

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION



## EL SISTEMA DE TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS EN MEXICO Y SU IMPACTO ECONOMICO

### **Seminario de Investigación Administrativa**

QUE EN OPCION AL GRADO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION  
P R E S E N T A

**RICARDO CASTRO LOPEZ**

DIRECTOR DE SEMINARIO: LIC. JOSE GOMEZ FRANCO

MEXICO, D. F.

1986



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## INDICE

Capítulo:	Pag.
INTRODUCCION . . . . .	1
<b>I</b> GENERALIDADES DE LA TARJETA DE CREDITO	
I.1.- ANTECEDENTES . . . . .	3
I.2.- CONCEPTO . . . . .	9
I.3.- TIPOS DE TARJETA . . . . .	9
I.4.- CARACTERISTICAS FISICAS . . . . .	10
I.5.- REQUISITOS PARA OTORGAR TARJETAS DE CREDITO	11
I.6.- REGLAS PARA EL FUNCIONAMIENTO Y OPERACION DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS . . . . .	13
<b>II</b> FUNCION DEL CREDITO EN LA ACTIVIDAD FINANCIERA	
2.1.- OBJETO DEL CREDITO . . . . .	25
2.2.- CONCEPTO JURIDICO. . . . .	26
2.3.- DEFINICION . . . . .	26
2.4.- ACTIVIDAD FINANCIERA . . . . .	27
2.5.- TASAS DE INTERES . . . . .	28
<b>III</b> PANORAMA ECONOMICO DE LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA EN MEXICO	
3.1.- MAGNITUD DEL MERCADO . . . . .	29
3.2.- ESTRUCTURA DEL CREDITO . . . . .	32
3.3.- COSTO DEL CREDITO. . . . .	34
3.4.- DEMANDA GENERADA . . . . .	36

Capítulo	Pag.
3.5.- PARTICIPACION AL PRODUCTO INTERNO BRUTO.	41
3.6.- CAUSAS DE LA INFLACION. . . . .	41
3.7.- ANALISIS ESPECIFICO DE COSTO POR TARJETA DE CREDITO. . . . .	44
 IV	
PLANEACION DE LA INVESTIGACION	
4.1.- OBJETIVO. . . . .	46
4.2.- CARACTERISTICAS DE LOS ELEMENTOS . . . .	46
4.3.- HIPOTESIS . . . . .	47
4.4.- ALCANCES . . . . .	47
4.5.- LIMITACIONES . . . . .	48
4.6.- POBLACION Y MUESTRA . . . . .	48
 V	
INVESTIGACION DE CAMPO	
5.1.- RECOPIACION . . . . .	52
5.2.- TABULACION. . . . .	58
5.3.- INTERPRETACION DE DATOS . . . . .	60
CONCLUSIONES . . . . .	117
RECOMENDACIONES . . . . .	122
BIBLIOGRAFIAS . . . . .	124
ANEXOS	

## **CAPITULO I**

### **GENERALIDADES DE LA TARJETA DE CREDITO.**

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

La dinámica económica y la progresiva modernización de los mecanismos de pago ha traído consigo, el surgimiento de la Tarjeta de Crédito como instrumento que busca agilizar la actividad comercial y facilitar al consumidor la adquisición de bienes y servicios que requiere. Así mismo, la participación de las instituciones bancarias en la emisión y control de Tarjetas de Crédito ha sido relevante; pues su utilización se ha incrementado vertiginosamente en los últimos años y es actualmente aceptada en nuestro país por un gran número de personas y negocios afiliados al sistema de Tarjetas de Crédito.

A través de este proceso de desarrollo y expansión se busca ampliar el mercado de consumo interno, mediante un complejo aparato operativo de financiamiento en el que intervienen diversos elementos económicos y administrativos para su realización.

Sin embargo, hoy en día se ha suscitado una serie de polémicas en vista de la gran cantidad de Tarjetas de Crédito que operan en el país y sobre los efectos económicos que éstas ocasionan. Motivo por el cual se ha realizado el presente trabajo a fin de determinar entre otras, cuales son

las características económicas de la población de tarjetahabientes, como se utiliza y de que manera afecta al presupuesto familiar.

Así mismo, se establece la relación que tienen con los establecimientos ó negocios afiliados al sistema de Tarjetas de Crédito en cuanto al costo y volúmen de transacciones que realizan.

Y de manera general la forma en que estimula la oferta y la demanda del sector comercial y de servicio y su participación al producto interno bruto. No obstante la preocupación fundamental en torno a las tarjetas de crédito, se deriva de los efectos que su utilización pueda tener sobre la dinámica monetaria.

Como consecuencia de los anteriores, se han dejado oír opiniones en torno a los posibles efectos inflacionarios de las Tarjetas de Crédito, debido a que la dinamización en los mecanismos de financiamiento, la expansión en los gastos de consumo y el costo de funcionamiento de estas tarjetas, son elementos todos que contribuyen al surgimiento de presiones inflacionarias.

Por lo tanto, el presente estudio no pretende ser un tratado de Economía ni agotar el tema de las Tarjetas de Crédito pero si despertar la inquietud a las nuevas generaciones sobre la importancia que tienen los instrumentos crediticios modernos en nuestra vida diaria y su entorno económico.

## I GENERALIDADES

### I.I.- ANTECEDENTES.

El desarrollo histórico de las tarjetas de crédito se remonta al comienzo de éste siglo. En los Estados Unidos fueron los hoteles los primeros en ofrecer esta modalidad y por el año de 1914 aparecieron las tarjetas de crédito de almacenes comerciales y expendios de gasolina.

Estas tarjetas tuvieron una circulación limitada, puesto que se expedían a clientes muy selectos, convirtiéndose por esta razón en un símbolo de solvencia y como efecto de esta selección proporcionaban una cierta seguridad, tanto al tarjetahabiente como al comerciante afiliado.

Durante la Segunda Guerra Mundial estos sistemas prácticamente desaparecieron en los Estados Unidos, debido a las restricciones que el gobierno impuso al consumo y al crédito, pero al concluir el conflicto se eliminaron las limitaciones y muchos establecimientos revivieron la expedición de tarjetas.

En 1947 las empresas ferrocarrileras y las líneas aéreas comenzaron a expedir tarjetas de viajes. En 1949 el - - -  
Diners Club se estableció con el sistema de tarjetas de

crédito para restaurantes, y posteriormente amplió el servicio para cubrir compras y otros gastos.

Al poco tiempo, y siguiendo el sistema de Diners Club, surgieron las tarjetas de American Express y Carte Blanche. La participación de los bancos fué posterior, ya que la primera tarjeta fué expedida por el Franklin National Bank de New York y apareció en agosto de 1951.

En los tres años siguientes, alrededor de cien bancos, pequeños en su mayoría entraron al campo de la tarjeta de crédito, esperando obtener ciertos beneficios, pero casi la mitad de ellos se vieron obligados a discontinuar el servicio. Las ganancias no se materializaron y, de hecho, prevalecieron las pérdidas. Las causas principales fueron el elevado monto de la inversión inicial, representada por los gastos de implementación del sistema y los gastos de operación, en la época en que estos superaron a los ingresos.

