédito"; más sin embargo, en el Artículo No. 6, señala que (10) los plazos máximos de vigencia de las tarjetas de crédito y del contrato de apertura de --

crédito serán de seis meses cuando los fondos provengan del departamento de depósito y de doce meses cuando provengan del departamento de ahorro, sin perjuicio de que puedan ser prorrogados una o más veces.

De lo anterior se deduce, que la circular debió dirigirse a los (11) Bancos de Depósito y Ahorro o, bien, a los Bancos de Depósito que tengan departamentos de ahorro, toda vez que la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en su Artículo No. 2, distingue perfectamente estas actividades; procediendo en consecuencia la modificación del Artículo No. 1 del Reglamento de Tarjetas de Crédito.

b) Duplicidad de objetivos.

El objetivo primordial de los préstamos personales, consiste en poner a la disposición de los acreditados, determinadas cantidades de dinero en efectivo, cuyo destino y aplicación son de antemano conocidas por los bancos, dependiendo inclusive de este factor tal y como lo hemos visto, la posibilidad de su otorgamiento.

Por su parte el Reglamento de Tarjetas de Crédito establece en su Artículo No. 5 el hecho de que (12) "Los Bancos podrán pactar con el acreditado que éste pueda disponer en el propio banco o en sus corresponsales bancarios de sumas de dinero en efectivo", sin que se precise en este Artículo limitación ni frecuencia.

De lo anterior, se puede apreciar la posibilidad de que el acreditado disponga de gran parte o en su caso de la totalidad de su línea, en efectivo, ya sea en una o en varias disposiciones, no siendo sólo hipotética esta cuestión, dado que en la práctica se está dando en algunos bancos.

Esta situación nos lleva en primera instancia a la duplicidad de una operación perfectamente bien definida y canalizada adecuadamente, independientemente de que ya se encontraba en práctica con anterioridad;

con el agravante de que en los préstamos personales el riesgo está -  
medido y limitado a las cantidades que se entregan al acreditado, en  
cambio, en las disposiciones de efectivo a través de tarjeta, existe  
la posibilidad debido a fallas en los sistemas, de que el acreditado  
rebase el límite de crédito autorizado con el consecuente aumento de  
riesgo.

En segundo término, considero que el hecho de poder disponer de efec-  
tivo mediante la tarjeta de crédito, desvirtúa totalmente el objeti-  
vo de la misma, ya que su propósito es facilitar las compras de los-  
usuarios, "sin que utilicen efectivo en la realización de las tran-  
sacciones".

Una segunda duplicidad se localiza en los motivos que expone la Se-  
cretaría de Hacienda y Crédito Público, para la expedición del Regla-  
mento de Tarjetas de Crédito Bancarias, cuando asienta que (13) "Con-  
siderando que la citada operación redundará en un más amplio servi-  
cio para los usuarios del crédito al facilitar, entre otras operacio-  
nes, el otorgamiento por parte de la banca de depósito, de créditos-  
al consumo duradero, así como para la adquisición de bienes de uso-  
no especificado".

Al igual que en el caso anterior, los créditos para la adquisición -  
de bienes de consumo duradero, es una operación que ya se encontraba  
en práctica y también perfectamente bien definida y reglamentada am-  
pliamente, estando en cambio dentro del ámbito de la tarjeta, caren-  
te de tal reglamentación, dado que en el primero de los casos el bien  
adquirido mediante el crédito, constituye la garantía del banco otor-  
gante, independientemente de que el 20% de su valor debe ser aporta-  
do por el sujeto acreditado y en cambio los bienes adquiridos por -  
conducto de la tarjeta no reúnen estos requisitos.

La duplicidad de objetivos en sí, aún cuando innecesaria, no repre-

senta la gravedad del problema, siempre y cuando sus lineamientos fueran los mismos, pero según puede observarse no es así, sino -- que aparentemente se dan con mucha mayor liberalidad en la tarjeta de crédito bancaria.

b 1 ) En consecuencia, se sugiere una definición mas concreta y -- especifica del campo de acción de las tarjetas de crédito banca-- rias que las diferencie claramente de otro tipo de créditos ya exis tentes, evitando con ello la duplicidad de objetivos.

Basándome en la exposición de motivos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que ya asenté con anterioridad, el campo de aplicación de este instrumento de crédito sería "para la adquisición de bienes de uso no especificado", aún cuando también como lo veremos mas adelante, representa serios inconvenientes.

b 2 ) Otra solución para evitar la duplicidad de objetivos aludida, sería la supresión de los préstamos personales y los créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero, incorporándolos al sistema de tarjeta de crédito, mediante una reglamentación mas amplia, ya que en la actualidad es un tanto incoherente la -- forma en que se realizan estas operaciones, según puede observarse de lo siguiente:

Para el otorgamiento de un préstamo personal, los bancos juzgan -- al solicitante como un individuo que requiere de efectivo, el cual solo puede ser aplicado al destino que esté dentro de sus normas, -- mismas que como observamos están perfectamente definidas, por lo -- tanto, sí requiere de efectivo, es que carece de él, por lo que su

tramitación será estricta, es decir, se investigará minuciosamente, se le solicitará garantía real o personal, se le descontarán los intereses por anticipado, etc.

En cambio, probablemente el mismo individuo puede solicitar una tarjeta, si es que no le ha llegado una sin saber por qué y sin que él la haya solicitado, y destinar su uso para cubrir la misma necesidad que tenía en el primer caso, en la inteligencia de que en este último, no se le juzgó como un individuo que requería de dinero efectivo, sino como una persona sumamente solvente que realizaría todas sus compras a través de la tarjeta; quizá el trámite, sí es que lo hubo, tampoco fué nada estricto.

Por otro lado, en los créditos para la adquisición de consumo duradero, la reglamentación exige, investigación minuciosa, el 20% del valor del bien, la adquisición de seguro, garantía real, etc. y en contraposición, con una tarjeta de crédito se puede adquirir un automóvil nuevo o usado, sin necesidad de cubrir ninguno de los requisitos que rigen en el otro tipo de crédito.

En conclusión, me inclino por la proposición expuesta en primer término, ya que la considero más adecuada a los fines de la canalización correcta del crédito.

c) Liberalidad del destino del crédito.

La política tradicional de la banca para el otorgamiento de crédito ha sido la de concederlo a aquellos sujetos que con el préstamo pueden crear riqueza. Es decir, el enfoque de la política hacendaria y bancaria ha sido la de no comprometer los fondos de las institucio

nes de crédito en préstamos consuntivos o, sea, en créditos en que los fondos se emplean en bienes o servicios que se consumen o se acaban, sin producir riqueza; (14) asimismo, excluye que el destino del crédito sea para uso suntuario.

Esta política queda confirmada con solo revisar las normas aplicables a los préstamos personales y a los créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero, que en cuanto al destino del crédito expresan:

"En los préstamos personales, el banco persigue el cumplimiento de una función de promoción y ayuda al negocio en pequeño, al artesano, al profesionista, etc..... (15)

Es muy importante que el banco compruebe el destino que se le dé al préstamo para que esta clase de préstamos no degeneren en créditos de complacencia para fines indeterminados o que no deba atender el banco, evitando así el uso indebido de este servicio por parte del solicitante, que le imposibilite a cumplir debidamente con su adeudo". (16)

"En principio, esta clase de operaciones no podrán tener como finalidad cubrir adeudos contraídos por el solicitante, ....(17) El crédito tendrá un propósito productivo o de ayuda financiera al negocio en pequeño al profesionista, etc..... o para atender necesidades legítimas de las personas dentro de sus capacidades y posibilidades" (18)

"Cuando el crédito tenga como finalidad el consumo, se destinará preferentemente a la adquisición de artículos o bienes duraderos que mejoren el estandar de vida familiar, y cuando su destino sea cubrir gastos, éstos deberán tener un objeto útil para el usuario, como reparación de casas y coche, gastos escolares, atención médica, pago de seguros, vacaciones, etc. Siempre se evitará otorgar estos préstamos para finalidades y gastos superfluos, pues la experiencia ha mostrado que esto desequilibra la economía de las personas y los presupuestos familiares". (19)

Respecto a los créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero, se dice:

"El propósito de la medida ha sido el de impulsar en forma impor-

tante la adquisición de bienes de consumo duradero no suntuarios, para un extenso sector de la población que normalmente no tiene acceso al crédito bancario, pero que está constituido por un grupo muy numeroso. Se ha cuidado que esta operación tenga características bancarias sanas, que cuente con las garantías adecuadas y que pueda efectuarse a plazos y tipo de interés razonables". (20)

Deben ser destinados exclusivamente a la adquisición de bienes de consumo duradero de los que en la terminología comercial se denominan de línea blanca y línea negra (21) Es requisito indispensable que los bienes objeto del financiamiento deben ser adquiridos en empresas productoras o dedicadas a la venta de esta clase de bienes". (22)

Solo podrán otorgarse para cubrir hasta el ochenta por ciento del precio de compra de los bienes de que se trate, por lo que el veinte por ciento restante debe cubrirlo quien solicita el crédito. (23)

La garantía de estos préstamos o créditos es la prenda, en favor de la institución acreditante, de los mismos bienes que se adquieren, hasta la liquidación del adeudo. El propio acreditado quedará en posesión de los bienes con el carácter de depositario.... (24) Antes de otorgar el préstamo o crédito, la institución acreditante deberá verificar los antecedentes del acreditado en cuanto a ingresos regulares, permanencia en el empleo u ocupación y solvencia moral". (25)

Bajo estos principios de amplia tradición bancaria, hubiera resultado ridículo el que alguien se hubiera acercado a un banco solicitando financiamiento, para correrse una o varias parrandas en grande, o para divertirse también en grande, o para comprar un abrigo de visón o joyas, en fin, para una serie de usos de tipo suntuario e innecesario. La respuesta a una petición de esta naturaleza probablemente hubiera llegado hasta el insulto, ¿cómo iba a ser posible que este pensamiento cupiera en alguien?, ¿como es posible que los fondos que los ahorrabientes han depositado en el banco con tanta confianza sirvan para estos fines?, con franqueza yo no me hubiera arriesgado ni creo que nadie tampoco.

Más, sin embargo, "gran noticia, señores, esto ya es posible" y no hay por qué espantarse, no lo van a insultar, ni siquiera le van a preguntar el destino que le va a dar al crédito, simplemente solicite una "Tarjeta de cré-

dito bancaria" y a gozar de la vida.

La forma de expresión sarcástica que he utilizado en los párrafos anteriores, es intencional, pues me parece inverosímil que el enfoque y la tradición bancaria y hacendaria, de no comprometer los fondos de las instituciones de crédito en préstamos consuntivos, ni mucho menos en préstamos para uso suntuario, haya pasado por alto estos aspectos que no traen consigo ningún beneficio para el usuario de crédito.

El uso que en la actualidad se le está dando a la tarjeta de crédito no es correcto, para confirmarlo basta revisar los resultados de la encuesta que se inserta en el capítulo II en donde encontramos que el porcentaje mayor que corresponde al 36.15% es precisamente en el renglón de diversiones y el 2.61% en compra de joyas, contra un pobre 0.46% de compra de libros.

En verdad, considero alarmante estas cifras sobre todo si se tiene presente que las operaciones que se efectúan en nuestro país a través de la tarjeta de crédito bancaria suman miles de millones de pesos.

Gran cantidad de los actuales usuarios de tarjeta de crédito, deben de estar pasando grandes apuros para poder cumplir con las exigencias de los bancos, y yo me atrevería a invitarlos a efectuar un análisis de las partidas de sus gastos, clasificando las necesarias y las superfluas, no dudando que estas últimas sean mayores.

Desde luego esta apreciación no es posible generalizarla en ningún momento, pero sí considero que un porcentaje elevado cabría en esta situación.

Tras de haber comparado las normas que rigen en el medio del crédito al menudeo, en cuanto a su destino respecta, llegamos a la conclusión de que en la tarjeta de crédito bancaria, no existe ninguna medida que lo regule.

Si la banca y aún mas que ella las autoridades hacendarias, recapacitan, es indudable que se requieren cambios inminentes en el manejo de las tarjetas bancarias, cuidando que la utilización del crédito se canalice hacia un campo de acción que sea beneficioso y sano para la economía del país, para la banca misma y sobre todo para los usuarios.

Por ello, me permito sugerir que dentro de la exposición de motivos que efectúa la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, respecto al uso de las tarjetas de crédito bancarias, al señalar en una parte, que serán "para la adquisición de bienes de uso no especificado", sea modificado, quedando de la siguiente forma: "para la adquisición de bienes y servicios de uso no especificado, con exclusión de aquellos que se cataloguen como superfluos o suntuarios".

Dadas las condiciones actuales, resultaría difícil impedir que los tarjetahabientes dejaran de usar su crédito en los establecimientos cuyas mercancías o servicios fuesen del tipo superfluo o suntuario, independientemente de que lo que para unos es superfluo, quizá para otros no lo sea. - Derivándose de ésto que la medida sería realizar un estudio oficial encaminado a determinar en términos generales los bienes y servicios necesarios y útiles a la mayoría de los tarjetahabientes, excluyendo como consecuencia todos aquellos que resultaran negativos, como por ejemplo: Clubs nocturnos, bares, cantinas, joyerías, tiendas de pieles, etc. a los cuales les sería retirada su afiliación para la aceptación de tarjetas bancarias-nacionales exclusivamente.

Con la implantación de esta medida, los recursos de los ahorrabientes tendrían una canalización crediticia sana y correcta.

d) límites de actividad crediticia.

En los casos de préstamos personales y créditos para la adquisición

de bienes de consumo duradero, está previsto un porcentaje límite - en relación a los recursos con que cuenten los bancos en sus depósitos de ahorro, mismo que podrán destinar a estas actividades crediticias.

En relación a los préstamos personales, el Artículo 19, Fracción III, inciso b), establece que el pasivo por los depósitos de ahorro, puede estar representado entre otros activos, por descuentos, préstamos y - créditos de cualquiera clase, hasta por el 20% de los depósitos. (26)

El inciso "c" del mismo párrafo, señala que también podrá estar representado por operaciones de crédito para adquisición de bienes de consumo duradero, hasta el 10% del pasivo de los depósitos de ahorro. (27).

Como se puede apreciar, los fundamentos y limitaciones para estos créditos está bien definido, en cambio para la actividad de tarjeta de crédito, no existe ninguna limitación, ya que su reglamentación se - finca en el Artículo 10, Fracción XII, que nada establece en este - sentido.

De acuerdo con estos preceptos, puede presumirse que todo el pasivo que tienen los bancos en sus departamentos de ahorro puede canalizarse a la actividad de tarjeta de crédito, lo cual desde luego no lo - creo posible, más sin embargo ni en el artículo de referencia, ni en el reglamento, ni en la autorización se hace mención al respecto.

La falta de un estudio exhaustivo al expedir el reglamento motivó el que también se pasara por alto este aspecto pero, lo que es imperdonable, es que casi después de tres años continúe la misma situación - sin que nada hayan hecho las autoridades para remediarlo, lo cual su giere pensar que aparte de la incipiente reglamentación existente, -

tampoco hay control ni vigilancia de esta actividad por parte de las autoridades competentes, cuestión que a todas luces parece insólita.

Es de suponerse que dentro del texto del articulado que regula los préstamos personales, al señalar que "el pasivo por los depósitos de ahorro puede estar representado entre otros activos por préstamos y créditos de cualquiera clase, hasta por el 20% de los depósitos (28) tenga cabida la limitación para la actividad de tarjeta de crédito, pero como lo he apuntado anteriormente, las autoridades no lo han señalado, originando con esta imprecisión una confusión o interpretación peligrosa por parte de los bancos. De ahí que urge sea establecido el límite que sobre su pasivo en los depósitos de ahorro, pueden destinar las instituciones de crédito a la actividad de tarjeta de crédito.

## Notas de autor en este tema:

- 1 - Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. - Art. 10. Fracción XII.
- 2 - Reglamento de las tarjetas de crédito bancarias. Circular No. 565 de la Comisión Nacional Bancaria.
- 3 - Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. - Artículo 19, Fracción III, inciso b).
- 4 - Operaciones bancarias.- Mario Bauche Garcíadiego. Editorial Porrúa, S. A. 1967. Pág. 250.
- 5 - Instructivo de préstamos personales. Carlos Ruiz González. Banco Inter nacional, S.A. 1966, pág. 2.
- 6 - Instructivo de préstamos personales. Banco de Comercio, S.A. 1966.
- 7 - Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, - Art. 19, Fracción III, inciso c).
- 8 - Reglamento de créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero. Circular No. 1528 del Banco de México. 19 de marzo de 1966.
- 9 - Reglamento de las Tarjetas de Crédito Bancarias. Artículo 10.
- 10 - Reglamento de las tarjetas de crédito bancarias. Artículo 60.
- 11 - Apertura de Crédito. Dos variantes frente a frente. Tesis profesional Miriam Estela Conzo Coutiño. UNAM. Facultad de Derecho. Julio de 1968. Pág. 92.
- 12 - Reglamento de las Tarjetas de Crédito Bancarias. Artículo No. 5.
- 13 - Reglamento de las Tarjetas de Crédito Bancarias. Exposición de Motivos.
- 14 - 15 - 16 - Operaciones Bancarias. Mario Bauche Garcíadiego. Editorial Porrúa, S.A. 1967. pág. 251.
- 17 - 18 - 19 - Instructivo de préstamos personales. Carlos Ruiz González. - Banco Internacional, S.A. 1966. pág. 2.
- 20 - Operaciones Bancarias. Mario Bauche Garcíadiego. Editorial Porrúa, S.A. 1967. pág. 253.