A pesar de esta situación, para el año de 1958 muchos bancos norteamericanos se habían convencido de que los sistemas de tarjetas de crédito podían ser rentables, y aparecieron las tarjetas de Bank of America en California y el Chase Manhattan Bank, en New York, y para 1959 había más de 40 bancos compitiendo por el mercado de esta ciudad.

A partir de esta fecha el desarrollo de estos sistemas -  
fue vertiginoso, pues para el año de 1967 había aproxima-  
damente 200 bancos otorgando el servicio, principalmente  
en planes locales. A últimas fechas, sin embargo, se han  
introducido nuevas prácticas para la aceptación de la -  
tarjeta, creándose fuertes grupos, como el del Bank of -  
America, denominado Bankamericard y el consorcio de ban-  
cos llamado Interbank, formados con propósitos de acepta-  
ción e intercambio a nivel nacional e internacional.

Otra modalidad ha sido la fusión de planes privados con -  
sistemas bancarios, como los ofrecidos por American Ex---  
press y Carte Blanche, denominados "Executive Card" y - -  
"Bankers Club" respectivamente, y que consiste en ofrecer  
a cada banco aquellos clientes que desean extender su pla-  
zo de pago, convirtiéndose en un solo crédito revolvente.  
Para resumir, la banca norteamericana ha experimentado -  
tres períodos de desarrollo en sus planes de tarjeta de -  
crédito. El primero al iniciarse la década de los cincuen-  
tas, en el que alrededor de 100 bancos ofrecieron el ser-  
vicio y aproximadamente la mitad tuvo que abandonarlo por  
incosteabilidad. La segunda, al final de la misma década  
se caracterizó por la entrada de los bancos mas grandes,  
que fueron capaces de soportar las pérdidas y gastos ini-  
ciales hasta hacer el servicio rentable, y la tercera, --  
data de los últimos cinco años y que se distingue por la

formación de grandes grupos bancarios, reunidos con el propósito de aceptación e intercambio y una gran expansión del servicio, que abarca el mercado nacional e internacional.

#### LA PRIMERA TARJETA DE CREDITO EN MEXICO.

Fuó introducida por Diners Club en 1953. Esto se debió a que dos funcionarios del Banco Nacional de México en un viaje que hicieron a la ciudad de New York, se dieron cuenta de que las tarjetas de crédito tenían un gran futuro y podrían resultar un buen negocio si implementaban el sistema en México. Buscaron entre sus amistades otros 200 socios, por exigirlo así el Diners Club de New York para darles la franquicia, y así se creó el Club 202 de México, que empezó a funcionar el 30 de septiembre de 1953, con capital social mayoritario de \$ 50,000.00 pesos.

En octubre de 1958, American Express Co. representada por su subsidiaria Wells Fargo & Co. Express, S.A., inició sus actividades con la tarjeta de crédito en nuestro país, únicamente con dos empleados que manejaban una oficina representante. En junio de 1963 se introdujo la tarjeta de crédito en pesos mexicanos. Fuó hasta 1968, bajo la denominación de American Express Co. (México), S.A. cuando se creó la corporación como

sociedad anónima mexicana con capital de \$1'750,000.00 pesos.

En enero de 1968 el Banco Nacional de México, S.A., - anunció la implantación de la primera tarjeta de éste tipo en la América Latina, decisión que proyectó una - favorable imagen entre el público, por ser una impor- - tante innovación y por significar una ampliación en - los tradicionales servicios bancarios.

Un año y cinco meses más tarde el Banco de Comercio, - S.A., anunció la implantación de la tarjeta de crédito Bancomer, con lo que originó una competencia por el - mercado local.

Con el lanzamiento al mercado de estos dos grandes sis- temas, se creó una inquietud en los demás bancos, por encontrarse fuera de un mercado potencial importante. Sin embargo, no se arriesgarón en forma individual ya que los altos costos iniciales representaban un fuer- te problema de financiamiento y tendrían que competir en desigualdad de condiciones.

Como consecuencia de esta situación, a principios de - 1969 se creó la empresa " Promoción y Operación, S.A." PROSA, cuyos socios eran al principio cinco bancos, - número que ha venido aumentando. Esta empresa se encar- gó de implantar otro sistema de tarjetas de crédito -

bancarias y sus funciones son las de coordinación y compensación de operaciones entre los bancos participantes en tal empresa. En esta forma en agosto de 1969 se lanzó al mercado la tarjeta de crédito Carnet para competir con los dos sistemas ya en operación y de paso resolver el problema de altos costos a los bancos medianos y pequeños. <sup>1</sup>

<sup>1</sup> La tarjeta de crédito bancaria 1978. Pub. Asociación de Banqueros de México.

## 1.2 CONCEPTO

La tarjeta de crédito es un instrumento crediticio que -- permite adquirir bienes y servicios, así como disponer -- de dinero en efectivo, al amparo de un crédito revolvente en cuenta corriente otorgado por una institución bancaria a través del contrato respectivo. <sup>1</sup>

El crédito se ejerce mediante el uso y presentación de la tarjeta de crédito en los diferentes establecimientos y empresas comerciales afiliadas, así como en las instituciones bancarias directamente ó a través de las cajas automáticas, cuando se desee disponer de dinero en efectivo.

## 1.3. TIPOS DE TARJETAS

- a) Individual.- Es aquella tarjeta que se expide a nombre de una persona física, titular de una - - cuenta, individual o familiar.
- b) Adicional.- Previa autorización por escrito del titular y con cargo a su propia cuenta de crédito, pueden expedirse una o más tarjetas adicionales, a nombre de otras personas y el número de ellas deberá estar en relación a la capacidad de pago del titular.

c) Empresariales.- Son aquellas en que el titular del crédito revolvente es una empresa, pero - pueden disponer del crédito los funcionarios que ella designe, utilizando las tarjetas que para tal objetivo se expiden a nombre de los funcionarios.<sup>1</sup>

Estas tarjetas de crédito pueden ser otorgadas a través de una apertura de crédito siguiendo los lineamientos que se establecen para el trámite del mismo o a través de tarjetas de cortesía que emite el banco a determinados clientes que cuenten con alguna cuenta de cheques, valores o solvencia moral y económica reconocida por el banco y por último mediante promociones masivas, lo cual implica otorgar un crédito de ésta naturaleza a un gran número de personas y empresas con ciertas facilidades, estableciendo políticas y normas de crédito en forma particular en cada promoción.

#### 1.4. CARACTERISTICAS FISICAS.

- a).- El diseño de la tarjeta tendrá un símbolo y un nombre común que la identifique (Banamex, Bancomer, Carnet) mostrado en el frente.
- b).- La mención de ser tarjeta de crédito y de que su uso está restringido al territorio nacional.

<sup>1</sup> Guía de Servicios Bancomer S.N.C. 1985.

- c).- Un número seriado para efectos de control.
- d).- El nombre del titular y una muestra de su firma.
- e).- Fecha de expedición y de vencimiento.
- f).- La mención de que su uso sujeta al tarjetahabiente a las disposiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente.

Por lo que se refiere al diseño físico de la tarjeta, ésta será de material de plástico duro, con las siguientes dimensiones: 86 mm de largo X 54 mm de ancho X .008 mm de espesor.

### I.3.- REQUISITOS PARA OTORGAR TARJETAS.

- I).- El titular de una tarjeta de crédito individual deberá ser mayor de edad y tener una edad máxima de 65 a 70 años.

Tener un arraigo no menor de 3 años en un empleo, -- profesión, comercio o industria, rentabilidad de inversiones, etc., y tener ingresos mensuales regulares y suficientes.

Cuando el solicitante no tenga arraigo mínimo requerido en su empleo, deberá consultarse invariablemente el empleo anterior para conocer los motivos de su separación. Cuando la persona cambie con frecuencia de trabajo ( sea inestable ), es recomendable decli-

nar la solicitud.

Es requisito que el solicitante compruebe los ingresos que declara percibir, requiriéndose para tal objeto - una carta de la empresa o patrón donde preste sus servicios, o documentación equivalente.

- 2).- Su experiencia en créditos con otras instituciones, ya sea de tipo comercial o bancaria durante los dos últimos años, con un mínimo de tres referencias.

En los casos en que el solicitante carezca de referencias comerciales, por ser la primera vez que solicita crédito, la solicitud deberá analizarse en plan conservador y de considerarse necesario se le pedirá la concurrencia de un obligado solidario de comprobada solvencia económica.

- 3).- El solicitante debe tener suficiente capacidad de pago para liquidar los saldos y amortizaciones correspondientes, y en ningún caso los gastos que declare, mas el pago mensual que le corresponda en relación al límite máximo que se le autorice, podrá exceder el 80% de los ingresos comprobados. Antes de aprobar la solicitud, el analista de crédito debe de considerar los diferentes gastos que manifiesta el solicitante y que -- concuerden con las características generales del mismo y su respectivo ingreso ya que los datos declarados - permitirán otorgar un crédito debidamente respaldado.

- 4).- El límite máximo de crédito en relación a los ingresos del solicitante, dependiendo de su capacidad de pago, es hasta dos veces el ingreso (neto) mensual comprobado.
- 5).- El monto de crédito que se le autorice a una empresa por el total de los límites de las tarjetas de crédito que se expiden a sus funcionarios, no deberá exceder del 30% de su capital contable ajustado. Los límites de la tarjeta individual deben ser razonables de manera que permitan cubrir gastos de viaje y de representación de los funcionarios autorizados.<sup>2</sup>

#### 1.6. REGLAS PARA EL FUNCIONAMIENTO Y OPERACION DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.

PRIMERA.- Sólo las instituciones de banca múltiple podrán expedir tarjetas de crédito, ajustándose para ello a lo previsto en estas reglas y a las demás disposiciones aplicables.

SEGUNDA.- Las tarjetas de crédito se expedirán siempre a nombre de una persona física, serán intransferibles y deberán contener:

- a) La mención de ser tarjeta de crédito y de que su

<sup>2</sup> POLITICAS. Guia de servicios Bancomer S.N.C. 1985.

uso está restringido al territorio nacional.

- b) La denominación de la institución que la expide.
- c) Un número seriado para efectos de control.
- d) El nombre del titular y una muestra de su firma.
- e) La fecha de vencimiento.
- f) La mención de que su uso sujeta al tarjetahabiente a las disposiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente.

TERCERA.- La expedición de tarjetas de crédito se hará invariablemente con base en un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, por el cual la institución acreditante se obligue a pagar por cuenta del acreditado o servicios que proporcione a los tarjetahabientes los proveedores a que se refiere la regla decimoprimerá. Para este efecto la tarjeta deberá presentarse al establecimiento que proporcione los bienes o servicios y el tarjetahabiente habrá de suscribir pagarés a la orden del banco acreditante y entregarlos a dicho establecimiento.

El tarjetahabiente podrá disponer de dinero en efectivo en las oficinas de la institución, en las de sus corresponsales bancarios y, en su caso, a través de aparatos mecánicos. Las disposiciones de efectivo, salvo que se realicen a través de aparatos mecánicos, se documentarán igualmente en pagarés a la orden del banco acreditante.

Los pagarés a que se refiere esta regla deberán contener la -

mención de no ser negociables .

## II.- DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO

CUARTA.- Las instituciones sólo podrán celebrar los contratos de apertura de crédito con base en los cuales se expidan tarjetas de crédito con personas físicas o morales que - - lo soliciten por escrito y respecto de las cuales las instituciones hayan comprobado que poseen solvencia moral y suficiente capacidad de pago. Los emisores deberán recabar la información y conservar la documentación que sea necesaria para probar que se dio cumplimiento a esos requisitos, antes de expedir las tarjetas.

Quando los contratos de apertura de crédito se celebren con personas morales, las tarjetas respectivas se expedirán a nombre de las personas físicas que aquellas designen en cumplimiento de la regla segunda.

QUINTA.- En los contratos de apertura de crédito deberá quedar especificada la forma de calcular el importe de los pagos mínimos mensuales que el acreditado deberá efectuar en función del saldo a su cargo. Así mismo, deberá indicarse - que la institución no podrá cargar intereses sobre las cantidades dispuestas en un período mensual, que le sean paga-das dentro del mismo período o el inmediato siguiente.

SEXTA.- El plazo máximo de vigencia de las tarjetas y del contrato de apertura de crédito será de veinticuatro meses, sin perjuicio de que este último pueda ser prorrogado una o más veces, siempre que cada una de las prórrogas no sea por plazo superior a los citados veinticuatro meses.

SEPTIMA.- En el contrato de apertura de crédito podrán pactarse que la institución pague, por cuenta del tarjetahabiente, bienes, servicios, impuestos y otros conceptos que acuerden los contratantes, cargando los importes respectivos a la cuenta corriente que la institución siga a su acreditado.

OCTAVA.- Las instituciones solo podrán cargar a sus acreditados los pagarés por éstos, las disposiciones de efectivo a través de aparatos mecánicos, los pagos de bienes, servicios, impuestos y otros conceptos que realicen por su cuenta, los intereses pactados y las comisiones por entregas de efectivo, por apertura de crédito y por las prórrogas para su ejercicio.

NOVENA.- Las instituciones se reservarán en los contratos de apertura de crédito, la facultad de modificar las comisiones y los intereses, pactados, previo aviso que envíen a sus acreditados sesenta días antes de que surtan efecto las modificaciones.

Asimismo, se hará constar expresamente en los referidos -  
contratos la facultad de las instituciones para denunciar  
los unilateralmente en cualquier tiempo y cancelar las -  
tarjetas de crédito correspondiente.

DECIMA.- Las instituciones deberán enviar mensualmente a  
sus acreditados un estado de cuenta indicando las cantidade  
des cargadas y abonadas durante cada período, salvo que -  
éstos los releven por escrito de esta obligación. Dichos  
estados deberán ser remitidos dentro de los cinco días si  
guientes al corte de la cuenta.

Las intituciones prevendrán por escrito a los acreditados  
de la fecha de corte, misma que no podrá variar sin pre--  
vio aviso, también por escrito, comunicado, con treinta -  
días de anticipación.

El acreditado tendrá un plazo de cuarenta y cinco días  
contados a partir del corte, para objetar su estado de -  
cuenta por lo que si no lo recibe oportunamente, deberá -  
solicitarlo a la institución para, en su caso, poder obje  
tarlo en tiempo. Transcurrido dicho plazo sin haberse he-  
cho objeción a la cuenta, los asientos que figuren en la  
contabilidad de la institución harán prueba a favor de -  
ésta.