- 21 - 22 - 23 - 24 - 25 - Reglamento de Créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero. - Circular No. 1528 del Banco de México. 19 - de marzo de 1965.
- 26 - Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. - Artículo 19, Fracción III, inciso b)
- 27 - Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. - Art. 19, fracción III, Inciso c)
- 28 - Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. - Artículo 19, fracción III, inciso b).

## 2 - AUTORIZACION PARA LA EXPEDICION DE TARJETAS DE CREDITO.

El artículo 10. del Reglamento de Tarjetas de Crédito Bancarias establece que para que los bancos puedan emitir tarjetas de crédito, es necesario - que efectúen solicitud a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a la cual deberán acompañar un estudio que contenga las bases técnicas y financieras del sistema. Sobre estas bases la misma Secretaría tras escuchar las opiniones de la Comisión Nacional Bancaria y del Instituto Central, podrá discrecionalmente otorgar la correspondiente autorización.

Debido a la canalización equívoca de la competencia en este ramo, desgraciadamente me fué imposible tener acceso a los estudios que se han presentado, cuestión que lamento mucho ya que mediante su análisis, no dudo que hubiera podido obtener información de mucha valía.

Ante tal situación, es de suponerse que los estudios que presentan los -- bancos para obtener la autorización, contienen en primer lugar la presentación de su situación financiera, la cual debe mostrar la capacidad para destinar parte de sus recursos a esta actividad crediticia, independientemente de que la misma reporte para el banco un sano rendimiento y una canalización adecuada que arroje beneficios a los usuarios de las tarjetas, además de asentar la organización bajo la cual funciona esta actividad.

En este entendido, la primer autorización que concedió la Secretaría de - Hacienda y Crédito Público, corresponde al Banco Nacional de México, al - cual en oficio 305-I,41470 de fecha 21 de diciembre de 1967, le comunican lo siguiente; (1)

"Se hace referencia a su escrito de fecha 5 de los corrientes, mediante el cual solicitan autorización para poder expedir tarjetas de crédito que denominarán "Tarjetas de Crédito Bancomático". -- Sobre el particular, esta Secretaría, después de haber analizado los planes para obtener el sistema presentado por

ustedes y tomando en consideración los recursos que manejan sus departamentos de depósito y de ahorro, la red de sucursales que tienen establecida en la República y los métodos electrónicos que utilizan en sus operaciones de acuerdo con lo dispuesto por el Artículo 10. del Reglamento de las Tarjetas de Crédito Bancarias, autoriza a esa Institución para expedir tarjetas de crédito de que se trata, sujetándose en su funcionamiento a las bases técnicas del proyecto planteado". - Asimismo, con fundamento en el Artículo 9o. del Reglamento citado, se les señala un límite máximo de \$5,000.00 para cada disposición individual del crédito sin consulta previa y de \$50,000.00 como monto total del crédito para todos los usos."

Así de escueta fué la primera autorización, más sin embargo, en la que se expide a un banco de los fundadores de la Tarjeta "Carnet" con fecha 28 de julio de 1969, ya se aprecian lineamientos mas amplios, de los cuales transcribo solo los de mas importancia. (2)

"Se hace referencia a su solicitud contenida en escritos de fecha 9 de diciembre, 2 de mayo y 23 de junio últimos, para que se les autorice a expedir tarjeta de crédito bancarias, en los términos de las bases técnicas y financieras expuestas, y de acuerdo con el sistema conjunto de operaciones de dichas tarjetas, el cual funcionará con la participación de la empresa denominada Promoción y Operación, S.A. de C.V., así como para invertir en acciones de esta Sociedad y para que los proveedores afiliados a sus sistema atiendan tarjetas de crédito bancarias expedidas por cualquiera de los bancos extranjeros miembros de Interbank Card Association. — Sobre el particular, esta Secretaría, después de recabar las opiniones de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México y tomando en consideración los recursos que manejan sus departamentos de ahorro y de depósitos les autorizamos para expedir tarjetas de crédito bancarias, sujetándose para el efecto a los planes propuestos, al Reglamento de las Tarjetas de Crédito Bancarias y a las siguientes condiciones: Primera: Con fundamento en lo dispuesto en el Artículo 9o. del Reglamento se cita, se les señala un límite máximo de \$5,000.00 para cada disposición individual del crédito sin consulta previa y de \$50,000.00, como monto total del crédito para todos los usos.- Segunda: En los casos en que esa Institución se haga cargo de pérdidas derivadas del uso de tarjetas de crédito, su importe deberá ser determinado y aprobado por la Comisión Nacional Bancaria. — Independientemente de lo anterior,

deberán informar semestralmente al mismo Organismo, el importe de los quebrantos originados por igual concepto. — Tercera:— Los gastos de cobranza que podrán cargarse a los usuarios de tarjetas de crédito, por moras mayores de 15 días, no excederán de \$10.00 mensuales por cada amortización, debiendo ajustar a esta condición los términos de los contratos de apertura de crédito en cuenta corriente que celebren. — Cuarta: De conformidad con lo dispuesto en la fracción IV del Artículo 12 del Reglamento aplicable, en los contratos que celebren con los proveedores, deberá estipularse la obligación de éstos de vender a los tarjetahabientes a los precios estable idos para sus ventas al contado. — Quinta: Deberán establecer en los propios contratos que celebren con sus afiliados, que esa Institución tiene la facultad de denunciar dicho contrato en cualquier momento, antes de su vencimiento, cuando le sea revocada la autorización para expedir tarjetas de crédito, de conformidad con la parte final del artículo 16 del Reglamento de cita. — Sexta: La redacción de los pagarés que documenten las compras efectuadas con tarjetas de crédito, reunirán los requisitos señalados en el Artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.— Octava: Esa Institución sólo dará noticia a Promoción y Operación, S.A. de C.V., de las operaciones derivadas de tarjeta de crédito, cuando los tarjetahabientes hayan conferido poder a dicha Sociedad para tal efecto, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 105 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. — Novena: La mencionada Sociedad sólo podrá dar noticias a sus accionistas, del importe global y número de Instituciones en las que una misma persona tenga créditos derivados de tarjetas bancarias, pero sin mencionar los nombres de los acreditantes.— Décima: La propaganda que realice esa Institución o Promoción y Operación, S.A. de C.V., en relación con sus tarjetas de crédito, deberá someterse a la previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria.— Igualmente, esta Secretaría los autoriza para que celebren convenios con la Interbank Card Association, con el fin de que sus proveedores puedan atender en nuestro país tarjetas de crédito expedidas en el exterior, anticipándoles desde ahora que la tarjeta de crédito de esa Institución no podrá ser atendida en el extranjero debiendo enviar a la Comisión Nacional Bancaria y a esta Dependencia, copia del contrato que al respecto celebren. Asimismo, deberán recabar de la propia Comisión y de esta Secretaría, aprobación previa de los convenios que proyecten celebrar con otras instituciones del exterior".

Los preceptos enunciados en estas autorizaciones para que los bancos puedan emitir tarjetas de crédito, considero pertinente incluirlos al tratar las operaciones básicas que se dan en su funcionamiento, tratando de incorporarlos a la área de actividad que afectan.

Obtenida la autorización y considerando que las bases técnicas y financieras que los bancos han presentado son correctas, el paso siguiente consiste en la iniciación del negocio, para lo cual son necesarios tres elementos fundamentales, que son los bancos mismos, los establecimientos comerciales y los usuarios del crédito o tarjetahabientes. En el desarrollo de los siguientes temas expondré la forma en que cada elemento interviene en la operación y las principales funciones que se realizan en la actualidad, efectuando los comentarios pertinentes.

Notas de autor de este tema:

1 - Oficio No. 305-I-41470.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.-  
Dirección de Crédito. - Departamento de Bancos y Moneda.

2 - Oficio No. 305-I-C-24760. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.  
Dirección de Crédito, Departamento de Bancos y Moneda.

### 3 - AFILIACION DE ESTABLECIMIENTOS.

Para que un plan de tarjeta de crédito funcione, es necesario contar con la afiliación de establecimientos que mediante la celebración de un contrato — se comprometan a aceptar las tarjetas que sean emitidas.

La afiliación a los sistemas de tarjeta de crédito bancarias representa para los establecimientos la apertura de un amplio mercado potencial de compradores, que aún sin que lleven consigo efectivo, tienen el respaldo de — instituciones bancarias en la celebración de transacciones que efectúen, — por lo que obtienen un aumento en el volumen de sus ventas, sin afrontar los riesgos que implica el crédito y sin detrimento de su capital, ya que al día siguiente de efectuadas, las ventas recuperan su importe, mediante el des—cuento de una comisión que es cobrada por los bancos emisores.

Para que el radio de acción de las tarjetas de crédito sea completo, los tres sistemas existentes en el mercado se han preocupado por lograr la afiliación de todo tipo de establecimientos mercantiles y de servicios, con objeto de— que sus usuarios puedan satisfacer mediante el uso de la tarjeta todas o casi todas sus necesidades.

Cabe mencionar, sin embargo, que han tropezado con la dificultad de afiliar a grandes almacenes que tienen su propio sistema de tarjetas de crédito y — que obtienen de esa actividad el renglón más importante de sus ingresos. Aún cuando por otro lado en el caso de la tarjeta "Carnet", logró un gran éxito— al afiliar a sus sistema al Gobierno del Estado de México para que sus usuarios puedan pagar todo tipo de impuestos locales e inclusive infracciones de tránsito, demostrando con ello el grado de confianza que puede tenerse en — las tarjetas de crédito.

Las cláusulas que rigen la afiliación de establecimientos en términos generales son las mismas, con variantes que se refieren al funcionamiento de cada sistema en particular. Con objeto de dar margen a comentarios sobre las relaciones que tienen los bancos con los establecimientos; a continuación transcribo el clausulado de los contratos que celebra la empresa coordinadora de la tarjeta "Carnet" con los comercios (1 )

CONTRATO QUE CELEBRAN POR UNA PARTE PROMOCION Y OPERACION, S.A.—  
DE C.V. QUE EN LO SUCESIVO SE DENOMINARA SIMPLEMENTE "PROSA" Y  
POR OTRA PARTE \_\_\_\_\_  
A QUIEN EN LO SUCESIVO SE DENOMINARA "EL AFILIADO".

#### C L A U S U L A S .

PRIMERA: El afiliado se obliga a consentir que el importe de las operaciones que realicen las personas que se identifiquen como usuarios de la tarjeta de crédito bancaria, CARNET O INTERBANK le sea cubierto mediante la firma de pagarés a la vista, a favor de alguno de los Bancos enumerados en el anexo de este contrato.

PROSA suministrará al afiliado dichos pagarés; un ejemplar de los mismos como anexo, forma parte de este contrato. El afiliado le entregará al usuario una copia de dicho pagaré y las notas que corresponden.

SEGUNDA: El afiliado queda facultado para realizar operaciones con la tarjeta de crédito bancaria CARNET hasta por la cantidad de \$2.000.00.- (Generalmente con algunas excepciones) en cada ocasión.

Tratándose de una tarjeta Interbank, las operaciones podrán ser hasta por la cantidad de (\$1.250.00 + 0 -) c-letra en cada ocasión.

En los casos en que el usuario desee efectuar compras superiores a dicha cantidad el Afiliado deberá recabar telefónicamente la autorización respectiva, la que de darse, irá seguida de una clase que deberá anotarse en el pagaré. El teléfono al que debe comunicarse el Afiliado será (el que corresponda al centro de autorización de que se trate).

TERCERA: El afiliado recabará del tenedor de la tarjeta de crédito

dito bancaria CARNET o INTERBANK, un pagaré de acuerdo con la Cláusula Primera de este contrato. Previamente deberá comprobar los siguientes datos:

- a) Que la tarjeta se presente dentro del término de su vigencia y que esté debidamente firmada, sin señal de borraduras - ni enmendaduras, ni aparezca la palabra "NULA o VOID" donde - se encuentre la tirilla para firmar.
- b) Que la tarjeta que se le presente, no figure en la última lista de tarjetas canceladas o extraviadas o en boletines de cancelación recibidos para mantener al día dicha lista.
- c) Que la firma del usuario de la tarjeta sea puesta en el pagaré en presencia del propio Afiliado o de uno de sus empleados.
- d) Que la firma puesta en el pagaré sea igual a la que aparece en la tarjeta.

CUARTA: PROSA se obliga a que su comitente, el banco (al que en lo sucesivo se denominará simplemente el BANCO) contra la entrega de los pagarés suscritos en los términos de la cláusula TERCERA, abone, sin responsabilidad para el Afiliado, a la cuenta de cheques de éste y a condición de que se le presenten al siguiente día hábil a su fecha de expedición, el importe de los pagarés con un descuento de X% (Varía del 2% al 10%) sobre el importe de la venta, por concepto de comisión por servicios.

El descuento se aplicará únicamente sobre el importe de las - mercancías o servicios suministrados directamente por el Afiliado y, por lo tanto para el cálculo no se tomará en consideración las cantidades que se incluyan en el pagaré por concepto de propinas, conferencias telefónicas, etc.

El Banco podrá negarse a la liquidación o abono a la cuenta - del Afiliado en forma inmediata, cuando juzgue que el pagaré - no se ajusta a los requisitos estipulados en este contrato, - en cuyo caso el Banco recibirá y manejará los pagarés al cobro en su nombre, pero por cuenta del Afiliado.

QUINTA: En caso de devoluciones de alguna mercancía o de - ajuste en el pago de dicha mercancía, deberá acreditarse la - diferencia a favor del usuario con la forma de nota de Devolu

ción, la cual deberá estar fechada y firmada por el establecimiento. Estas notas deberán ser entregadas al Banco para que su importe sea cargado en la cuenta del Afiliado. Si el Afiliado no entrega al banco las notas de devoluciones en el plazo señalado en la Cláusula Cuarta, cubrirá intereses sobre su importe, a razón del 1.5% mensual prorrateado por cada día contado a partir de la expiración del citado plazo.

SEXTA: El Afiliado se obliga:

- a) A no suministrar al tenedor de la tarjeta de crédito bancaria CARNET o INTERBANK, dinero en efectivo ni siquiera a título de reembolso de mercancías o por concepto de servicios no suministrados.
- b) A suministrar las mercancías o servicios a los tenedores de tarjeta de crédito bancarias CARNET o INTERBANK, a los mismos precios que tenga fijados para las operaciones pagaderas en efectivo.
- c) A no aceptar pagos por parte de los usuarios a cuenta de los pagarés suscritos por ellos.

SEPTIMA: Este contrato puede ser dado por terminado por cualquiera de las dos partes mediante aviso escrito que surtirá efecto 30 días después de entregado; si no expresa causa o inmediatamente, si se basa en violación de alguna de las obligaciones contraídas.

OCTAVA: PROSA concede en comodato al propio Afiliado, el uso temporal y gratuito de x máquina (s) impresora (s) que servirá(n) para imprimir en las notas de venta y devolución, los datos que están grabados en las tarjetas de los usuarios. Estas máquinas las podrá recoger PROSA al término del contrato o cuando lo considere conveniente.

NOVENA: Cuando le sea presentada una tarjeta que PROSA haya reportado como cancelada, el Afiliado procurará retenerla para posteriormente entregarla a Prosa, obligándose a dar inmediato aviso a Prosa por teléfono. Prosa entregará una gratificación al Afiliado por cada tarjeta boletinada que sea recuperada.

DECIMA: El afiliado se compromete a exhibir en su(s) establecimiento(s) las calcomanías y demás propaganda de CARNET anunciando al público en general que el propio establecimiento se encuentra afiliado al sistema de la "TARJETA DE CREDITO BANCARIA CARNET E-INTERBANK".

DECIMAPRIMERA: El Afiliado está conforme en que el nombre de su(s) establecimiento(s) se incluya(n) en el directorio de establecimientos afiliados al sistema de la "TARJETA DE CREDITO BANCARIA CARNET" que Prosa editará periódicamente.