En los contratos de apertura de crédito se transcribirá -  
textualmente el contenido de la presente regla.

### III.- DE LOS CONTRATOS CON LOS PROVEEDORES.

DECIMOPRIMERA.- Las instituciones, directamente o representadas por las empresas operadoras de sistemas de tarjetas de crédito a las cuales estén afiliadas, celebrarán contratos con proveedores, por los cuales éstos se comprometan a recibir pagarés a la orden de aquéllos por los bienes o servicios que suministren a los titulares de las tarjetas estipulándose en los mismos contratos el límite a que deberán sujetarse en cada operación, obligándose tales instituciones a pagar a la vista, a los proveedores, una cantidad igual al importe de dichos pagarés menos las comisiones que, en su caso, se pacten.

DECIMOSEGUNDA.- En los contratos a que se refiere la regla anterior, deberá quedar claramente especificados que al celebrarse una operación cuyo importe sea cubierto en los términos de estos mismos contratos, el proveedor quedará obligado a:

- a) Verificar que la tarjeta de crédito se encuentre vigente.
- b) Comprobar que la firma del pagaré corresponda a la que aparece en la tarjeta respectiva.
- c) Sujetarse al límite que para cada operación haya pactado con el emisor en el contrato respectivo, salvo que al efectuarse la venta de bienes o la prestación del servicio obtenga autorización del emisor, en cada caso.

El proveedor deberá quedar obligado además a no exigir o aceptar por motivo alguno pagarés suscritos en moneda ex tr an g e r a y a no poner a disposición de los titulares de las tarjetas de crédito, dinero en efectivo.

#### IV.- DE LA TARJETA DE CREDITO FIDEC.

DECIMOTERCERA.- Las instituciones sólo podrán expedir aquellas que las instituciones de banca múltiple a que se refiere la regla siguiente, expidan con base en un con tr a t o de apertura de crédito en cuenta corriente que celebren con pequeños y medianos comerciantes, por el que la institución acreditante se obligue a pagar por cuenta del acreditado única y exclusivamente, los productos básicos que éste adquiera como mercancía para su negocia ci o n mer ca n t i l, de los proveedores mencionados en el pre se n t e cap í t u l o que hayan celebrado el contrato previsto en la regla d é c i m o p r i m e r a.

DECIMOCUARTA.- Las instituciones sólo podrán expedir las tarjetas materia de este capítulo, si previamente han ce l e b r a d o con el Banco de México, en su carácter de fidu ci a ri o en el Fondo para el Desarrollo Comercial de los cr é d i t o s que dichas instituciones otorguen a los titu l a r e s de esas tarjetas especiales.

DECIMOQUINTA.- El Banco de México, en su carácter de fiduciario en el Fondo para el Desarrollo Comercial determinará en los contratos que celebre con las instituciones que expidan las tarjetas de crédito FIDEC, los requisitos por los comerciantes para ser titulares de estas tarjetas; las mercancías que para los efectos del presente capítulo se consideren como productos básicos; y la lista de los proveedores cuyos productos sean susceptibles de adquirirse con dichas tarjetas.

DECIMOSEXTA.- Los contratos de apertura de crédito con base en los cuales se expidan las mencionadas tarjetas especiales, deberá quedar claramente especificado que las sumas dispuestas devengarán intereses sobre saldos insolutos, desde las fechas de disposición, hasta su total pago.

DECIMOSEPTIMA.- Las instituciones sólo podrán cargar a los titulares de las tarjetas de crédito FIDEC, el importe de los pagarés suscritos por éstos y los intereses devengados debiendo cubrir a los proveedores el importe íntegro de los pagarés que les presenten sin hacerles cargo alguno.

DECIMOCTAVA.- El régimen de las tarjetas de crédito FIDEC será el previsto en éste capítulo, y en lo que no se oponga a éste serán aplicables a las demás disposiciones de estas reglas.

V.- GENERALES.

DECIMONOVENA.- Cuando las instituciones reciban aviso de extravío o robo de la tarjeta de crédito o cuando se rescinda el contrato de apertura de crédito, las propias instituciones directamente o a través de las empresas operadoras de sistemas de tarjetas de crédito a las cuales estén afiliadas, deberán dar aviso a los proveedores o corresponsales con quienes tengan celebrados contratos, en el sentido de que la tarjeta respectiva ya no podrá ser utilizada.

VIGESIMA.- Las instituciones deberán contratar un seguro a favor de sus tarjetahabientes que ampare, con excepción hecha del deducible que en su caso se pacte, los riesgos derivados del extravío o robo de las tarjetas de crédito.

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

VIGESIMOPRIMERA.- Sin perjuicio de las sanciones que corresponda aplicar conforme a otras disposiciones, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá ordenar a las instituciones que suspendan la expedición de tarjetas de crédito en los casos siguientes.

- a) Cuando la institución se aparte de lo que establecen estas reglas y demás disposiciones aplicable.
- b) Cuando se originen pérdidas importantes por las operaciones relativas.
- c) Cuando la Secretaría considere que el sistema no se maneja dentro de esas prácticas bancarias.

La institución a la que se le ordene suspender la expedición de tarjetas de crédito deberá proceder a cancelar las que se encuentren en circulación denunciando los contratos celebrados con los respectivos acreditados y con los proveedores, mediante aviso dado con tres meses de anticipación.

VIGESIMOSEGUNDA.- Cuando una institución emisora de tarjetas de crédito encomiende a otra institución o empresa que maneje los aspectos operativos de las mismas, aquélla deberá obtener autorización previa y expresa de los titulares para proporcionar datos específicos de esas operaciones a la institución o empresas que se encarguen de dichos aspectos operativos.

VIGESIMOTERCERA.- Las instituciones se abstendrán de entregar tarjetas de crédito sin que previamente se haya firmado el contrato de apertura de crédito respectivo.

La entrega de las tarjetas de crédito deberá hacer se inva

riablemente a su titular o a la persona que al efecto éste autorice por escrito no debiendo las instituciones por correo.

#### VI.- TRANSITORIAS.

PRIMERA.- Las presentes reglas entrarán en vigor el día siguiente al de su publicación en el DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION.<sup>1</sup>

SEGUNDA.- Los bancos de depósito que la fecha señalada en la regla inmediata anterior, cuenten con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para expedir tarjetas de crédito, podrán seguirlo haciendo, de acuerdo a las disposiciones de estas reglas, con excepción de que:

- a) Los plazos máximos de vigencia de las tarjetas de crédito que expidan y de los contratos de apertura de crédito que celebren, seguirán siendo 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.
- b) Los plazos máximos para el reembolso de las disposiciones con cargo al crédito seguirán siendo de cinco meses cuando los fondos provengan del departamento de depósito y de doce meses cuando provengan del departamento de ahorro contados a partir de la fecha del estado

en que aparezcan dichas disposiciones.