DECIMASEGUNDA: En el pagaré que firme el usuario, constará en clave, el nombre del banco beneficiario.

DECIMATERCERA: Las partes se someten expresamente a los tribunales de la Ciudad de México, renunciando a cualquiera otra que pudiera corresponderle en razón de su domicilio.

De las condiciones anteriores que se apegan a lo establecido en el Reglamento de tarjetas de crédito bancarias y a la autorización correspondiente, se desprenden los lineamientos bajo los cuales los establecimientos deben operar con las tarjetas de crédito y que siendo tan claros solo comentaré mas adelante en este mismo tema, algunos de sus aspectos.

- A) La afiliación de establecimientos representa para cualquier sistema de tarjeta de crédito un costo inicial sumamente elevado, siendo de tal importancia que puede ser inclusive el factor decisivo para que una nueva tarjeta salga o no al mercado.

Mas sin embargo, en la práctica se dan combinaciones de sistemas que traen consigo una reducción de tales costos, haciendo mas accesible el ingreso de bancos medianos o pequeños que en otra forma les resultaría incosteable la actividad de tarjeta de crédito.

En el desarrollo de la tarjeta de crédito bancaria mexicana, se han presentado casos diferentes que vale la pena mencionar:

- a) Plan particular. El lanzamiento inicial de la tarjeta de crédito BancOmático revistió esta característica, ya que salió al mercado sin intervención de ningún otro banco, motivo por el cual necesariamente tuvo que contratar, entregar equipo y dar-

servicio a todos los establecimientos que afilió, para ser aceptantes de su tarjeta.

b) Plan de asociado internacional.- Este plan tiene la característica de que cuenta con la asesoría completa del sistema principal y al ingresar a él se acepta el intercambio con los bancos de todo el mundo que se encuentren asociados. La tarjeta Bancomer forma parte de este plan en su asociación a Bankamericard, pero - sin embargo por ser el primer banco asociado en nuestro país, le corresponde entre otras actividades la misma que se menciona en - el caso anterior, con la variante de que simultáneamente realiza la afiliación de todo el sistema al que pertenece.

c) Asociación de Intercambio mixta.- Consiste en la asociación - de varios bancos en un solo sistema, que a su vez se asocian a otro banco nacional con sistema ya establecido, y que entablan relaciones de intercambio con algún sistema internacional. Tal es el caso de la Tarjeta Carnet, en sus ligas con BancOmático e Interbank.

Al salir al mercado la tarjeta "Carnet" tuvo la ventaja de que — podría contar con los establecimientos que estaban afiliados a — BancOmático, los cuales mediante una adición al contrato original, se comprometían a ser aceptantes de la nueva tarjeta, así como de la tarjeta Interbank, utilizando para tal efecto la misma máquina que originalmente había proporcionado BancOmático, en la inteligencia de que las futuras afiliaciones que realizaran ambos sistemas tendrían características de reciprocidad.

Es indiscutible que el último sistema es el mas conveniente, por la reducción de costos que trae implícita, ya que si bien es cierto que el sistema -

Carnet pagó a BancOmático por los establecimientos que puso a su disposición el costo fué menor que el que hubiera resultado de una afiliación directa, - independientemente de que con este pago BancOmático redujo sus costos iniciales de afiliación y lo más importante que las máquinas de nuevas afiliaciones que asigne cualquiera de los sistemas, sirven para ambos, considerando - además que tienen la misma asociación de intercambio internacional con el sistema Interbank.

Tal parece que a nuestros bancos les interesa demasiado el contar con nexos a sistemas de tarjeta de crédito de tipo internacional, lo cual por un lado es positivo, es decir, que seamos internacionales en cuanto a recibir, pero por otro lado ya se encuentran proyectados a que sus tarjetas sean honradas en el extranjero, siendo que nuestra política gubernamental tiende a evitar la fuga de divisas.

Hago este comentario porque la asociación a sistemas de tarjeta de crédito - extranjeros, tiene un costo elevado, ya que presupone el poner a la disposición de los usuarios de los asociados los establecimientos afiliados en todo el mundo, independientemente de diferentes grados de asesoría. Teniendo presente que el Artículo 11 del Reglamento de tarjetas de crédito bancarias señala que el uso de estas tarjetas queda limitado al territorio nacional exclusivamente, cuestión que se confirma en la autorización, considero que en tales circunstancias resulta prematuro el proyectarse a un campo de acción - internacional, máxime que dudo mucho que a corto plazo nuestras autoridades hacendarias cambien de criterio al respecto.

Por lo tanto y dado que son los sistemas nacionales los que abren nuevos mercados a usuarios de sistemas internacionales, estos últimos son los que deberían pagar cuota por tal asociación, independientemente de que si en el futuro cambia nuestra política se cubrirían las cuotas en razón a la cobertura geográfica que nuestros bancos pretendieran.

Respecto a la afiliación de establecimientos, considero que la práctica seguida por Bancomatico y Carnet, es la mas acertada, siendo una lástima que el sistema restante no se haya incorporado en este sentido, ya que además de la reducción de costos, los establecimientos tendrían la facilidad de utilizar una sola máquina para todas sus transacciones de tarjetas bancarias.

B - Otro aspecto de vital importancia es el que se refiere a las comisiones que deberán cubrir los establecimientos a los bancos, los cuales varían del 2% al 10% dependiendo básicamente del giro de los negocios.

Al respecto, el Artículo 11 del Reglamento de Tarjetas de Crédito Bancarias, señala su existencia, más no indica las bases para su fijación, lo cual puede traer como consecuencia la falta de estandarización de las mismas o, bien, como es el caso, la asignación arbitraria por parte de los bancos.

El desequilibrio en la asignación de comisiones puede acarrear trastornos para el comercio o en su defecto puede ocasionar una repercusión peligrosa que consiste en el aumento de precios, por lo tanto creo que una calificación basada solo en el giro de los negocios, no es adecuada ya que debe considerarse también la categoría al margen de utilidad, los descuentos, etc. Aparte de lo anterior, en caso de que los sistemas tengan comisiones diferentes para un mismo giro, acarrea una competencia que no trae consigo ningún beneficio, por lo que considero que las comisiones deben de estandarizarse y ser aprobadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Los sistemas de tarjeta de crédito existentes, identifican la función de afiliación de establecimientos dentro de su área comercial, a la cual le asignan también lo que corresponde al mantenimiento de los mismos.

Dado que la tarjeta Carnet es emitida por un grupo de bancos, esta función la descargan en Promoción y Operación, S.A. de C.V. , como uno de los servicios de tipo común a que hice referencia en el segundo capítulo, así como la función publicitaria y de promoción a nivel institucional.

Notas de autor en este tema:

- 1 - Formato de contrato de afiliación de establecimientos del sistema de Tarjeta Carnet.

4 - C R E D I T O .

Casi en forma simultánea a la afiliación de establecimientos los bancos de ben de iniciar la selección de los futuros usuarios del crédito a través - de las tarjetas, fijando para ello sus políticas de crédito.

Apoyados por grandes campañas publicitarias, en términos generales los ban cos han seguido dos prácticas en su penetración al mercado:

A ) Tarjetas de cortesía.- Las emisiones iniciales son generalmente - de esta naturaleza, siendo su principal característica el que se - expiden sin que el cliente las haya solicitado.

Las fuentes más comunes que utilizan los bancos son: Cuentahabien tes de Cheques, ahorrahientes, inversionistas, usuarios de préstamos, usuarios de crédito de consumo duradero, funcionarios de las empresas que son clientes, esposas de los mismos, funcionarios de gobierno, directorios de profesionistas, clientes de sus empresas afiliadas, etc.

Las ventajas de este procedimiento las resumo prácticamente en dos:

- a) Alto volumen de emisión inicial.
- b) Impacto positivo, al recibir una tarjeta sin haberla solicitado.

No obstante, aprecio que las desventajas que se dan son mayores porque:

- a) No se cumple con lo asentado en el Artículo 4 del Reglamento de Tarjetas de Crédito Bancarias que especifica: (1) "los bancos so lo celebrarán contratos de apertura de crédito con personas que so liciten por escrito tarjeta de crédito".

De esta norma se deriva que las tarjetas de crédito de cortesía, se expiden totalmente en contraposición a lo que dicta el mencionado reglamento, ya que como lo asenté anteriormente su característica esencial es que se expiden sin que el sujeto las haya solicitado.

b) El mismo artículo continúa en su parte siguiente a la descrita en el párrafo anterior (2) "y demuestren solvencia moral satisfactoria y suficiente capacidad de pago. Los bancos deberán recabar la documentación que sea necesaria para comprobar que se han cubierto los requisitos anteriores". Esta es otra violación al Reglamento, pues si bien es cierto que en algunos casos obra información en poder de los bancos que presume que el sujeto reúne estas características, en la mayoría de los casos solo son supuestos, dado que el poseer digamos una cuenta de cheques en un banco, en ningún momento nos hace sujetos de crédito, ya que los fondos pueden ser retirados en cualquier momento, en el caso de la inversión sucede lo mismo y en los casos de crédito ¿qué les hace pensar a los bancos que se tiene capacidad de pago? si desconocen totalmente otro tipo de obligaciones y compromisos que puedan tenerse en otras partes, como por ejemplo otras tarjetas de crédito con límites saturados, otros préstamos, etc.

De esta situación concluyo que en la mayoría de las tarjetas de cortesía, los bancos no cuentan con la documentación necesaria — que compruebe la capacidad de pago y la solvencia moral a que se refiere el reglamento, sino que actúan con base en supuestas garantías que no existen, lo cual en materia de crédito siempre será peligroso.

He conocido de casos reales que apoyan la falta de conocimiento —

por parte de los bancos de estos aspectos, de los cuales menciono a continuación algunos que parecen increíbles, pero que debido a la rapidez que los bancos tenían por sacar al mercado sus tarjetas, pasaron totalmente por alto:

A una niña de 12 años de edad, a cuyo nombre se tenía una inversión en una institución de crédito, se le envió una tarjeta de crédito - por un límite de \$30.000.00.

A varias personas, que en algunos casos tenían mas de un año de haber fallecido, les fué enviada su tarjeta de crédito. Creo que los bancos en este caso corrieron un gran riesgo ya que estas tarjetas- pudieron haber caído en manos de gente que pudo usarlas en forma -- fraudulenta.

A un señor, cuyo oficio es cuidador de coches, se le envió una tarjeta de crédito por un límite de \$50.000.00<sup>9</sup>

Debido a errores, originados en una falta de control a otra persona le han llegado cinco tarjetas, todas con límites distintos y lo mas criticable del caso es que todas son del mismo banco.

Se han expedido tarjetas a nombre de personas que hace mas de un -- año cambiaron de domicilio o, bien, han cambiado su residencia a -- otro país o, bien, de trabajo, etc.

Casos semejantes a los enunciados, puede haber muchos pero considero que los mencionados son suficientes para demostrar que el artículo mencionado en el reglamento no se cumple.

c) En las tarjetas de cortesía y como consecuencia de lo descrito - en los puntos anteriores, frecuentemente se incurre en fallas de ca

lificación del límite del crédito otorgado, no teniendo consecuencias graves cuando el límite es inferior a la capacidad de pago -- del sujeto, pero si cuando este límite es superior a su capacidad, necesariamente el usuario no podrá cumplir en lo que al pago respecta.

Además el otorgar una tarjeta, ignorando si ya posee otras, hace - al individuo sujeto de crédito de cantidades superiores a las que realmente es, asunto que con mayor amplitud comentaré mas adelante.

Por las consideraciones efectuadas, es necesario que los bancos cambien su política de penetración al mercado, no otorgando tarjetas con tanta ligereza, amen de que se apeguen a lo establecido en el Reglamento.

B ) ATENCION POR MEDIO DE SOLICITUDES. En este caso los bancos -- acostumbran dos prácticas:

1a.- Colocan en lugares visibles de sus sucursales los formatos de solicitud, independientemente de material promocional, como son cartales o folletos que enuncian las ventajas de las tarjetas de crédito. Estas solicitudes son requisitadas por personas que pueden - ser o no clientes y entregadas al banco para someterse a investigación.

2a.- Acompañadas a una carta invitación o a un folleto, se envían las solicitudes por correo a los domicilios de los prospectos, pidiendo que una vez requisitadas, sean entregadas en cualquiera de sus sucursales o, bien, remitidas por correo a la oficina matriz- del banco. Una vez recibidas al igual que en el caso anterior, se procederá a efectuar la investigación.

Es indiscutible que estas formas de atención son mas lentas que la descrita en el punto A) pero al evitar riesgos innecesarios, obviamente el crédito goza de mayor seguridad y sobre todo se cumple con el reglamento.

Antes de continuar con la descripción de la secuencia de operaciones, considero pertinente dejar asentado el concepto de tarjeta de crédito bancaria, - así como los diferentes tipos de tarjetas que se dan dentro de este campo, - ya que tienen características que en apariencia las diferencian.

C) Definición de tarjeta de crédito bancaria.- La tarjeta de crédito bancaria es un instrumento de identificación que se utiliza para la adquisición de bienes de consumo duradero, bienes de consumo inmediato u obtención de servicios y tiene su origen en la celebración - de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, celebrado entre una persona física y una institución de crédito.

D) Clases de tarjeta de crédito bancaria.- En este tipo de tarjetas se presentan dos clases, que difieren en su origen, objetivo y parcialmente en su operación, siendo las siguientes:

- 1 - Tarjeta de crédito individual.
- 2 - Tarjeta de crédito de empresa.

Son características sobresalientes las que se describen a continuación:

- 1 - Tarjeta de Crédito Individual.

Tiene su origen en la celebración de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, entre el banco y una persona física, garantizando esta última en sus bienes, el uso del crédito, alcanzando esta responsabilidad a los avalistas cuando existan.

Es potestativo para el usuario de la tarjeta liquidar sin cargo alguno por intereses el saldo de su cuenta, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de corte de su cuenta de acuerdo con el estado que se le remite mensualmente; o, bien, optar por liquidar su saldo en un plazo que no podrá exceder de 11 meses a partir de la fecha del corte de la cuenta, en cuyo caso pagará al banco un interés del 1.5% mensual sobre saldos insolutos, prorrateado por cada día a partir de los 30 días naturales siguientes a la fecha del corte de la cuenta.

El titular de una tarjeta individual puede solicitar la expedición de una o varias tarjetas adicionales, que serán usadas dentro de su propia línea de crédito, siendo responsable directo del uso que tengan estas tarjetas.

2 - Tarjetas de crédito de empresa.- Su origen parte también de la celebración de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, solo que ese contrato debe ser firmado independientemente del usuario, que deberá ser una persona por sí sola sujeto de crédito, también por el apoderado de la empresa, ya que de su uso es solidariamente responsable la empresa que representa. De ahí que para la concesión de estas tarjetas es necesario tener presente la solidez y situación económica que guarde la empresa acreditada.

Es posible expedir una o varias tarjetas para una empresa las cuales funcionan con límites individuales, en razón a la necesidad de uso que se tenga conforme a las actividades de cada usuario y son expedidas con números distintos y con clave uniforme de empresa, no debiendo perder de vista que la empresa es solidariamente responsable del monto total de los créditos concedidos.

El objetivo de esta clase de tarjetas es facilitar la comprobación-

contable de los gastos de representación, gastos de viaje y viáticos, independientemente de que no tendrán necesidad de efectuar — desembolsos previa a la realización de los gastos.

Es de primordial importancia que los bancos orienten a los solicitantes de esta clase de tarjetas, en el sentido de que su uso facilita la comprobación contable de los gastos que son deducibles, — más en ningún momento aumenta la deducibilidad de los mismos, es — decir que solo seguirán siendo deducibles los gastos que en condiciones normales cuentan con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Los bancos han establecido una diferenciación en los tipos de tarjetas de crédito que se han descrito, mas sin embargo yo considero que tal diferenciación solo estriba en lo que a su uso se refiere, ya que inclusive la variante de que la empresa, es decir, una persona moral otorgue su aval como solidaria responsable del uso del crédito, no cambia en ningún momento la esencia de la tarjeta, ya que su contratación en primera instancia es como lo establece el reglamento con una persona física, por lo que en consecuencia las condiciones del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente no varían, situación que en la práctica es fácil confirmar dado que los contratos individuales y de empresa son idénticos, no obstante que introduzcan una variante en cuanto al pago se refiere.

De lo anterior se deduce que la condición que los bancos establecen para las tarjetas de crédito de empresa en el sentido de que la liquidación de los consumos debe efectuarse en su totalidad al corte, es mera modalidad — en virtud de que el Reglamento no establece ni siquiera que las tarjetas — puedan ser de dos tipos, ni mucho menos da margen para establecer una diferencia en lo tocante a las normas que las regulan, dado que establece claramente que solo podrán expedirse a personas físicas.