TERCERA.- Se abroga el Reglamento de las Tarjetas de Crédito Bancarias, emitido por esta Secretaría el 8 de noviembre de 1967, mediante oficio 305-39455 y dado a conocer por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros en circular número 555, de fecha 20 de diciembre de 1967.<sup>1</sup>

El secretario de Hacienda y Crédito Público.-

David Ibarra Rúbrica.

<sup>1</sup> Publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 19 de agosto de 1981.

## **CAPITULO II**

### **FUNCION DEL CREDITO EN LA ACTIVIDAD FINANCIERA.**

## II FUNCION DEL CREDITO EN LA ACTIVIDAD FINANCIERA

### 2.1 OBJETO DEL CREDITO

El crédito hoy en día se ha vuelto un instrumento que casi todos utilizamos. Podríamos decir que es parte de nuestro modo de vivir y en muchas ocasiones se vuelve tan necesario que resulta imprescindible para obtener cualquier satisfactor.

Son innumerables las causas que pueden llevar a una persona física o moral a necesitar sumas de dinero en un momento dado. Solo como comentario podríamos tipificar algunos requerimientos:

- a) Necesidades de carácter personal.
- b) Cubrir pagos contingentes.
- c) Créditos para capital de trabajo.
- d) Adquisición o construcción de inmuebles.
- e) Adquisición de bienes de capital, materia prima o maquinaria.

Por el crédito se desenvuelven y multiplican los capitales y se realiza cualquier actividad económica.

El descubrimiento del valor mágico del crédito, como generador de riqueza, marca indudablemente un momento estelar en la historia del hombre. El crédito ha sido el pivote del progreso de la sociedad contemporánea.

## 2.2 CONCEPTO JURIDICO.

" Es la disposición, desde el punto de vista del acreditante, y la posibilidad desde el punto de vista del acreditado, de efectuar un contrato de crédito, esto es, un contrato cuya finalidad es la producción de una operación de crédito. Mientras que por operación de crédito debe entenderse por parte del acreditante, la cesión en propiedad regularmente retribuida, de capital (concesión de crédito), y por parte del deudor, la aceptación de aquel capital con la obligación de abonar intereses y devolverlo en forma la cual se pacto".<sup>1</sup>

## 2.3 DEFINICION

" En un sentido genérico, crédito del latín credere que significa confianza. Por lo tanto la manera estricta se dice que es la capacidad de obtener bienes ó servicios a cambio de una promesa de pago".<sup>2</sup>

1 Curso de Derecho Mercantil, tomo II, pag. 255 Madrid 1950

2 Diccionario de Contabilidad, Siglo Nuevo Editores, SA. 1980.

## 2.4 ACTIVIDAD FINANCIERA.

El sistema bancario constituye uno de los agentes más importantes en el proceso de intermediación financiera. Las disposiciones para el funcionamiento del sistema emanan - del Banco de México, quien en su desempeño como Banco Central le está ecomendada la instrumentación de política monetaria y crediticia.

Puede distinguirse dos tipos de operaciones de las instituciones bancarias: las operaciones pasivas y las operaciones activas.

Las operaciones pasivas tienen relación con la fuente de fondos del sistema en tanto que las operaciones activas se refieren al uso de esos fondos.

Las operaciones activas se refieren a los financiamientos que otorga el sistema bancario. El financiamiento otorgado por las instituciones en moneda nacional y extranjera; está constituido por los créditos y valores que otorgan tanto a las empresas y particulares como al Gobierno.

Los pasivos del sistema se identifican con sus obligaciones. Estos pasivos pueden estar representados en moneda nacional o en moneda extranjera. Para el caso de la Banca Nacional la captación proviene principalmente de préstamos al exterior.

Sus instrumentos de captación en moneda nacional son: las

cuentas de cheques, bonos financieros e hipotecarios, certificados de participación, bonos del ahorro nacional y títulos financieros.

Los instrumentos de captación en moneda extranjera de la Banca Privada y Mixta son, en orden de importancia: los certificados de depósito, las cuentas de cheques, los préstamos de bancos del exterior y los pagares.

## 2.5 TASAS DE INTERES.

La tasa de interés suele identificársele con el precio del dinero. No obstante, las múltiples operaciones financieras determinan la existencia de diferentes niveles de la tasa de interés.

Se trata de las llamadas operaciones pasivas, la tasa de interés determina el rendimiento que las instituciones bancarias ofrecen a los ahorradores por el uso de sus fondos. Si, el cambio, se refiere a las operaciones activas, la tasa de interés condiciona los rendimientos que los prestarios se obligan a pagar a las instituciones bancarias por los créditos recibidos.

**CAPITULO III**

**PANDRAMA ECONOMICO DE LA TARJETA DE CREDITO  
BANCARIA EN MEXICO**

### III PANORAMA ECONOMICO DE LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA EN MEXICO.

Podría abordarse el estudio del significado económico del sistema de tarjetas de crédito desde varios puntos de vista; por una parte, considerando la forma en que su utilización creciente afecta ciertas variables económicas, por ejemplo: Analizando el aumento de los volúmenes de crédito al consumidor ó el incremento a la demanda de bienes y servicios, o bien su incidencia en el nivel general de precios; o más alla, juzgando desde otro ángulo de observación, si se atiende al modo como influye en ciertas áreas o sectores más específicos que interactúan en el desplazamiento del crédito bancario al consumo.

#### 3.1 MAGNITUD DEL MERCADO

Como consecuencia del notable crecimiento que muestran las cifras (cuadro # 1), el número de tarjetas de crédito que operan en México, ascienden para marzo de 1985 a 3'288,000 , de las cuales 1'160,000 corresponden a la tarjeta Banamex, 1'290,000, a Bancomer y 838,000 a Carnet. Cabe señalar que existe una gran rivalidad por obtener el predominio del mercado nacional entre las dos primeras tarjetas. Así mismo, den--