E ) Políticas de Crédito.- El crédito que se otorga a través de una tarjeta, tiene características especiales que lo diferencian de los otros tipos de crédito bancario, en los que el riesgo está medido — por las cantidades que se ponen a disposición de los acreditados y — en razón a los cuales se busca el respaldo y garantía para su otorgamiento, no pudiendo en ningún caso exceder de las mismas.

La concesión de cualquier tipo de crédito parte de dos primicias fundamentales, siendo la primera la solvencia económica y la segunda la solvencia moral del acreditado, más sin embargo estas bases se igualan y engrandecen en importancia en lo que al uso de la tarjeta de crédito se refiere, en virtud de que el cliente conoce su límite y — debe respetarlo, ya que de no hacerlo los bancos pueden detener su — tarjeta, pero solo al conocer de los consumos ya realizados, es decir, cuando el cliente de hecho se ha excedido en el límite de crédito autorizado.

Dado que no existe posibilidad de prever en qué momento el cliente — se va a exceder de su límite, queda delegada a su solvencia moral, el respecto a su línea, misma que de no respetarse aumenta el riesgo del crédito concedido, pudiendo en determinado momento caer inclusive en estado de insolvencia económica.

Es precisamente esta característica la que hace el crédito a través de tarjeta, diferente a los demás tipos de crédito siendo en términos generales estas políticas las que aplican los bancos para su otorgamiento:

a) Tarjetas Individuales.

1 - Solo se otorgan tarjetas a personas mayores de edad. (En algu—

nos casos también se fija la edad tope que varía de 55 a 65 años de edad.)

2 - Ingresos mensuales mínimos de: (varían de \$3.500,00 a \$6.000,00 dependiendo del ingreso promedio que se tenga en la zona de la República en la cual se esté atendiendo la solicitud, así como de banco a banco.

3 - Estabilidad en domicilio, la cual se puede aquilatar con base en una antigüedad mínima de tres años en el domicilio actual, checándose también el domicilio anterior cuando no se tenga la antigüedad mencionada. En estos casos los bancos aplican criterio para valorar la estabilidad de domicilio, ya que una persona puede haber vivido muchos años en el domicilio anterior y tener poca antigüedad en el nuevo, pero hay que analizar el motivo del cambio que puede ser el de haber adquirido casa propia, o el de haber contraído nupcias, en cuyo caso es fácil determinar si hay o no arraigo.

4 - Estabilidad en trabajo, la cual al igual que en el caso anterior se requiere una antigüedad mínima de tres años, procediendo en caso de que no reuna a la verificación de trabajos anteriores, analizando causas de cambio, puestos desempeñados, ingresos devengados, etc.

En los casos que la actividad de los solicitantes se desarrolle en negocios propios, se cuida que estén debidamente instalados y constituidos y que el capital invertido sea congruente con el tipo de negocios que se trate.

5 - Proporcionalidad entre ingresos o egresos o, bien, determinación de pago que tengan los solicitantes, observándose que exista -

un margen entre sus ingresos y egresos que le permita cubrir las - amortizaciones de su línea de crédito utilizada totalmente, ade- más de un margen para casos imprevistos.

6 - Fijación de límites de crédito. - Para este efecto se tienen presentes los siguientes factores:

- a) Ingresos mensuales.
- b) Capacidad de pago.
- c) Recursos o bienes con que cuenta el solicitante.

Mediante el análisis de estos tres puntos, determinan el límite de crédito adecuado para cada solicitante, teniendo presente que los límites que tienen establecidos los bancos, pueden ser de: ..... \$5.000.00, \$10.000.00, \$15.000.00, \$20.000.00, \$25.000.00, ..... \$30.000.00 y \$50.000.00, máximo.

7 - Experiencia crediticia.- Los bancos tienen presente que en la actualidad es sumamente difícil que una persona no haga o haya hecho uso de crédito y quienes lo niegan es posible que sus experien- cias sean negativas y por eso lo oculten. Las referencias de cré- dito reflejan la forma en que los usuarios cumplen con sus pagos,- así como los saldos de créditos vigentes, siendo por ello indispen- sable para calificar a un solicitante.

8 - En los casos en que el contenido de lo descrito en los puntos- tres y cuatro, no se satisfaga, son susceptibles de superarse con- el otorgamiento de un aval que posea bienes inmuebles y que cubra- todos los requisitos expuestos.

b) Tarjeta de Empresa.- Dadas las características de esta clase - de tarjetas que ya hemos explicado anteriormente, los solicitantes o prospectos a usuarios de tarjeta de crédito de empresa, deben -

reunir los mismos requisitos anotados para las tarjetas individuales, independientemente de los siguientes:

1 - La empresa es solidariamente responsable del crédito otorgado y será precisamente ésta la que se comprometa a pagar directa y mensualmente la totalidad de los consumos que efectúen sus funcionarios autorizados, siendo indispensable por lo mismo que previo al otorgamiento del crédito deba recabarse la firma de la persona apoderada de acuerdo con la estructura social de la empresa.

2 - Las empresas deberán tener una situación financiera que les haga acreedores a disfrutar, de acuerdo con las normas establecidas, líneas de crédito en préstamos quirografarios por un monto equivalente al total de los límites que soliciten al banco para uso de sus funcionarios.

En ningún banco localicé que se siga como política el no otorgar tarjeta de crédito bancaria, cuando ya se tengan otra u otras de la misma naturaleza, cuestión que viene a constituir un riesgo que no ha sido medido por la competencia existente entre los bancos.

La competencia es tal que los bancos pasan por alto el hecho de que un individuo posea varias tarjetas, lo cual es semejante a darle una capacidad crediticia que en suma no posee.

Es curioso que nuestras autoridades hacendarias también pasen inadvertido este fenómeno, ya que inclusive en la reglamentación de los créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero, el Banco de México asienta que en este tipo de operaciones se le deben proporcionar oportunamente todos los datos para incluirlos en la modalidad del sistema de créditos múltiples.

Como la situación anterior no rige en el caso de las tarjetas de crédito bancarias, se puede dar perfectamente el caso de que una persona cuya capacidad de crédito sea de \$5,000.00 efectúe trámites para la adquisición de una tarjeta en cinco bancos o más, resultando en el caso hipotético de que los cinco bancos le aprueben su solicitud, que lo hacen automáticamente sujeto de crédito por una cantidad de \$25,000.00, siendo que la situación es totalmente falsa.

Teniendo presente que la gran mayoría de los establecimientos comerciales se encuentra afiliada a los tres sistemas de tarjeta de crédito existentes en el mercado, es fácil llegar a la conclusión de que una sola tarjeta es suficiente para satisfacer las necesidades de los usuarios de este tipo de servicios.

Debe tenerse presente también que el uso de diversas tarjetas, desvirtúa la esencia de las mismas, ya que se supone que las diversas compras que efectúa el usuario tendrán como ventaja el que las cubra en un solo pago, de ahí que el poseer varias tarjetas sea innecesario.

Ante estas circunstancias, nuestras autoridades deben instituir la obligación de que los créditos otorgados por este medio, también sean registrados en la modalidad de créditos múltiples, evitando con ello el riesgo que existe en la actualidad, independientemente de que se establezca que una persona solo puede ser usuario de una sola tarjeta.

F) Investigación de crédito.- No obstante que en nuestro medio existen infinidad de empresas dedicadas a efectuar estudios de crédito, además de que los grandes bancos tienen su propio departamento de investigaciones de crédito, es fácil comprobar que esta actividad se encuentra sumamente viciada y rutinizada, constituyendo un

obstáculo para que los bancos cuenten con información digna de confianza.

En lo tocante a las empresas que efectúan este tipo de estudios, - atribuyo que la baja calidad de su trabajo que en muchas ocasiones llega a ser mero chequeo telefónico, se debe en gran parte a los precios que cubren los bancos por este tipo de estudio, que en términos generales son bajos ( de \$21.00 a \$35.00 ).

Con objeto de que la información crediticia sea aceptable, es conveniente - el establecimiento de una Oficina General de Crédito, en la cual se concentren todas las experiencias que se obtengan en materia de crédito tanto por parte de los bancos, como de todo tipo de empresas que tengan sistemas de - crédito.

Los solicitantes de crédito jamás manifiestan las malas experiencias que -- han tenido, motivo por el cual la Oficina General de Crédito registraría estas experiencias, las cuales se irían actualizando con nuevas experiencias obtenidas en otras empresas, constituyendo de hecho la historia crediticia - de cada persona registrada, evitando con ello los posibles riesgos que -- rren los otorgantes de crédito.

Cabe señalar que en México existe una empresa que reúne mas o menos estas - características, pero que en cuanto a su ética deja mucho que desear, motivando el que tampoco sea digna de confianza. Lo ideal sería que esta Oficina General de Créditos, fuera manejada por las cámaras de comercio de cada entidad.

Con objeto de mejorar la eficiencia en el otorgamiento de tarjetas de crédito bancarias, considero indispensable el que se instituya su registro en créditos múltiples del Banco de México y se cree una auténtica Oficina General de Crédito.

6) Grabación de tarjetas.- De las solicitudes aprobadas se toman los datos referentes a nombre, apellidos paterno y materno, dirección incluyendo zona postal, clave de sucursal y límite de crédito, datos que mediante procesamiento electrónico se registran, obteniéndose la numeración que debe llevar cada tarjeta y que generalmente consta de número constante que identifique al sistema de tarjeta, serie constante que identifique al banco emisor, número progresivo de control y, por último, un dígito verificador de toda la serie.

Las relaciones que contienen estos datos y que son elaboradas a través de computador, pasan al departamento de grabación que imprimirá en tarjetas especialmente diseñadas para cada sistema el nombre del usuario, la numeración a que se ha hecho referencia, la clave del límite de compra y la fecha de vencimiento, estando sobre-relieve todos estos datos, independientemente de que en el diseño de la misma tarjeta, aparece el nombre del sistema a que corresponde, el nombre del banco emisor y la mención de que el usuario de la tarjeta acepta que el uso de la misma se rige por el contrato de apertura de crédito bancario celebrado con el titular de la tarjeta, conteniendo también un espacio especial para recabar la firma del acreditado.

Los sistemas BancOmatico y Bancomer cuentan con su propio departamento de grabación, en tanto que los bancos asociados al sistema "Carnet", concentran esta función en la empresa denominada Promoción y Operación, S.A. de C.V.

Al ser entregadas las tarjetas de crédito, se recaba la firma en el contrato de apertura de crédito que en términos generales aparece al reverso de la solicitud, permitiéndome transcribir de un con-

trato de los del sistema "Carnet" las cláusulas que son indicativas del uso de la tarjeta (3):

PRIMERA: El Banco abre al acreditado un crédito en cuenta corriente hasta por la cantidad de (varía de \$5,000.00 a \$50,000.00) dentro de cuyo límite no se encuentran los intereses ni comisiones y gastos — que deberá cubrir el acreditado.

SEGUNDA: El Acreditado podrá disponer del crédito concedido, Únicamente mediante la presentación de la tarjeta de crédito bancaria intransferible, denominada CARNET, que será proporcionada por el banco suscribiendo en cada operación, un pagaré a la vista a favor del — Banco, (pagadero en cualquiera de sus oficinas). El Acreditado autoriza expresamente en este caso al Banco, para negociar dichos pagarés y destruirlos una vez liquidados éstos, sin responsabilidad para el banco.

TERCERA: En el pagaré que firme el usuario, constará en clave el nombre del Banco beneficiario.

CUARTO: El Acreditado podrá hacer uso de este crédito en los siguientes casos:

a) Para liquidar el importe de las mercancías, consumos o servicios — que haya adquirido o utilizado en las empresas comerciales o de otra índole afiliadas al sistema de la tarjeta de crédito bancaria Carnet.

b) Para disponer eventualmente de cantidades en efectivo que en ningún caso podrán exceder de la suma de \$2,000.00 por cada disposición en el Banco acreditante, o en las oficinas bancarias de los bancos — unidos al sistema Carnet que hayan sido autorizados para esta finalidad.

QUINTA: Las cantidades que disponga el acreditado en cualquiera de las formas antes convenidas, no excederán del límite señalado en la — Cláusula Primera, ni de los límites que señala el Banco para cada dis posición individual del crédito.

SEPTIMA: El Banco queda obligado a enviar mensualmente al Acreditado un estado de cuenta que se cortará un día determinado de cada mes, en el que se muestran las cantidades cargadas o abonadas desde el último corte, a la fecha del estado, quedando relevado el Banco de esta obligación si las cuentas no hubieran mostrado movimiento en el período — respectivo.

OCTAVA: El acreditado podrá pagar el importe de los cargos que se hagan a su cuenta en cada período mensual.

a) Dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que se cortó el estado de cuenta, en cuyo caso no pagará al Banco cantidad alguna por concepto de intereses.

b) En amortizaciones mensuales con un plazo de once meses a partir de la fecha del corte de la cuenta.

El primero de estos abonos lo pagará dentro de los siguientes 30 días de la fecha de corte y los 10 restantes en períodos mensuales a partir del primer abono, cada uno de los cuales no podrá ser menor de \$100.00. En este caso el Acreditado pagará al Banco un interés a razón del 1.5% mensual sobre saldos insolutos diarios.

NOVENA: Sin necesidad de requerimiento, el acreditado se obliga a pagar al Banco.

a) El importe de los pagarés que haya suscrito.

b) Una comisión del 2% por las entregas que reciba en efectivo.

c) En su caso, los intereses pactados de acuerdo con el inciso b) de la cláusula octava.

d) La cantidad de \$10.00 por concepto de gastos de cobranza por cada mes o fracción que se retrase el Acreditado en el pago de sus amortizaciones mensuales por pagaré insoluto.

El banco cargará en la cuenta, motivo de este contrato, el importe de los conceptos anteriores, en el momento que éstos se originen.

DECIMA PRIMERA: En este caso de robo o extravío de la tarjeta de crédito Carnet, el Acreditado lo notificará de inmediato al Banco personalmente por escrito hasta en tanto el Banco no reciba dicha notificación, el Acreditado será responsable por el importe de las compras o disposiciones en efectivo que un tercero pueda hacer mediante el uso de dicha tarjeta dentro del período de vigencia de la misma.

DECIMA SEGUNDA: La duración de este contrato será de un año a partir de la fecha de su firma. Al vencimiento, se prorrogará automáticamente por períodos iguales sucesivos, a menos que cualquiera de las partes dé aviso a la otra por escrito. Asimismo, el Banco tendrá derecho a dar por terminado este contrato en cualquier tiempo,-

dando aviso al Acreditado mediante simple comunicación escrita dirigida al domicilio indicado en la solicitud. Al vencimiento del contrato o de sus prórrogas, si las hubiere, o en caso de darse por terminado en forma anticipada, el Acreditado deberá devolver al Banco la tarjeta inmediatamente, y cubrir al Banco el saldo existente.

DECIMAQUINTA: Será causa de vencimiento anticipado de este contrato - y en consecuencia se volverá exigible de inmediato el saldo a cargo - del Acreditado, sin perjuicio de lo señalado en la Cláusula Décima Segunda.

a) La falta de pago oportuno de una o mas de las mensualidades convenidas.

b) Si el Acreditado hiciere disposiciones de crédito por cantidades superiores al límite autorizado de conformidad a la Cláusula Primera.

DECIMASEPTIMA: El Acreditado faculta al Banco para comunicar a Promoción y Operación, S.A. de C.V. y para que ésta transmita a los otros - bancos afiliados al sistema Carnet, los datos relativos a esta operación de crédito.

Como se puede observar, el contrato de referencia se apega a los lineamientos establecidos en el Reglamento de las tarjetas de crédito bancarias y la autorización correspondiente.

Notas de autor de este tema:

1 y 2. - Reglamento de tarjetas de crédito bancarias.

Artículo No. 4. Circular No. 555 de la Comisión Nacional Bancaria de 20 de diciembre de 1967.

3 - Formato de solicitud - contrato del sistema Carnet.

5 - CONSUMO.

Con la presentación de su tarjeta y mediante la suscripción de pagarés a la vista y a favor del banco emisor el usuario dispone del crédito autorizado en los establecimientos afiliados al sistema de que se trate, en la adquisición de mercancías, servicios o consumos y en las sucursales de los bancos de dinero en efectivo. Estos consumos deben apegarse a las normas que regulan a los establecimientos y al contrato de apertura de crédito.

Por parte del usuario debe respetarse el límite de crédito que le concedió el Banco, cuestión que no siempre se cumple y que trae como consecuencia — que los bancos tengan un alto índice de excedidos, mismos que en términos — generales son los que se encuentran con pagos vencidos.

Con la finalidad de que este instrumento siga gozando de la confianza del — comercio en general, es conveniente que el exceso considerable en las líneas de crédito sea considerado como delito de fraude y por lo tanto sancionado — por las normas del derecho penal. A este respecto efectúo en el capítulo — siguiente algunas consideraciones en las que baso mi observación.