NUMERO DE TARJETAS DE CREDITO EN MEXICO

Cuadro No.-I

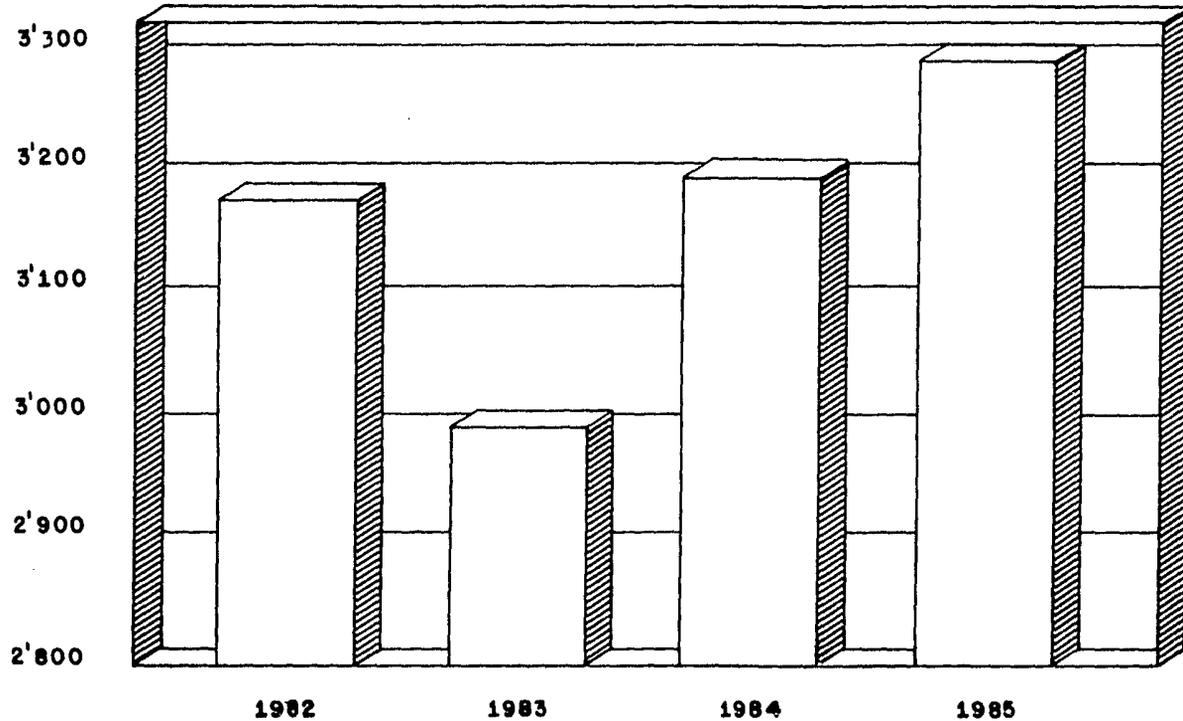
TARJETA	1982	1983	1984	MARZO DE 1985
BANAMEX	1'242,930	1'131,000	1'120,000	1'160,000
BANCOMER	1'147,320	1'044,000	1'270,000	1'290,000
CARNET	796,750	725,000	802,000	838,000
TOTAL	3'187,000	2'900,000	3'192,000	3'288,000
VARIACION ANUAL %	--	-9.	1.1	1.03

\* Se calcula aproximadamente que un 30 % son tarjetas adicionales.

Fuente: Elaborado con datos económicos de Banco Nacional de México.

NUMERO DE TARJETAS DE CREDITO EN MEXICO.

GRAFICA "A"



FUENTE : ELABORADA CON DATOS DEL BANCO NACIONAL DE MEXICO

tro del período de 1982 a 1983, hubo un descenso significativo del 9.0 %, como efecto de la crisis económica pues el dinero en ese año se encareció y como consecuencia se restringió el uso de tarjeta.

Para 1984 el mercado de tarjetas de crédito tuvo un incremento positivo del 1.1%.

### 3.2 ESTRUCTURA DEL CREDITO.

El crédito concedido por la Banca dentro del período de 1978 a 1983, a tenido un crecimiento equivalente a un 55 % promedio anual, el crédito concedido al comercio y servicio de un 52 % promedio anual y el crédito otorgado para tarjetas de crédito un 46 % promedio anual, lo cual implica que han crecido simultaneamente a una misma tasa promedio anual.

Lo cual resulta benefactor, al sostener el desenvolvimiento de la actividad comercial y de servicio, a través de la oferta monetaria que destina el sistema bancario en el mercado de capital. Sin embargo, un cambio sensible en las políticas para otorgar el crédito afectaría directamente los flujos de gasto y consumo de las unidades económicas, como consecuencia de ajustes respectivos.

## ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL CREDITO

AÑO	CREDITO CONCEDIDO	CREDITO CONCEDIDO	CREDITO OTORGADO	PORCENTAJE QUE REPRESENTA	
	POR LA BANCA	POR LA BANCA AL COMERCIO Y SERV.	PARA TARJETA DE CREDITO. <sup>1</sup>	"C" "A"	DE "B"
	A	B	C	%	%
1978	359,240.7	123,214.8	30,000	8.3	24.3
1979	515,568.1	192,283.9	45,000	8.7	23.4
1980	742,758.0	353,343.2	80,000	10.7	22.6
1981	1'107,749.0	510,525.0	120,000	10.8	23.5
1982	1'973,958.0	628,984.0	150,000	7.5	23.8
1983	3'302,388.0	1'028,353.0	200,000	.6	19.4

Fuente: Elaborado con indicadores económicos del Banco de México y Banco Nacional de México.

<sup>1</sup> Apertura de Crédito.

TASA DEL CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL CREDITO: A=46.1% B=52.8% C=55.8%

### 3.3 COSTO DEL CREDITO.

Este costo esta basado en lo que inicialmente se llamaba Costo Promedio Ponderado de Captación de Sociedades Financieras, sin embargo, actualmente se denomina Costo Porcentual Promedio de Captación en Moneda Nacional que establece entre otros valores, el interés que se paga por uso de la tarjeta de crédito, el cual a tenido marcadas fluctuaciones como lo muestra el (cuadro No. 3 ), pues durante el período de 1978 a 1985 casi se triplicó su valor y que su tendencia más marcada de crecimiento la registra en los años de 1982 a 1983, en virtud de la escasez y alto costo del dinero que presentaba la crisis económica.

A partir de 1984 reflejaba un comportamiento virtualmente declinante, ya que, las medidas económicas que se tomaron reactivaron el ahorro y la inversión interna como un esfuerzo por minorizar la crisis, sin embargo las presiones externas e internas que ha sufrido el país han sido factores determinantes en su crecimiento y continua revaloración.

## COSTO PORCENTUAL PROMEDIO DE CAPTACION EN MONEDA NACIONAL

Cuadro No.3

---

MESES	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Enero	14.33	15.98	17.90	25.46	32.34	50.29	55.95	47.17
Febrero	14.47	15.97	18.39	25.98	33.43	54.24	55.16	47.33
Marzo	14.62	15.98	19.20	26.59	33.67	56.16	53.11	49.36
Abril	14.87	15.99	19.83	26.91	34.39	57.21	51.10	51.93
Mayo	15.02	16.02	20.39	27.22	36.26	58.14	50.12	53.76
Junio	15.16	16.04	20.47	27.66	39.59	58.63	50.38	54.92
Julio	15.26	16.08	20.53	28.42	43.23	58.73	50.69	57.00
Agosto	15.29	16.10	20.82	29.50	46.42	58.23	50.93	59.06
Septiembre	15.38	16.51	21.51	30.45	47.88	57.78	50.60	60.98
Octubre	15.49	16.69	22.42	31.22	45.99	57.14	49.34	62.29
Noviembre	15.81	17.37	22.77	31.77	45.51	56.82	48.31	63.39
Diciembre	15.88	17.52	24.25	31.81	46.12	56.44	47.54	65.66

---

Fuente: Indicadores económicos de Banco de México.

### 3.4 DEMANDA GENERADA.

La demanda generada por la facturación global de las tres tarjetas de crédito a tenido un ritmo de crecimiento promedio anual del 11.8 % del período de 1978 a 1984 en terminos reales, tomando como base el año 1978 ( cuadro No. 4 ), el cual indica un crecimiento moderado de la demanda de bienes y servicios vía tarjeta de crédito, ya que, se mantuvo constante si consideramos el efecto que han tenido los ingresos y el incremento de tarjetas de crédito. Sin embargo, en el año de 1982 tuvo un descenso significativo del 21.9 %, en virtud nuevamente de la crisis y recesión económica que se presentó, reflejandose en las actividades comerciales e industriales del país.

En el año de 1983 la demanda vía tarjeta de crédito volvió a decrecer en un 29.7 % y sólo hasta el año de 1984 presentó una recuperación positiva al incrementarse éste hasta un 81.3 % en relación al año anterior. Este resultado se logro mediante las medidas que se tomaron para reactivar la economía, como fué la obtención de financiamiento externo.

Sin embargo, estos signos de recuperación llevan implícitos el fenómeno de la inflación como se muestra en el ( cuadro No. 4 ) y la disparidad que existe al comparar el volúmen de facturación generado por las tar--

jetas de crédito en precios corrientes a precios constantes. Lo que significó que en el período de 1978 a 1984 existiera un incremento generalizado de los precios.

La contribución marginal de las tarjetas de crédito a la demanda global facturada ( cuadro No. 5 ) presenta algunas variantes, y es ligeramente mayor la contribución para la tarjeta Banamex, siguiéndole la tarjeta - Bancomer y en menor proporción la tarjeta Carnet. Esto demuestra la participación activa de cada sistema.

CRECIMIENTO DE LA DEMANDA GENERADA POR LA FACTURACION GLOBAL  
DE LAS TRES TARJETAS DE CREDITO

Cuadro No.- 4

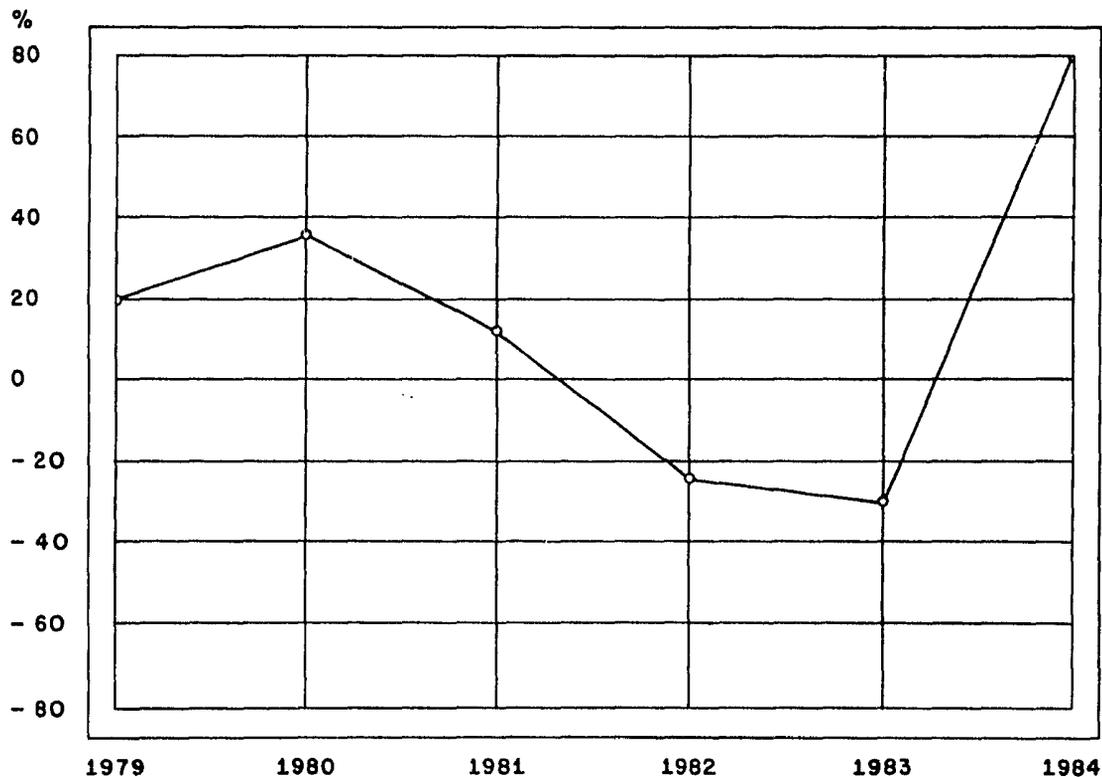
AÑO	FACTURACION ANUAL MILLONES DE PESOS PRECIOS CORRIENTES	VARIACION ANUAL %	FACTURACION GLOBAL MILLONES DE PESOS PRECIOS REALES (1978)	VARIACION ANUAL %
1978	15,900	-	15,900	-
1979	22,900	44.0	19,373	21.8
1980	39,600	72.2	26,523	36.9
1981	59,700	50.7	31,240	17.7
1982	74,000	23.9	24,374	-21.9
1983	105,000	41.8	17,131	-29.7
1984	315,000	300.0	31,062	81.3

Fuente: Elaborado con indicadores económicos del Banco de México y Banco Nacional de México

TASA PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO DE LA FACTURACION GLOBAL: PRECIOS CONSTANTES- 11.8 % y PRECIOS CORRIENTES 64.4 %

VARIACION ANUAL DE LA DEMANDA GENERADA POR LA FACTURACION  
GLOBAL A PRECIOS CONSTANTES ( BASE 1978 ).

GRAFICA "B"



FUENTE : ELABORADA CON DATOS DEL BANCO NACIONAL DE MEXICO.

CONTRIBUCION MARGINAL DE LAS TARJETAS DE CREDITO A  
LA DEMANDA GLOBAL FACTURADA.

Cuadro No.- 5

AÑO	A	B	C	TOTAL	ESTRUCTURA			PORCENTUAL
	BANAMEX	BANCOMER	CARNET		A	B	C	TOTAL
1979	10,400	6,700	5,800	22,900	46	29	25	100
1980	15,400	13,300	10,900	39,600	39	34	27	100
1981	21,000	20,000	18,700	59,700	36	33	31	100
1982	27,000	27,000	20,000	74,000	36	36	28	100
1983	43,000	34,000	28,000	105,000	41	33	26	100
1984	117,000	100,000	98,000	315,000	37	32	31	100

Fuente: Elaborado con cifras de siete años de facturación de las tres tarjetas. Banco Nacional - de México.

### 3.5 PARTICIPACION AL PIB.

La participación al Producto Interno Bruto de los tres sistemas de tarjetas de crédito en forma global, a través de la demanda facturada a sido más o menos constante dentro del período de 1978 a 1984 ( cuadro No.6 ) - pues el porcentaje que representa a sido entre el 0.6% y el 1.0 % lo que constituye una participación activa en las funciones económicas del país.

### 3.6 CAUSAS DE LA INFLACION.

Antes de que alcanzara las dimensiones actuales, la inflación era tema de análisis de las diversas escuelas económicas y la explicaban de muchas formas; Uno de los enfoques es, el que sostiene la escuela monetarista, la cual afirma que la inflación se presenta cuando hay un exceso de circulante que incrementa la demanda de productos y con ello los precios.<sup>1</sup>

El proceso inflacionario se presenta fundamentalmente cuando la oferta de bienes y servicios no corresponde a los incrementos de la demanda; a mayor demanda mayores precios. Una economía que se maneja con estabilidad en el nivel de precios, mantiene un ajuste entre la oferta y la demanda de bienes y servicios.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> La inflación, Revista Expansión, año XVII, Vol.XVII No.- 409.

<sup>2</sup> Un estudio sobre la inflación, Rene Maury. CONCAMIN.