Por parte de los establecimientos debe acatarse, además de otros aspectos — que ya fueron señalados, el límite de compra que aparece en clave en el — cuerpo de la tarjeta y en caso de que el usuario desee efectuar compras por arriba de ese límite se deberá solicitar autorización al centro del sistema de que se trate.

En relación a este punto cabe mencionar que están exentos de esta norma los restaurantes, los bares, las cantinas y los centros nocturnos, ya que el — pago en estos establecimientos se hace una vez que el consumo fué realizado. Aún cuando esta medida tiene lógica, me parece paradójico que los estableci

mientos de tipo superfluo sean los que gocen de mayor protección para su operación con tarjetas de crédito.

Por otro lado se dan casos en los que los establecimientos violan con toda intención estas medidas y cuando se les presenta una venta que excede al límite de compra, en lugar de solicitar autorización, hacen la venta en dos partidas, es decir, requisitan dos pagarés cuya cantidad individual está por abajo del límite de compra.

Tuve oportunidad de conocer de un caso en que el propietario de un restaurante de bastante prestigio en la ciudad de Monterrey, N.L., que también ejerce la productiva actividad del contrabando, vendía artículos de esta actividad ilícita aceptando pagos con tarjetas de crédito que canalizaba como operaciones normales de su negocio, independientemente de que como también era usuario de tarjetas de crédito, de vez en cuando se autofinanciaba elaborando pagarés con su propia tarjeta que desde luego cobraba sin ningún problema en el banco.

Es indiscutible que las irregularidades anteriores son ajenas a los sistemas de tarjetas de crédito, ya que son cometidas por los establecimientos pero teniendo en cuenta que repercuten directamente en el prestigio de las tarjetas, es recomendable que la afiliación se efectúe con base a una selección de establecimientos de reconocida seriedad en sus normas de operación, protegiendo con ello a los usuarios, a la vez que su imagen.

6 - DEPOSITOS:

Las ventas que efectúen los establecimientos afiliados a través de tarjetas de crédito bancarias y que se encuentran documentadas en pagarés, deberán ser depositadas al día siguiente hábil de su operación, junto con las notas de devolución que en su caso se hayan generado como consecuencia de mercancías devueltas o servicios no utilizados.

El procedimiento que generalmente se sigue para estos depósitos, consiste en requisitar formatos especiales que los diferentes sistemas han diseñado y que contienen los siguientes datos:

- 1 - Total de notas de ventas.- Se obtiene mediante la suma de los importes que amparan los pagarés o notas de venta.
- 2 - Devoluciones.- Se determina de la suma de las notas de devolución.
- 3 - Ventas netas.- Se obtiene de efectuar la resta del renglón de devoluciones al total de notas de venta.
- 4 - Propinas y varios.- En este renglón deberá anotarse la suma de las cantidades que en los pagarés aparecen con tal asignación y que corresponden a conceptos no comisionables, como propinas, en los casos de hoteles llamadas telefónicas, lavandería, etc. Este importe deberá restarse al de ventas netas, con objeto de obtener el importe comisionable.
- 5 - Comisión: - En este renglón se anota el importe correspondiente al porcentaje contratado que se calculará sobre el importe comisionable.
- 6 - Importe del depósito.- Los formatos contienen en una u otra forma -

un cuadro resumen en que se anota el importe de las ventas netas, — menos la comisión obteniéndose de tal operación el importe del depósito que será acreditado a la cuenta de cheques del establecimiento.

En virtud a la asociación que tienen los sistemas de tarjeta de crédito — BancOmático y Carnet, las ventas que se produzcan con sus tarjetas, además de las del sistema Interbank pueden ser depositadas indistintamente — por los establecimientos en el Banco Nacional de México, S.A. o en cualquiera de las sucursales de los bancos del grupo Carnet. Por lo que respecta a las ventas generadas con las tarjetas Bancomer y Bankamericard, — necesariamente tienen que ser depositadas en las sucursales del Banco de Comercio, S.A.

El hecho de que Bancomer no opere en la misma forma que los otros dos sistemas, representa la necesidad de que los establecimientos afiliados a — los tres sistemas tengan que operar por lo menos con dos bancos, obligados por las circunstancias siendo que esto podría simplificarse si los — tres sistemas aceptaran los depósitos de los pagarés de todas las tarjetas bancarias que circulan en nuestro país, concurriendo a una cámara de compensación general sobre operaciones de tarjeta de crédito que funcionaría en forma semejante a la cámara de cheques, lo cual traería como ventaja el que los establecimientos solo operaran con un solo banco que indudablemente sería el que mejor servicio les ofreciera. Esta medida provocaría una sana competencia entre los bancos canalizada al mejoramiento de — sus servicios,

## 7 - CONTROL.

Los movimientos que operan las sucursales bancarias provenientes de tarjeta de crédito y que consisten en recepción de depósitos, disposiciones en efectivo y recepción de pagos, son controlados contablemente utilizando cuentas puente de deudores en los dos primeros casos y de acreedores en el tercero.

Los movimientos se concentran en sus oficinas matrices y a su vez en el caso de bancos afiliados en el interior de la República en las matrices de los bancos que funjan como cabeza de sistema, en donde previa a la revisión de los movimientos se da conformidad cancelando las primeras partidas registradas y a su vez pero ya en forma de concentración por cada banco se vuelven a utilizar las mismas cuentas enviando todo el movimiento a la empresa que hace las veces de cámara de compensación del grupo Carnet, en donde se determinarán los movimientos de débitos y créditos de los usuarios de cada banco.

Mediante este sistema se comparan los movimientos que correspondan a cada banco, con los movimientos que a su vez presentaron, obteniéndose los saldos a favor o en contra de cada banco, incluyendo las operaciones de Interbank que en todos los casos serán a cargo de los bancos extranjeros, en virtud de que las tarjetas bancarias mexicanas no operan fuera del territorio nacional. Esto podemos considerarlo como una medida conveniente para evitar fuga de divisas.

Por lo que respecta a las operaciones de BancOmático que se hayan recibido por los bancos del grupo Carnet se compensan con los que se hayan recibido en el Banco Nacional de México, S.A. y se cubren los saldos a favor o en contra según proceda.

En la tarjeta Bancomer solo se dan compensaciones entre el grupo de sus propios bancos afiliados en el interior de la República y con su asociado internacional Bankamericard.

Para efectuar las compensaciones se registran las operaciones mediante computador y se generan los listados de los movimientos de cada banco, además de listados de saldos diarios de los usuarios y otro tipo de listados encaminados a llevar un control de las operaciones que permita a los bancos el conocimiento de la situación individual que guarda cada cliente en lo referente a las líneas de crédito autorizadas y el saldo que guarden, así como lo relativo al cumplimiento de sus pagos y otros aspectos más.

Al conocer los bancos, los importes de movimientos que afecten a sus usuarios, así como el importe de las comisiones a su favor y con base en la compensación, proceden a la cancelación de sus cuentas puente contra el registro a las cuentas definitivas.

Con base en el registro diario de movimientos, se efectúan una vez al mes por medio electrónico el corte de los estados de cuenta, detallándose en una factura por cada usuario los importes a su cargo, así como los pagos efectuados en el transcurso del período de corte a corte, indicándose los saldos totales a cargo, así como los pagos mínimos a efectuar a los cuales se incluyen los pagos vencidos en caso de existir.

Los sistemas Bancomatico y Bancomer cuentan con equipos electrónicos a su servicio exclusivo, procesando en ellos todo lo relativo a las operaciones de tarjeta de crédito, en cambio el grupo de bancos del sistema Carnet con centra este servicio en la empresa que les presta servicios comunes.

8 - PAGOS :

La función del control de pagos generalmente la asignan los bancos al departamento de cobranzas de la propia división de tarjeta de crédito, todo ello dependiendo del volumen en que operen.

Los departamentos de cobranzas una vez que las facturas o estados de cuenta obran en su poder, proceden inicialmente a efectuar una separación de los estados que correspondan a clientes que les han conferido autorización para que le sea cargado en cuenta de cheques el importe total de su saldo o bien el pago mínimo correspondiente, con objeto de llevar a cabo dicha operación que significa para los bancos la forma de pago mas conveniente, dado que la recuperación del crédito es a corto plazo y no ofrece ningún problema.

Las facturas restantes que pueden corresponder a clientes que prefirieron la forma de pago directa y en su gran mayoría a usuarios que no son clientes de los bancos, son enviadas por correo para que sean liquidadas a un plazo determinado que corresponde al día anterior de la fecha del siguiente corte.

Los usuarios pueden efectuar sus pagos ya sea totales o parciales en las sucursales de los bancos del sistema de tarjetas al que pertenezcan, obteniendo el comprobante respectivo que generalmente es una parte de la misma factura debidamente sellada y protegida.

Cuando existe atraso en los pagos de los usuarios, el importe por tal concepto siempre se agrega al pago mínimo, así como también forman parte del mismo los excedentes a las líneas de crédito autorizadas.

La práctica común de los departamentos de cobranzas es que incluyen anexos a las facturas que registren pagos vencidos teniendo por objeto servir de recordatorios o exhortos de pago, siendo graduales en su redacción en relación a la gravedad del atraso, llegando en sus puntos máximos a la cancelación de la tarjeta y a la amenaza de recuperación por la vía legal.

Es conveniente señalar que en algunos bancos observé la existencia de políticas de cobranzas perfectamente bien definidas y en cambio en otros deficiencia en esa actividad, como consecuencia de la carencia de tales políticas.

La función de cobranzas dentro de la actividad de tarjeta de crédito es básica, debiendo ejercer una especial vigilancia en las mensualidades vencidas y en los excesos que se registren, tomando medidas oportunas que eviten quebrantos mayores.

El gran volumen de los problemas de cobranzas que en la actualidad tienen los bancos, en gran parte es consecuencia de la liberalidad con que han lanzado sus tarjetas al mercado y en otra parte debido a la rescisión económica por la que atraviesa el país en estos momentos.

Por lo tanto y con el fin de sanear su cartera, los bancos deben proceder primeramente a la depuración de cuentas problema y en segundo término al otorgamiento del crédito con mayores precauciones, ya que de no hacerlo las fabulosas utilidades que pregonen se convertirán pronto en quebrantos.

## 9 - EXTRAVIOS Y BOLETINES.

En los contratos de apertura de crédito en cuenta corriente queda prevista la posibilidad de que los usuarios lleguen a extraviar sus tarjetas de crédito dando con ello cabida a la existencia de fraudes, motivo por el cual se establece que en los casos de extravío deberá notificarse de inmediato y - por escrito tal situación a los bancos, siendo responsables los acreditados del uso que pueda tener la tarjeta en tanto no lo hagan.

Uno de los riesgos mayores que afrontan las tarjetas de crédito es el relativo a su uso fraudulento que consiste en el uso que haga de una tarjeta - una persona distinta al titular, situaciones que se presentan en los casos de robo o extravío.

Los sistemas de tarjeta de crédito siguen la práctica de emitir boletines- que contienen la numeración de tarjetas que se encuentran en esta situa- ción o bien que no obstante que las tarjetas se encuentren en poder de los acreditados no es conveniente que continúen en circulación debido a malas- experiencias que bien pueden ser atraso considerable en pagos o exceso en- las líneas de crédito autorizadas.

Los boletines se elaboraran periódicamente y se destinaran a todos los es- tablecimientos afiliados con el fin de que se abstengan de celebrar opera- ciones con esas tarjetas y para que a la vez sean recogidas.

Debido a la periodicidad con que se elaboran los boletines y el tiempo - que tardan en llegar a los establecimientos en múltiples ocasiones no es- posible evitar la comisión de fraudes, cuestión que dada la gran acepta- ción de que gozan las tarjetas y por otro lado la actualización y desarro- llo del hampa, día a día se incrementan estas situaciones que causan im- portantes quebrantos a los bancos.

La única forma de evitar este tipo de fraudes es expidiendo las tarjetas - de crédito con fotografía cromática sin retoque, ya que con ello proporcionarán a los establecimientos un medio mas seguro de identificación aparte de la firma.

La implantación de esta medida debe ser consecuente con el costo que implica, medido en relación a la cuantía de los riesgos que se tienen actualmente y al monto que alcancen los quebrantos motivados por fraude.

Habiendo concluido la descripción del funcionamiento de las tarjetas de crédito bancarias, en la cual he procurado señalar las deficiencias de tipo general que se dan en su operación aportando las medidas correctivas que procede aplicar en cada caso tratado, solo me resta incluir en este estudio, algunas consideraciones sobre temas específicos que son inherentes a esta actividad.

CONSIDERACIONES SOBRE ALGUNOS ASPECTOS DE LAS TARJETAS  
DE CREDITO BANCARIAS

IV - CONSIDERACIONES SOBRE ALGUNOS ASPECTOS DE LAS TARJETAS DE CREDITO  
BANCARIAS.

Debido a que la implantación de los sistemas de tarjeta de crédito bancarias, es relativamente nuevo pues hace apenas tres años que se inició en nuestro país, no es posible afirmar que la experiencia que se tiene a la fecha en este terreno, cubre todos los aspectos que son susceptibles de presentarse como consecuencia de su operación.

Es por ello que independientemente de haber tratado su funcionamiento en nuestro medio, deseo presentar algunos breves comentarios sobre temas -- concretos que aún cuando no forman parte de la operación normal de tarjeta de crédito, si son repercusiones o consecuencias de su funcionamiento.

Dichos temas son relativos a la deducción de cuentas incobrables, situación jurídica de los usuarios que se exceden en sus líneas de crédito y rentabilidad de las tarjetas de crédito.

1 - Consideraciones de carácter fiscal sobre la deducción de cuentas incobrables.

Cualquier tipo de empresa que opere ventas a crédito, tiene latente el riesgo de la irrecuperabilidad, el cual aumenta en la medida en que — mayores sean sus ventas de este tipo, por ello las políticas de administración financiera recomiendan un equilibrio adecuado de las cuentas por cobrar que en ningún momento les reste liquidez que ponga en peligro la estabilidad de la empresa.

Sin embargo, la actividad comercial de nuestra época requiere cada día en mayor proporción del uso del crédito, por lo que resulta que el riesgo es necesario para poder operar; y no obstante que las prácticas comerciales evolucionan también para lograr una mayor seguridad en su — concesión, el riesgo de referencia llega en algunos casos a configurar se en créditos incobrables.

En el planteamiento anterior expongo el caso de la empresa en general con objeto de establecer un parangón del riesgo existente cuando la actividad crediticia de un negocio no solo es parcial, sino total como — es el caso de las tarjetas bancarias, en donde obviamente y dadas las características de este tipo de créditos, las posibilidades de que se presente la incidencia de créditos incobrables es mayor.

El tratamiento de los créditos incobrables abarca varios campos, siendo mi intención abordar solo el que respecta a las características que deben reunir para ser deducibles para efectos fiscales, ya que considero que es el procedimiento que deben seguir los bancos en estos casos.

La Ley de Impuestos sobre la Renta en su Artículo 24 y 10 Transitorio señala el tratamiento general aplicable a créditos incobrables, pero dado que las instituciones de crédito se rigen en este aspecto por normas especiales que señalaré mas adelante, solo cabe que transcriba el contenido del Artículo 24, ya que encierra las características que sirven de base para que la Comisión Nacional Bancaria acepte como deducibles estas partidas:

"Las pérdidas por créditos incobrables se consideran realizadas cuando se consume el plazo de prescripción que corresponda o antes si fuere notoria la imposibilidad práctica de cobro. Si se lograra la recuperación de un crédito cancelado por incobrable la cantidad percibida se acumulará a los resultados del ejercicio en que se recibiera el pago".

(1)

Del contexto del artículo anterior se desprende que los créditos incobrables serán considerados como pérdidas en tanto reúnan dos características:

- a) Prescripción.
- b) Imposibilidad práctica de cobro.

Para las empresas en general la fracción VI del Artículo 20 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, autoriza la deducción de las pérdidas por créditos incobrables.

En lo tocante a las instituciones de crédito, el procedimiento es diferente ya que la práctica que se sigue consiste en lo siguiente:

- 1o.- Se presenta a la Comisión Nacional Bancaria un proyecto de castigos por créditos incobrables, en cuya base se solicita autorización para la creación de una reserva.
- 2o.- Una vez creada la reserva para estos fines, en caso de prevalecer los créditos incobrables, es decir que su recuperación sea imposible, se solicitará autorización a la Comisión Nacional Bancaria, para que la

reserva para estos fines, en caso de prevalecer los créditos incobrables, es decir que su recuperación sea imposible, se solicitará autorización a la Comisión Nacional Bancaria, para que la reserva creada sea aplicada en la proporción correspondiente.

No obstante la diferenciación de procedimientos para la deducción de cuentas-incobrables, considero que los requisitos que deben de reunir para ser aceptados como deducibles deben ser los mismos que señala la ley del Impuesto sobre la Renta, es decir, prescripción o imposibilidad práctica de cobro, motivo -- por el que es pertinente asentar como se producen.

Prescripción: De conformidad con el ordenamiento señalado, por prescripción se entiende "concluir o extinguirse una obligación o deuda por el transcurso del tiempo".

De tal manera que siendo en pagarés la forma en que se documentan las disposiciones que del crédito hacen los tarjetahabientes, encontramos en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito que este tipo de documentos está regido en su mayor parte por las mismas disposiciones aplicables a las letras de cambio, señalándose que la acción cambiaria prescribe a los tres años, aún --- cuando en el Artículo 166 se asienta que hay interrupción de la prescripción cuando existe demanda.

Imposibilidad práctica de cobro.-- Con base en la Ley del Impuesto sobre la Renta, por este concepto se entiende la imposibilidad definitiva para lograr el cobro de un crédito después de haberse agotado todos los medios ordinariamente usuales para este fin.

Aún cuando dicho ordenamiento no señala la forma de comprobación de la imposibilidad práctica de cobro, se presume que esta existe en los siguientes casos

que expongo como ejemplo:

- a) Una vez que se han agotado para el cobro de los créditos, todos los procedimientos ordinariamente usuales en el Comercio, tales como recordatorios, apremios, telegramas, visitas de cobrador, etc., sin lograr hacer efectivo el pago de esos créditos queda demostrada la imposibilidad de cobro y que el empleo de nuevos procedimientos significaría un gasto mayor que el saldo de los mismos.
- b) Otra imposibilidad práctica de cobro es cuando el deudor se declara en quiebra o es objeto de una liquidación judicial.
- c) Con una constancia judicial en la que se asienta que el deudor no tiene embargables, es decir, es insolvente y en este caso definitivamente no se va a lograr el cobro.
- d) Otro caso sería por fallecimiento del deudor y que no tuviera sucesores que respondieran por ese crédito; en este caso para demostrar la imposibilidad práctica de cobro se tendría que recurrir al Registro Civil y obtener una copia del acta de defunción.
- e) En igual forma cuando de la noche a la mañana desaparece un deudor tanto del domicilio de su negocio o trabajo como de su domicilio particular y agotándose los medios para su localización sin lograrse resultados positivos, se procede a levantar una acta ante el Ministerio Público, manifestando la situación especial de este caso para que la mencionada acta sirva de constancia para que pueda ser deducible la cuenta incobrable.

La inclusión del presente tema tiene el objeto de recalcar que dentro de la actividad de tarjeta de crédito no es de dudarse que se vayan a presen-

muchos casos de créditos incobrables, lo cual como señalé al principio es un riesgo inherente a este tipo de negocios, pero al mismo tiempo creo — que no basta llenar solo los requisitos enunciados para aceptar como deducibles estos créditos, mismos que los bancos pueden cubrir fácilmente.

La observación cabe en razón a que los créditos incobrables pueden derivar se de causas ajenas a los bancos, en cuyo caso creo que se justifica su — castigo, pero también pueden derivarse del resultado de procedimientos inadecuados en el otorgamiento del crédito, como por ejemplo la expedición — de tarjetas de crédito que no fueron solicitadas y que en su gran mayoría carecen de los elementos esenciales para calificar su procedencia.

De ahí que sugiero que las autoridades hacendarias, en este caso la Comisión Nacional Bancaria, para autorizar este tipo de castigos contra los resultados obtenidos en el ejercicio, no solo tenga presente la demostración de la prescripción o en su caso de la imposibilidad práctica del cobro, si no también el análisis del origen y condiciones en que los créditos fueron otorgados, no autorizando aquellos que las instituciones bancarias concedieron sin tomar las medidas reglamentarias para la expedición de tarjetas de crédito.

Notas de autor en este tema:

1 - Ley del Impuesto sobre la Renta. Artículo 124.

2.- Consideraciones sobre la situación jurídica que guardan los usuarios que se exceden considerablemente en las líneas de crédito autorizadas por las instituciones bancarias.

En el curso de este trabajo no se soslaya la situación jurídica del acreditado o tarjetahabiente que intencionalmente rebasa el crédito concedido por las instituciones bancarias, al otorgarle la tarjeta de crédito.- Esto se presenta de un gran interés debido a las repercusiones que acarrea, dadas las características especiales del crédito otorgado.

El desarrollo del presente tema se basa en dos resoluciones judiciales - emitidas por juzgados penales, diferentes, donde se encuentran plasmados criterios distintos en relación a la naturaleza penal o civil, cuando se presenta el caso que he mencionado.

Ahora bien, este exceso deliberado del usuario, debe ser considerado como una violación al contrato respectivo de apertura de cuenta corriente- y por lo tanto se pueden plantear las siguientes situaciones: ¿Ser solo una violación al mismo y por ende la acción a favor de la institución bancaria es eminentemente civil?; ¿No existirá dolo de naturaleza penal que encamine al aprovechamiento económico del sujeto activo?, ¿La jurisdicción será civil o penal?, y, en caso afirmativo ¿dónde empieza ésta y donde termina la civil?.

Procuraré dar respuesta a estas preguntas tratando de analizar cuidadosamente el problema.

Nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, ha reglamentado el PAGARE dándole el carácter de un título abstracto que contiene la obligación de pagar en lugar y época determinados, una suma también determinada de dinero.

Conforme al Artículo 170 de la Ley citada, el PAGARÉ deberá contener: (1).

- I - La mención de ser pagaré inserta en el texto del documento;
- II -La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero;
- III - El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago;
- IV - El lugar y la época del pago y,
- V - La firma del suscriptor o de la persona que firme a su ruego o en su nombre.

De lo anterior se deduce que el pagaré tiene una gran importancia práctica ya que es el documento que mas acostumbran usar los bancos en el manejo de los créditos directos.

Ahora bien, en el clausulado del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, se especifica claramente que este será "hasta por una cantidad-determinada", cuya disposición por parte del acreditado "estará sujeta a la presentación de la tarjeta de crédito correspondiente. Que sucede — cuando el acreditado rebasa intencionalmente el límite de crédito señalado?

En la revista "Tiempo" que aparece en esta ciudad-capital de fecha 19 de abril de 1971, en la sección "Jurídica" aparece un artículo con el título "La Tarjeta Mágica", en cuyo contenido se lee lo siguiente: (2)

"Un afortunado tenedor de tarjetas bancarias de crédito, el señor Ignacio VG, disfrutó de la vida durante breve lapso. Compró ropa, alquiló automóviles, bebió y comió en los restaurantes de su predilección— en compañía de bellas muchachas y de interesados amigos, hasta que fué detenido y puesto a disposición de la Procuraduría de Justicia del D.-F.

VG obtuvo del Banco del Atlántico, S.A., una tarjeta de crédito de las conocidas con el nombre de "Carnet", con un límite de consumo hasta — por \$5,000.00, cantidad de la que se excedió sin hacer las amortizaciones correspondientes con oportunidad. Por esta razón, aunque tardía-

mente, le cancelaron tal documento. Luego, Ignacio ocurrió a la sucursal "Vallejo" del Banco Nacional de México, S.A. y logró que le extendieran una tarjeta de crédito del sistema BancOmático, también con un límite de \$5.000.00. Volvió a suceder lo mismo, Ignacio pagó cuentas con cargo a la tarjeta, por \$21.000.00 sin abonar proporcionalmente a su crédito en el banco. En un comercio en el que iba a efectuar compras, recogieron la tarjeta mágica porque ya estaba reportada por la institución bancaria. VG, no se desalentó, solicitó y obtuvo una nueva tarjeta del mismo sistema en la sucursal Jamaica del Banco Nacional de México, S.A., sólo que esta vez con límite de \$10.000.00 Ignacio continuó gozando de la vida, consumió bienes y recibió servicios hasta por \$26.439.65. Aquí terminó el gusto y empezó el padecimiento de un procesado.

Los apoderados de los bancos presentaron denuncias en la Procuraduría. - Una vez aprehendido, Ignacio fué consignado al Juzgado Octavo de la Tercera Corte Penal. Se le dictó formal prisión como presunto responsable del delito de fraude acumulado.

El Agente del Ministerio Público alegó que los hechos consumados por Ignacio constituían ilícitos penales por la circunstancia especial de que el inculcado se había sobregirado en el uso de las tarjetas; que al sollicitar la última ocultó que ya contaba con otras, además de que para obtenerla engañó al gerente de la sucursal Jamaica sobre su solvencia. Al concluir la instrucción formularon conclusiones el Ministerio Público y el defensor.

En la sentencia que formuló el Lic. Juan José González Suárez, Juez Octavo Penal, hace una notable valorización de los hechos con apego a la más depurada doctrina jurídica y al derecho. Consideró que los bancos que se dijeron agraviados no sufrieron perjuicio económico, de la misma manera que el inculcado no obtuvo un lucro indebido en perjuicio de las instituciones de crédito, "porque Ignacio, cada vez que adquiría mercancías o recibía servicios mediante el uso de las tarjetas, suscribía un pagaré a favor de los bancos por el monto del servicio o mercancías recibidos".

Es bien claro el análisis del problema. Al pagar el banco a las casas - comerciales, recibía de éstas los pagarés firmados por VG. Así la institución bancaria tenía conocimiento inmediato en caso de sobregiro. Pero, además, "no se veía perjudicado en su patrimonio (el banco) por lo siguiente: Si bien es cierto que al cubrir las cantidades giradas por Ignacio disminuía su activo en efectivo, también lo es que aumentaba simultánea y proporcionalmente su activo en crédito".

Merece glosarse el razonamiento del Juez González Suárez en la sentencia que se comenta, cuando precisa —acertadamente— que los documentos que firmaba Ignacio constituían créditos a su cargo exigibles por el banco, - con probabilidad de cobro y factible la recuperación del activo.

Como los abogados de los bancos, en el texto de la denuncia de hechos en contra de Ignacio, expresaron que las instituciones que representaban "se reservaban el derecho de hacer valer las acciones que les asistieran contra el inculpado por la vía civil o mercantil correspondiente", el Juez González Suárez encontró un elemento más, proporcionado por los presuntos agraviados, en la configuración del carácter exclusivamente civil en las relaciones entre los acreedores y VG como deudor.

Otros puntos fundamentales de la sentencia son los siguientes: Previamente a la expedición de las tarjetas, los denunciados y VG celebraron entre sí, en los términos de ley y con pleno conocimiento de sus actos, un contrato de crédito en cuenta corriente, sin que mediara engaño o aprovechamiento de error; eran evidentes la indolencia o la inatención de los bancos al no cancelar las tarjetas en el momento que tuvieron conocimiento del sobregiro; por lo que el caso se reducía a simple disposición mayor de crédito.

Se absolvió a VG y la sentencia dictada por el Juez González Suárez fue confirmada por el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal.- J. Salinas.

Considero que la resolución del Juez en este caso y en otros muchos fue determinada por circunstancias eminentemente objetivas, sin considerar las subjetivas que tienen gran importancia en la Legislación Penal Vigente, observándose por otro lado que algunos juzgadores han dictado en casos similares sentencias penales identificando estos hechos como fraude.

Ante la existencia de la disparidad de criterio en la aplicación de las normas legales al juzgar los mismos hechos, creo conveniente exponer fundamentos que orienten hacia una canalización de interpretación uniforme, tendientes a tipificar como delito de fraude, el uso en exceso considerable de los límites de crédito contratados, seguido de insolvencia, ya que en mi opinión es lo conducente.

Para ello me baso primeramente en el contenido del Artículo 52 del Código Penal para el Distrito Federal y Territorios Federales, que establece claramente lo siguiente:

"ARTICULO 52.- (Datos individuales y sociales del sujeto y circunstancias del hecho, reguladores del arbitrio judicial). En la aplicación de las sanciones penales se tendrá en cuenta:

- 1.- La naturaleza de la acción u omisión y de los medios empleados para ejecutarla y la extensión del daño causado y del peligro corrido;
- 2.- La edad, la educación, la ilustración, las costumbres y la conducta precedente del sujeto, los motivos que lo impulsaron o determinaron a delinquir y sus condiciones económicas;
- 3.- Las condiciones especiales en que se encontraba en el momento de la comisión del delito y los demás antecedentes y condiciones personales que puedan comprobarse así como sus vínculos de parentesco, de amistad o nacidos de otras relaciones sociales, la calidad de -

las personas ofendidas y las circunstancias de tiempo, lugar, modo y ocasión que demuestren su mayor o menor temibilidad.

El Juez deberá tener conocimiento directo del sujeto, de la víctima y de las circunstancias del hecho en la medida requerida para cada caso.

A raíz de lo establecido en el artículo citado, el Maestro Carrancá y Trujillo en sus comentarios al mismo, dice: (4)

"No obstante, por imperio del Art. 52 se concluye que la ley considera el delito como un complejo biopsíquico, físico y social, y no como un ente jurídico. De aquí que el juez, destinatario de la ley penal, deba tener una adecuada preparación no solo jurídica, sino también antropológica, psicológica y psiquiátrica".

El Maestro Jiménez Huerta en su libro "Derecho Penal Mexicano", Parte Especial, Tomo IV, La Tutela Penal del Patrimonio, en la pág. 133 y siguientes señala que: (5) "los engaños no pueden medirse objetivamente, pues proyectándose sobre la inteligencia de la víctima forzosamente han de influir en su eficacia las subjetivas peculiaridades psicológicas de la persona -engañada", y más adelante señala que: "en el párrafo primero del artículo 386 del Código Penal, no solamente se estructura el delito de fraude a base del engaño, sino también del aprovechamiento del error, esto es, de la más sutil y venial astucia de que el hombre se puede valer". Y como corolario de lo anterior, en la página 158 de su obra establece: "La objetividad jurídica protegida en el delito de fraude es el patrimonio, en cuanto este bien jurídico se proyecta y refleja en las relaciones crematísticas existentes entre los individuos en su diaria vida en común. Existe en los miembros de la comunidad un interés jurídico en que las relaciones económicas se desarrollen libres de engaños, maquinaciones y artificios que puedan inducir en error y en que los errores en que pudieren hallarse determinadas personas no sean aprovechadas por otras con fines torticeros".

Hasta aquí el pensamiento doctrinal en relación al delito de fraude, cuya-

comisión creo, se realiza en el caso concreto que nos ocupa. Desde el punto de vista eminentemente objetivo, como la resolución del juez en el mismo caso que comentamos, no es posible conocer las motivaciones del sujeto activo, creo necesario hacer la valoración subjetiva, de la que carece la resolución que tantas veces he mencionado.

Siguiendo la pauta establecida por el Artículo 52 del Código Penal y los comentarios del Maestro Carrancá y Trujillo, pienso que es oportuno hacer una breve relación de los factores señalados por tan insigne maestro y jurista por creer que son de vital importancia por las consecuencias que puede traer el uso desmedido del crédito, o para mejor decir, de la tarjeta de crédito y las reacciones económicas y sociales que produce.

Inicio con la definición de dolo de Jiménez de Asúa: (6)

"Dolo es la producción de un resultado típicamente antijurídico (o la omisión de una acción esperada), con conocimiento de las circunstancias de hecho que se ajustan al tipo y del curso esencial de la relación de causalidad existente entre la manifestación de voluntad y el cambio en el mundo exterior (o de su no mutación), con conciencia de realizar el acto (o de la consecuencia del no hacer) que se quiere, o consiente". (1)

De lo anotado, el primer examen del caso particular que debe hacer el magistrado es psicológico a efecto de captar la intención habida en el agente; una vez esclarecido este aspecto subjetivo el juez debe volver la vista hacia lo normativo para ver si esa intención concreta está prevista como eximente o si, por el contrario, carece de toda importancia jurídico penal.

Para la ley civil, el dolo conserva su significación primitiva ya que se considera toda aserción de lo que es falso o disimulación de lo verdadero, cualquier artificio, astucia o maquinación, reticencia u ocultación que se emplea para la conservación de un acto y solo atiende al operar --

humano en cuanto éste lleve apareado un vicio en el consentimiento, presta do para actos jurídicos civiles que lo reconozcan como presupuesto esen— cial.

El dolo penal significa toda resolución volitiva consciente hacia el delito en cualquiera de sus múltiples clases normadas con plena comprensión de la calamidad del acto, con perfecta dirección de la acción resultante y con — previsión de las consecuencias, aun mediatas, de tal acción indebida.

Actualmente nadie discute que el fenómeno delictivo es acción, pero portado ra de conciencia y cognociencia de lo injusto (elemento intelectual del do lo), preñada de querer y voluntad con entera representación teleológica, — que a aquélla la colma, la determina y la fortifica (elemento efectivo del dolo).

Finzi, en la página 87 de su libro "La estafa y otros fraudes", indica que: (7) El dolo específico del fraude consiste en el "animus lucri faciendi", — es decir, al ánimo, el fin de lucro propio o ajeno; y el dolo genérico con siste en la voluntariedad del hecho que la constituye".

De los hechos comentados y que dieron origen a la sentencia absolutoria del delito de fraude acumulado, puedo considerar y suplico se me disculpe la in — sistencia, que el juzgador no tomó en consideración el aspecto subjetivo, — es decir, la intención fraudulenta desde el momento mismo de celebrar los — contratos de crédito de cuenta corriente, hecho incontrovertible que se des — prende, se supone, de las propias declaraciones del inculpado, ya que de in — mediato se trasluce en su ánimo las maquinaciones y artificios encaminados — a la obtención de una situación económica de la que carece para "irse a los — restaurantes con bellas muchachas e interesados amigos, comprar ropa, alqui — rar automóviles, etc.", se puede hablar en esta situación del citado "animus lucri faciendi". Situación que fué reiterada aún conociendo su estado to—

tal de insolvencia, valiéndose del error o si se quiere del punible descuido de las personas encargadas de llevar su estado de cuenta. Casi me atravesaría a decir que el autor del ilícito sufre alteraciones psíquicas — que encuadran perfectamente en lo establecido en el Artículo 21 del Código Penal que establece: (8)

"ARTICULO 21.- (definición de habituabilidad).

Si el reincidente en el mismo género de infracciones comete un nuevo delito procedente de la misma pasión o inclinación viciosa, será considerado como delincuente habitual siempre que las tres infracciones se hayan cometido en un período que no exceda de diez años!"

Como hago notar, la valoración psicológica de los hechos es fundamental para la determinación de la intención delictuosa del agente, máxime que en este caso concreto existe "la pasión viciosa" de la que habla el artículo citado, creo que este hecho debió haber sido tomado en consideración ya — que se desprende de la misma declaración del procesado, aún sin recurrir — a los conocimientos psicológicos o psiquiátricos de los que habla el maestro Carrancá y Trujillo.

En este caso particular se consideraron los componentes conscientes y los componentes subconscientes de la personalidad como dos entidades separadas e aisladas entre ellas. Se debe establecer que así como la parte consciente de la personalidad influye en la parte inconsciente, ésta, a su vez, ejerce una influencia y un control sobre la consciente. La persona debe ser considerada responsable de sus actos, dado que este principio, además de responder a la realidad concreta de la persona humana, es indispensable para la estructura de la sociedad y tiene un importante efecto práctico en la estructura y desarrollo de la personalidad misma.

Enrico Altavilla, en su libro "La Dinámica del Delito", Tomo II, pág. 576 escribe: (9) "Estos criminales se preocupan ante todo, de que su acción—

quede impune, tratan de escapar de la captura y del castigo de la sociedad, ya con la fuga o ya creándose coartadas y apartando de sí toda sospecha, y estudian de manera inteligente todos los pormenores para el éxito de su plan criminoso, tratando de prever sus posibles obstáculos y consecuencias.

Por lo tanto, su delito conserva las características de la vía mas corta, - desde el punto de vista de la mayor rapidez para alcanzar una meta (la riqueza, por ejemplo), pero no desde el punto de vista psicológico, pues no lo origina un corto circuito", "Por esto el fraudulento puede ser hiperevolucionado, expresión de una delincuencia más intelectual, mas refinada y mas cauta, hasta ser capaz de postergaciones y de preparación esmerada del delito".

Es muy significativo el párrafo citado, ya que el sujeto activo del caso - que nos ocupa, reúne todas las características en él citadas.

De las reflexiones anteriores se deduce la culpabilidad penal de este caso - a pesar de las dificultades que a primera vista aparecen, razón por la cual sugiero un estudio mas profundo de las motivaciones de los sujetos como el - que nos ha ocupado, sin hacer un análisis somero de la cuestión, ya que las resoluciones hechas tomando en consideración los aspectos objetivos al parecer son mas cómodas por no obligar al juzgador a hacer un estudio pormenorizado de las mismas. Debe atenderse la finalidad especialísima en este caso, ya que pueden ser muchos los casos de esta naturaleza, se dice que la delincuencia evoluciona y los medios para contrarrestarla son anacrónicos - y la sentencia que nos ocupa lo demuestra.

Por otro lado, me parece increíble los razonamientos que el señor Salinas, - autor del artículo La Tarjeta Mágica, hace cuando se refiere a que el banco no se veía perjudicado en su patrimonio, dado que si bien disminuía su activo en efectivo, aumentaba su activo en créditos mediante los pagarés que el sujeto firmaba a favor del banco y que según él tenían probabilidad de co-

bro y recuperación.

Con apego a la simple lógica es normal considerar el crédito dentro del activo, si pero el crédito en condiciones normales, es decir, cuando también lo normal es su recuperación en las condiciones pactadas, más en ningún momento puede considerarse de solidez, cuando el sujeto que lo está utilizando es insolvente para cubrirlo, por lo que la recuperación a la que se refiere es infundada y desde luego que sí daña el patrimonio de la institución.

En el segundo caso del cual hice mención al inicio de este estudio, el C. - Juez José Ma. Nava Huicochoa, Juez Segundo de lo Penal del Primer Partido - Judicial de la Ciudad de México decretó el Auto de Formal Prisión por el Delito de Fraude en contra de Mariano Lara del Moral, por haber obtenido un lucro indebido hasta por \$114,041.73, con una tarjeta de crédito autorizada por \$10,000.00. Creemos que con lo que se ha sostenido, esta determinación del Juez citado no requiere de mayores comentarios.

Para que la tarjeta de crédito bancaria continúe siendo un instrumento ideal para el impulso y desarrollo de las transacciones comerciales, es también necesario que cuente con el apoyo de las autoridades competentes, aplicando correctamente las disposiciones de nuestra legislación.

Notas de autor de este tema:

- 1 - Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Artículo 170.
- 2 - Revista "Tiempo". 10 de abril de 1971. Artículo: "La Tarjeta Mágica". J. L. Salinas.
- 3 - Código Penal para el Distrito y Territorios Federales.- Artículo 52.

- 4 - Derecho Penal Mexicano. Raúl Carrancá y Trujillo.
- 5 - Derecho Penal Mexicano. Parte Especial. Tomo IV. La Tutela Penal del Patrimonio. Mariano Jiménez Huerta.
- 6 - Tratado de Derecho Penal. Jiménez de Azúa.
- 7 - La estafa y otros fraudes. Conrado A. Finzi.
- 8 - Código Penal Para el Distrito y Territorios Federales. Artículo 21.
- 9 - La Dinámico del delito. Enrico Altavilla.

### 3.- CONSIDERACIONES SOBRE LA RENTABILIDAD DE LAS TARJETAS DE CREDITO.

Después de la euforia inicial causada por la aparición de las tarjetas de crédito bancarias, se percibe en la actualidad una época de asentamiento, provocada tal vez por las experiencias que a estas fechas tienen los bancos emisores, dentro de las cuales se considera fundamental la relativa - al comportamiento de su cartera, cuestión que en muchos casos los ha obligado a modificar substancialmente sus políticas iniciales.

Uno de los más importantes cambios, es el relativo a la selección de sus usuarios, pudiéndose observar que los requisitos que deben reunir los - prospectos se han elevado de manera que otorguen un mayor respaldo y con - fiabilidad en el otorgamiento del crédito, a la vez que los estudios e in - vestigaciones crediticias tienen mayor profundidad y amplitud. El cambio - en este aspecto es radical, ya que en principio debido a los programas de penetración en el mercado los requisitos eran mínimos y la información de los prospectos aún cuando mínima, no se sometía a ningún chequeo ni estudio.

La reacción que los bancos emisores han tenido está en proporción directa a los resultados que de esta actividad están obteniendo, motivo por el - cual es difícil establecer una generalización de la situación que a nivel negocio guardan las tarjetas de crédito en la actualidad, ya que mientras algunos bancos obtienen ganancias extraordinarias, otros apenas si logran su punto de equilibrio y los hay que obtienen pérdidas de cierta consideración, aún cuando en términos generales todos manifiestan que les va bien.

La información de los resultados que en este ramo obtienen los bancos es - celosamente guardada y cuidan mucho que no trascienda, sobre todo en lo - que a su cartera vencida concierne, ya que ésta es determinante ilustrati - va del grado de éxito o fracaso del negocio en cuestión.

Si bien es cierto que en nuestro país se resintió en el año de 1971, una fuer - te restricción económica a nivel nacional que ha afectado fuertemente a los-

negocios y que necesariamente tuvo su repercusión en el ramo de las tarjetas de crédito bancarias, también es cierto que existen factores específicos que afectan la rentabilidad de este negocio y que dependiendo de la forma en que se presenten o se manejan arrojarán resultados positivos o negativos.

#### FACTORES QUE AFECTAN A LA RENTABILIDAD.

El ingreso que los bancos obtienen en esta área proviene básicamente de la comisión que cobran a los establecimientos afiliados y del cargo por servicio o interés que cobran a los tarjetahabientes.

Las comisiones a establecimientos dentro de los sistemas de tarjeta bancaria nunca exceden del 10% y en promedio arrojan entre un 6% y 7%, el cargo por servicio o interés es equivalente al 1.5% mensual sobre saldos insolutos.

La rentabilidad depende de los siguientes factores:

##### a) Costo del dinero para el banco.

El costo de los recursos que el banco destine a esta actividad, es de mucha importancia, ya que en razón a él se podrán determinar -- otros factores que afectan la rentabilidad, por lo tanto deberá -- calcularse en la misma forma que para otras actividades del banco.

##### b) Porcentaje de comisión a establecimientos.

La utilidad de los bancos que emitan tarjetas de crédito se encuentra en la comisión que cobran a los establecimientos afiliados, dependiendo del volumen de ventas, tipo de productos y márgenes de beneficio del comerciante.

A un establecimiento de lujo, un restaurante, boutique, almacén se le carga un máximo del 10%, pero éste se reduce al 2% en el caso de un expendio de gasolina, ya que en este caso la utilidad por -- unidad es muy pequeña.

La práctica que han seguido los bancos es la de establecer porcen

tajes de comisión estandar por ramos de negocio, mismos que con base en estudios deben ser remunerativos.

c) Porcentaje de interés a cargo por servicio al tarjetahabiente.

El 1.5% mensual sobre saldos insolutos como cargo por servicio a los tarjetahabientes que usan el crédito a once meses o revolvente es común a todas las tarjetas de crédito bancarias, siendo difícil efectuar un cambio en aumento de esta tasa, debido en primer lugar a su generalizada aceptación actual como porcentaje típico bancario y en segundo lugar a que traería como consecuencia un descenso considerable en el uso de la tarjeta que perjudicaría gravemente su operación.

d) Valor de la transacción promedio.

El valor de la transacción promedio puede ser afectado por la publicidad del banco, por el tipo de comercio que se tenga afiliado y por la clase socioeconómica del típico tarjetahabiente, ya que mientras mas grande sea el monto de la transacción, mayor será el monto de la comisión.

e) Costo de procesamiento.

En este renglón se presentan diferentes tipos de costos, como por ejemplo en los fijos tenemos los relativos al mantenimiento del archivo de usuarios, como semivARIABLES el costo de la emisión de relaciones, es decir, el costo atribuible a cada transacción de cada tarjeta que varía de acuerdo al número de transacciones cubiertas por la relación y con carácter de costos muy variables los relativos a los documentos usados por los comerciales.

f) Patrón promedio de repago.

La rentabilidad depende parcialmente del hecho de que el tarjetahabiente tenga crédito revolvente y en forma muy importante en el período del ciclo mensual en que hace sus pagos. El mejor de los casos es cuando utiliza el crédito durante muchos meses, pero hace pagos mensuales inmediatamente al recibir su estado de cuenta; el peor de los casos es cuando hace un pago global justo antes de que los días de gracia expiren y de este modo evita incurrir en cargos por servicio.

## g) Pérdidas por cuentas malas y fraudes.

Aparte de lo que se escribió sobre la desastrosa experiencia de los primeros años en América de las tarjetas de crédito, muy poco se ha publicado sobre las pérdidas por cuentas malas y fraudes, no obstante que sus características son muy peculiares, como podrá observarse en los siguientes comentarios:

Cuentas malas.- Inicialmente debemos tener presente que el grado de riesgo de este tipo de crédito es mayor al de otro tipo de crédito bancario, ya que no obstante que existe un límite -- contratado, se dá la posibilidad de que el cliente lo exceda en forma intencional o bien sin darse cuenta, y el banco conoce de tal situación una vez que se ha realizado, constituyendo en muchos casos el momento en que una cuenta buena se convierta en -- mala por caer el usuario en falta de capacidad de pago.

Este hecho se hace patente, al observar que la mayoría de los -- clientes que los bancos tienen registrados en su cartera vencida están excedidos en las líneas de crédito autorizadas y su -- atraso se inició cuando incurrieron en tal exceso.

Por otro lado las cuentas malas se dan también por simple atra--so en los pagos mínimos programados mensualmente, los cuales al ser acumulativos repercuten también en la falta de capacidad de pa--go.

Ante ambos hechos los bancos deben contar con sistemas que les -- permitan detectar fácil y rápidamente el momento en que deben de tener la utilización de las tarjetas, con objeto de minimizar el riesgo de la recuperación, ya que este factor afecta en forma de terminante la rentabilidad de la operación.

Fraudes.- Al igual que en el caso anterior las pérdidas por frau--de no son limitados, ya que no obstante que los bancos cuentan -- con sistemas de rápida advertencia para que los establecimientos

afiliados rechacen las tarjetas que aparecen en un boletín, este medio no es lo suficientemente rápido como para impedir que la tarjeta llegue a tener un uso fraudulento.

Los casos de fraude mas común provienen de tarjetas robadas o extraviadas y en la experiencia de los bancos no es de gran significación este renglón, aún cuando no existe un banco al que no le hayan hecho fraude y en la medida que ocurran afectan por consecuencia la rentabilidad de la tarjeta.

Es de considerarse que los sistemas de tarjeta de crédito, que cuentan con una buena organización de estos aspectos tienen un índice menor de cuentas malas y fraudes, siendo por lo tanto menor el grado en que este factor afecta su rentabilidad.

h) Costo de manejo de tarjetas inactivas.

Los bancos emisores deben aceptar que un número de sus tarjetas no se usarán nunca y que otras se usarán tan esporádicamente que no alcancen un nivel remunerativo, afectando en consecuencia la rentabilidad, motivo por el cual es recomendable efectuar depuraciones periódicas, cuidando que el sistema para llevarlas a cabo no constituya una ofensa para sus clientes.

La rentabilidad no solo es el aspecto crucial de un sistema de tarjeta de crédito, sino también el mas complejo, por lo que resulta útil evaluar en principio la combinación de factores que permitan lograr el punto de equilibrio, es decir, que el banco no pierda ni gane, en la inteligencia de que cualquier combinación peor que la anterior nos llevará obviamente a la obtención de una pérdida, mientras que una combinación mejor dará por resultado un beneficio no muy difícil de estimar.

Uno de los factores básicos que afectan la rentabilidad es la incidencia del usuario en el uso del crédito revolvente y pago extendido o por mensualidades, ya que mediante esta práctica el banco logra su punto de equilibrio con transacciones de menor valor que cuando no se lleva este tipo de crédito.

Una última consideración sobre los factores que afectan la rentabilidad es el relativo al número de tarjetahabientes y establecimientos afiliados que requiere un sistema de este tipo, no habiendo una respuesta tajante al respecto, pero es evidente que un gran número de tarjetahabientes es necesario, de los cuales una alta proporción deben ser usuarios regulares de créditos revolventes, debiéndose balancear esto con un cuerpo de establecimientos bien distribuidos de un estándar adecuado y que provean de una amplia gama de bienes y servicios.

En resumen, presentando los factores en una fórmula, obtendríamos:

$$\begin{array}{l}
 + \left\{ \begin{array}{l} \text{Factores de ingresos:} \\ \text{Porcentaje de comisión a establecimientos.} \\ \text{Porcentaje de intereses a cargo por servicio al tarjetahabiente.} \end{array} \right. \\
 \\
 - \left\{ \begin{array}{l} \text{Factores de egresos:} \\ \text{Costo del dinero para el banco} \\ \text{Costo de Procesamiento} \\ \text{Pérdidas por cuentas malas y fraudes} \\ \text{Costo de manejo de tarjetas inactivas} \end{array} \right. \\
 \\
 + \text{ ó } - \left\{ \begin{array}{l} \text{Factores variables:} \\ \text{Valor de transacción promedio} \\ \text{Patrón promedio de repago} \end{array} \right. \\
 \\
 = \left\{ \begin{array}{l} \text{Buen ó mal negocio para los bancos, en la medida en que} \\ \text{estos factores se presenten, se combinen y se manejen.} \end{array} \right.
 \end{array}$$

La intención original de este capítulo era la de presentar objetivamente - mediante cifras de estados financieros, la realidad de los resultados de esta actividad en el medio bancario y con ello llegar a conclusiones que permitieran apreciar su importancia como negocio, desgraciadamente debido a la confidencialidad con que los bancos manejan estos informes, no me

fue posible obtener los datos para tal fin, tal y como se demuestra en el contenido del apéndice No. 2.

No obstante lo anterior y teniendo presente en plan comparativo los antecedentes de esta actividad en su inicio en los Estados Unidos de Norte América y en nuestro País, puede apreciarse que la experiencia tenida es satisfactoria, ya que ningún banco ha suspendido la actividad; en tanto que en Estados Unidos debido a desastrosas experiencias tenidas en su origen, algunos bancos si suspendieron esta actividad. Claro está, que esta situación además de provocarla la inexperiencia fue influenciada también por otro tipo de factores que ya he señalado en el capítulo de antecedentes históricos y por contra en la actualidad y en el caso de nuestro País se cuenta con tecnología mas avanzada y con amplia asesoría por parte de los mas grandes sistemas mundiales de tarjeta de crédito.

Además de la reflexión anterior y considerando todos los elementos contenidos en capítulos anteriores, me permito externar como una opinión muy personal que la actividad de tarjetas de crédito, significa para los bancos un excelente negocio, ya sea en forma directa o indirecta, o bien en ambas circunstancias.

Se aprecia que es negocio en forma directa, cuando la actividad por su gran volumen arroja por si misma utilidades para los bancos y en forma indirecta cuando, aún sin operar en un volumen considerable, los bancos mantienen esta actividad como un servicio a su clientela establecida en otras áreas y en la atracción de prospectos para las mismas, reflejando en consecuencia la utilidad en esas áreas que han mantenido o incrementado.

Es obvio que los bancos que manejan sus tarjetas de crédito, en gran volumen, obtienen también una utilidad indirecta casi en la misma proporción, motivo por el cual puede asegurarse que en estos casos, el negocio resulta completo.

## CONCLUSIONES :

PRIMERA: La Tarjeta de Crédito Bancaria es un instrumento de suma utilidad para el usuario en tanto canalice su utilización como sustituto del efectivo o, bien, en gastos anticipados que obren dentro de su presupuesto económico, ya que de salirse de estos fines propicia el despilfarro y abuso del consumo de tipo superfluo.

SEGUNDA: Para el comercio, en general, la Tarjeta de Crédito substituye el financiamiento que en otras condiciones tendría que otorgar afrontando el riesgo inherente de las ventas a crédito, permitiendo que sus capitales obtengan una fluidez que da por resultado un impulso vigoroso al desarrollo mercantil.

TERCERA: Es evidente que la Reglamentación de las tarjetas de crédito, es bastante deficiente, por lo que urge que se establezcan normas que regulen los siguientes aspectos:

1o.- La definición de su campo de acción específico, evitando la duplicidad de operaciones existentes con anterioridad, como los préstamos personales y los créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero.

2o.- Determinación y fijación del límite de crédito que las instituciones bancarias, pueden canalizar a la operación de tarjetas de crédito en relación al pasivo que tengan en sus cuentas de depósito y ahorro, ya que como no existe ese control en la actualidad, puede darse el caso de que comprometan un porcentaje elevado en esta actividad, lo cual es sumamente peligroso.

Considero también que es necesario que las autoridades competentes ejerzan una mayor vigilancia sobre las instituciones bancarias para que se apeguen al Reglamento existente en lo concerniente al otorgamiento de este tipo de crédito.

CUARTA: Con el propósito de evitar la comisión de fraudes, es conveniente que las tarjetas de crédito bancarias se expidan con fotografías cromáticas, sin retoque, ya que ello permite la identificación plena de los usuarios.

QUINTA: La competencia bancaria ha orillado a que se genere una multiplicidad de esfuerzos, procedimientos y sobre todo ha originado elevados costos, todo ésto se habría evitado mediante la unificación de los bancos, en dos posibles alternativas, que me permito proponer:

la.- Los bancos que lanzaron al mercado sus planes de tarjeta de crédito en segundo término, debieron asociarse con el primer sistema que salió al mercado, es decir, BancOmático, aún cuando esta asociación fuera parcial como el caso de BancOmático-Carnet, con lo cual se hubieran obtenido grandes ventajas, sobre todo en lo que a costo se refiere, independientemente de que existiría para el comerciante la ventaja de operar libremente con el banco de su preferencia, sin coacciones de ninguna especie.

La estrecha competencia existente entre los dos principales sistemas bancarios del país, desgraciadamente no da cabida a esta posibilidad, sin embargo es posible que al menos en lo que respecta a los depósitos nuestras autoridades tomen medidas para uniformarlos y se haga de la actividad de tarjeta de crédito una operación de tipo general que pueda depositarse en cualquier ban

co, independientemente de que tenga o no plan de tarjeta de crédito, concurriendo a una Cámara de Compensación General de Tarjeta de Crédito como sucede en las operaciones de cheques.

2a.- La implantación de un sistema único de tarjeta de crédito bancaria a nivel nacional, que de aprobarse su denominación podría ser en forma genérica, como por ejemplo CREDIMEX, CREDIBANCO, etc., que estuviera manejado por una gran empresa que podría ser de carácter oficial, para efectos de control y se encargaría de todos los servicios comunes en los bancos, como afiliación y mantenimiento de establecimientos, publicidad, autorizaciones, procesamiento o en caso de que los bancos lo requirieran grabación, boletines, etc., sin que ello implique la existencia de un monopolio, ya que precisamente una de sus ventajas radica en la libre competencia.

La posibilidad de expedir tarjetas de crédito hubiera sido para todos los bancos, quedando supeditada a la aportación de una cantidad inicial, proporcional a su capital para la constitución de la sociedad y, en el futuro, sus aportaciones a los gastos, serían en proporción directa a la cantidad o frecuencia de servicios que recibieran.

Las tarjetas tendrían en una cara una presentación uniforme y en la otra los colores emblemáticos y nombre de los bancos.

Las ventajas que considero que podrían obtenerse, son las siguientes:

- a) Sería un servicio bancario de tipo general.
- b) Abatimiento de costos.
- c) Pondría al alcance de todos los bancos la posibilidad de emitir -- tarjetas de crédito.
- d) No eliminaría la competencia, dado que el negocio para los bancos estaría en proporción directa de las tarjetas que emitiera.

- e) Se evitaría la duplicidad en el otorgamiento de tarjetas y, consecuentemente, el crédito otorgado por este procedimiento estaría perfectamente controlado y otorgado en relación a la capacidad económica de los usuarios.
- f) El impacto de un sistema de esta naturaleza, sería bastante positivo y gozaría de gran aceptación.
- g) Dado que es benéfico para la economía del país, se asociaría la tarjeta nacional a todos los sistemas de crédito bancarias de todo el mundo, en la inteligencia de que nuestra tarjeta, como hasta la fecha, solo sería para uso nacional.

Esta alternativa es la ideal desde mi punto de vista y la recomiendo como aplicable a los países que a la fecha no tienen implantados sistemas de tarjetas de crédito bancarias.

SEXTA: Considero que los sistemas de tarjeta de crédito deben canalizarse también a una esfera socio-económica un poco mas baja de la que se acostumbra en la actualidad, creando por ello un nuevo límite inferior de \$2,500.00 ó \$3,000.00, ya que éste beneficiaría a un gran sector de nuestra población que debe incorporarse al movimiento económico nacional.

SEPTIMA: El uso en exceso del límite autorizado de las tarjetas de crédito, por parte de los usuarios, aparejado de insolvencia debe tipificarse como delito de fraude, apoyándose los juzgadores en las características objetivas, pero principalmente en las subjetivas que revistan los casos.

La uniformidad de criterios en este aspecto, traería como consecuencia un fuerte apoyo para los bancos, tanto en la recuperación de su carta vencida, como en la prevención de la comisión de este tipo de delito.

**OCTAVA:** Resulta evidente que la actividad de tarjeta de crédito constituye un buen negocio para los bancos, ya sea en forma directa o indirecta o en ambas, pudiéndose afirmar que aquellos bancos que a la fecha no han obtenido buenos resultados de esta actividad, lo deben a deficiencias de orden administrativo, ya que en sí la actividad reporta una utilidad razonable.

**NOVENA:** En términos generales el mercado nacional al nivel socio-económico de usuarios al que actualmente está dirigida la tarjeta de crédito bancaria, se encuentra saturado, en la inteligencia de que un porcentaje considerable son usuarios inactivos, motivo por el cual la promoción de esta actividad deberá canalizarse en primera instancia a campañas motivacionales que induzcan a los tarjetahabientes pasivos al uso de la tarjeta y, en segundo término, descender a una esfera socio-económica inferior, abriendo un nuevo mercado que indiscutiblemente es más amplio que el actual.

Estas conclusiones reflejan un panorama halagador en el presente y futuro de las tarjetas de crédito bancarias en nuestro país.

## BIBLIOGRAFIA.

Alberto María Carreño, Breve Historia del Comercio, México, D. F., 1958 Editorial Porrúa, S. A.

Miriam Estela Corzo Coutiño, Apertura de crédito-Dos Variantes Frente a-frente Dineros - Banc - O - Matico, México, D. F., 1968, Tesis Profesional Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.- U N A M.

María Luisa Camarena Egido, La Tarjeta de Crédito Como Instrumento Internacional, México, D. F., 1970, Tesis Profesional.- Facultad de Derecho.- U N A M.

Xavier Aitor de Irezabal y Azqueta, Problemas de Implatación de una Tarjeta de Crédito Bancaria en México.- México, D. F., 1970, Tesis Profesional Escuela de Administración de Empresas.- Universidad Iberoamericana.

Jorge San José Alcalde, Hevista "Nuestro Sistema"Bancomer.- México, D.F.,- Mayo de 1969.

Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.- México D. F., Ediciones Andrade.

Reglamento de Tarjetas de Crédito Bancarias.- Circular No. 555 de la Comisión Nacional Bancaria.- México, D. F., 20 de Diciembre de 1967.

Autorización para expedir tarjetas de crédito.- Oficio No. 305-I-C-24760 Secretaría de Hacienda y Crédito Público.- Dirección de crédito.- Departamento de Bancos y Moneda.- México, D. F., 28 de Julio de 1969.

Merio Bauche Garciadiego, Operaciones bancarias, México, D. F., 1967, - Editorial Porrúa, S. A.

Carlos Ruiz González, Instructivo de préstamos personales, México, D. F. 1966.- Banco Internacional, S. A.

Instructivo de préstamos personales, México, D. F., 1966, Banco de Comercio, S. A.

Reglamentación de créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero, Circular No. 1528 del Banco de México 19 de Marzo de 1965.

Ley del Impuesto sobre la Renta.- México, D. F., Ediciones Andrade.

L. Urwick, Los elementos de la Administración, México, D. F., 1965, Editorial Herrero Hermanos, Sucs, S. A.,

Agustin Reyes Ponce, Administración de Empresas, Teoría y práctica, México 1971, Editorial Limusa - Wiley, S. A.

Robert W. Johnson, Administración Financiera.- México, D. F., 1963, Compañía Editorial Continental, S. A.

Major B. Foster, M.A. Banca, México, D. F., 1948, Editorial Acropolis.

David E. Golieb, B. C. S., Crédito y Cobros, México, D. F., 1948, Editorial Acropolis.

H. M. Scott, Curso elemental de economía, México 1966, Fondo de cultura-económica.

Lester V. Chandler, Introducción a la Teoría Monetaria, México 1960, fondo de cultura económica.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, México, Ediciones andrade, S. A.

Código Penal para el Distrito y Territorios Federales, México, Ediciones Andrade, S. A.

Raúl Carranca y Trujillo, Derecho Penal Mexicano, México, 1967, Antigua - librería Robledo.

Luis Jiménez de Azua, Tratado de Derecho Penal, Buenos Aires Argentina - 1956, Editorial Lozada, S. A.

Raúl Cervantes Ahumada, Títulos y operaciones de crédito, México 1961, - Editorial Herrero, S. A.

Sebastian Soler, Derecho penal argentino, Buenos Aires Argentina 1963, - Tipográfica Editorial Argentina.

Conrado A. Finzi, La estafa y otros fraudes, Buenos Aires, Argentina, -- 1961, Editorial Depalma.

Mariano Jiménez Huerta, La tutela penal del patrimonio, México 1963 Antigua librería Robledo.

Enrico Altavilla, La dinámica del delito, Bogotá, Colombia, 1961, Editorial Temis.

Formatos y papelería de operación de los sistemas de tarjeta de crédito Bancomático, Bancomer y Carnet.

APENDICES:

No. 1.- Carta de solicitud de autorización para publicar datos de estudio de mercado de tarjeta de crédito, dirigida a Promoción y Operación, S. A. de C. V. y carta de autorización correspondiente.

No. 2.- Carta del Banco Internacional, S. A., negando información de naturaleza financiera.

Jorge López García

Tomás Vázquez No. 25 México 13, D. F.

Tel. 5-79-37-00

México, D. F. a Septiembre 29 de 1972

Promoción y Operación, S. A. de C. V.  
Toledo No. 10  
México 6, D. F.

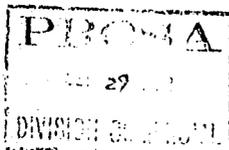
AT'N: Sr. Dn. Alberto Gutiérrez M.  
GERENTE COMERCIAL

Muy estimado señor Gutiérrez:

Me permito hacer de su conocimiento que con objeto de recibir el título de Lic. en Administración de Empresas en la ----- Universidad Nacional Autónoma de México, dentro de los ----- trámites conducentes elaboré la tesis sobre el tema "Análisis del Funcionamiento de las Tarjetas de Créditos Bancarias en -- México", siendo mi intención incluir dentro de su contenido - parte del estudio de Investigación de Mercados, dirigido a -- tarjeta-habientes, que efectuó esa H. Institución en ----- Diciembre de 1970, solicitándole para ello su amable ----- autorización.

Aprovecho la oportunidad para expresarle mi felicitación por la realización de dicho estudio, el cual en mi concepto está muy bien elaborado.

Por la atención que se sirva dar a la presente, le anticipo - mi más amplio agradecimiento y a la vez le envío un cordial - saludo.



Atentamente

Jorge López García



**Promoción y Operación, S. A. de C. V.**

Toledo 10 México 6, D. F. Tel. 5-33-10-40 Telex 017-73-123

Octubre 2, 1972

SR. JORGE LOPEZ GARCIA  
Tomás Vázquez No. 25  
México 13, D. F.

En atención a su carta del 29 de septiembre de 1972, le participo que no existe ningún inconveniente para que incluya parte del Estudio de Investigación de Mercados dirigido a tarjetahabientes, que se efectuó en Diciembre de 1970 por este departamento.

Asimismo quiero agradecer su comentario y felicitación acerca de dicho estudio.

Atentamente

  
ALBERTO GUTIERREZ MOLLER,  
Gerente Comercial.

'gmc

RECEIVED OCT 11 1972  
MEXICO, D.F.

CABLE BANINTERNAL

*Banco Internacional, S. A.*

INSTITUCION DE DEPOSITO, AHORRO Y FIDEICOMISO

*México, D. F.,* Sept. 25, 1972GERENCIA DE TARJETA DE CREDITO  
Humberto No. 158 México 6, D. F.Banco<sup>o</sup> Internacional, S. A.  
Gerencia de Tarjeta de Crédito  
P r e s e n t eAT'N: Sr. Jorge López García  
JEFE CARTERA TARJETA DE CREDITO

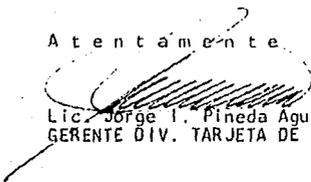
Muy estimado señor López:

En relación con la petición hecha a esta Institución para --  
que la misma le proporcione datos financieros confidencia--  
les, los cuales servirán para la configuración de su -----  
tesis profesional sobre Análisis del Funcionamiento de las--  
Tarjetas de Crédito Bancarias en México, me permito -----  
informarle que por diversas circunstancias actuales, creemos  
que no es el momento para que datos reales salgan de la ----  
Institución, aunque se mantengan en secreto mediante la ----  
asignación de una clave.

Sentimos no poder ayudarle como usted se merece, sin -----  
embargo en cualquier otro tipo de información estamos -----  
dispuestos a servirle.

Sin más por el momento, quedo de usted como su Afmo. y -----  
Ss. Ss.

A t e n t a m e n t e



Lic. Jorge I. Pineda Aguilar  
GERENTE DIV. TARJETA DE CREDITO