PARTICIPACION AL PRODUCTO INTERNO BRUTO  
A TRAVES DE LA DEMANDA FACTURADA

Cuadro No.- 6

AÑO	MILLONES DE PESOS <sup>1</sup> PIB CORRIENTES	FACTURACION GLOBAL <sup>2</sup> MILLONES DE PESOS CORRIENTES	PARCIPACION PORCENTUAL
1978	2'337,397.4	15,900	0.6
1979	3'067,526.4	22,900	0.7
1980	4'276,490.4	39,600	0.9
1981	5'874,385.6	59,700	1.0
1982	9'417,089.4	74,000	0.7
1983	17'428,988.8	105,000	0.6
1984	29'438,857.8	315,000	1.0

1) Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y Secretaría de programación y presupuestos.

2) Banco de México.

La escuela Estructuralista, afirma que la inflación - es un fenómeno ligado a la lucha de clases sociales entre sindicatos y empresarios.

Para el gabinete económico del actual gobierno la inflación en el país no se debió a la inversión pública ni a una presión excesiva de la demanda que es el nivel donde actúa el gasto público, sino al aumento de los costos.<sup>3</sup>

En el caso de México, con una estructura productiva al tamente dependiente de las importaciones de bienes - productivos, de las exportaciones petroleras y con - una deuda externa que rebasa en mucho cualquier capacidad de pago, el fenómeno de la inflación también de be considerar los factores externos, no es posible i maginar a la inflación como un fenómeno aislado. El proceso inflacionario tiene causas internas y exter-- nas.

<sup>3</sup> Ver. Informe de Gobierno Anual, S.P.P.

### 3.7 ANALISIS ESPECIFICO DE COSTO POR TARJETA DE CREDITO.

Para llevar a cabo este análisis se tomo como base los contratos de apertura de crédito vigentes para el año de 1985- (cuadro No.7), los cuales muestran algunas variantes que de terminan mayor amplitud o restricción en el pago por el uso de la tarjeta de crédito. En el caso del pago mínimo mensual, Carnet establece una amortización de \$ 500.00 cuando el saldo sea menos de \$ 5,000.00, mientras que Banamex y Bancomer establecen que la amortización no podra ser menor de - - - - \$1,000.00. En el caso del importe a pagar por apertura de - crédito existen dos opciones ó se paga el 1 % del límite de crédito ó se pagan \$ 250.00 por cada tarjeta de crédito, sin embargo, parece ser que cada banco establece un interes anual ajustado de un 50 % mientras que Bancomer y Carnet estable-- cen un castigo de \$ 50.00 en adición a los intereses norma-- les; así mismo, Banamex adiciona un gasto más por gastos de cobranza de \$ 100.00 por mes de retraso a su clientes que no pagan puntualmente.

## ANALISIS DE COSTO ESPECIFICO DE LA TARJETA DE CREDITO

Cuadro No.7

CONCEPTO	BANAMEX	BANCOMER	CARNET
Pago mínimo mensual	10% del saldo, más intereses acumulados. Las amortizaciones no podran ser menores de \$1,000.00	10% del saldo, más intereses acumulados. Las amortizaciones no podran ser menores de \$1,000.00	10% del saldo, más intereses acumulados ó \$.-500.00 cuando la cantidad sea menor de \$5,000.00. Los saldos menores de \$500.00 se pagan en su totalidad.
Importe por apertura de	\$900.00 anuales por cada tarjeta de crédito expedida.	\$900.00 anuales por cada tarjeta de crédito expedido.	\$900.00 anuales por cada tarjeta de crédito expedida.
Tasa de intereses sobre saldos diarios insolutos	10 puntos adicionales al C.P.P.	10 puntos adicionales al C.P.P.	10 puntos adicionales al C.P.P.
Comisión por disposición	7%	7%	7%
Intereses anuales en caso de mora.	50% del mismo interés ajustado	-	-
Gastos de cobranza	\$100.00 por mes de retraso	\$100.00 por mes de retraso	\$100.00 por mes de retraso
Seguro contra robo o extravío de la tarjeta.	\$1,000.00 de deducible	\$1000.00 de deducible.	\$1000.00 de deducible.

Fuente: Contrato de apertura de crédito de Banamex, Bancomer y Carnet. Enero de 1986.

**CAPITULO IV**

**PLANEACION DE LA INVESTIGACION.**

#### IV PLANEACION DE INVESTIGACION.

##### 4.1 OBJETIVO.

El presente estudio tiene como objetivo llevar a cabo una investigación de campo, para conocer cual ha sido el impacto económico de las tarjetas de crédito bancarias en México, en base a la actuación operativa de los elementos activos que la integran.

##### 4.2 CARACTERISTICAS DE LOS ELEMENTOS.

###### A) ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES Y DE SERVICIO.

Es una unidad económica y que consiste en la unión de personas (físicas o morales) que reúnen sus capitales y/o esfuerzos de trabajo para dedicarse a la obtención de resultados, a través de la compra venta de bienes y servicios.<sup>1</sup>

Existen en la actualidad cerca de 50,000 establecimientos comerciales y de servicios en la Republica Mexicana, afiliados al sistema de tarjetas de crédito bancarias.

1 Pequeñas y medianas empresas S.H.C.P. 1980.

## B) USUARIOS DE LA TARJETA DE CREDITO (TARJETAHABIENTES)

El usuario de la tarjeta de crédito es una persona con solvencia moral y capacidad económica comprobada.

Actualmente existen cerca de 3'288,000 usuarios de tarjetas de crédito en toda la Republica Mexicana.

### 4.3 HIPOTESIS

- 1.- La tarjeta de crédito estimula al sector comercial y de servicio.
- 2.- Conociendo los ingresos y la opinión de los tarjetahabientes, se podran detectar algunas deficiencias en las relaciones económicas y operativas que tienen éstos, con los sistemas de tarjetas de crédito.

### 4.4 ALCANCES

Fundamentalmente la información que se pretende obtener es básicamente aquella que nos indique con mayor detalle cual es el efecto que tiene el uso operativo de la tarjeta de crédito, al ser utilizada tanto por el establecimiento afiliado como por el tarjetahabiente, es decir, en que medida contribuyen todos los elementos en su realización y de que manera interactúan en su función económica.

#### 4.5 LIMITACIONES

Quiero resaltar el hecho de que el presente estudio se basa fundamentalmente en aspectos económicos y que la información que se pretende obtener a través del uso operativo de la tarjeta de crédito, es en algunos casos de carácter confidencial para los elementos del sistema, lo que constituye en cierta medida un factor limitante para obtener datos con toda la precisión requerida.

#### 4.6 POBLACION Y MUESTRA

##### A.- POBLACION Y MUESTRA A ESTABLECIMIENTOS.

De acuerdo a la información proporcionada por Banco de México,<sup>1</sup> el total de establecimientos comerciales afiliados al sistema bancario de tarjetas de crédito (Banamex, Bancomer, Carnet), asciende para 1985 a un total estimado de 55,000, de los cuales se estima que 25,000 operan en el Distrito Federal y Área Metropolitana y los otros 35,000 en el interior de la República. Dicho porcentaje total representa diversos giros, desde los negocios más pequeños hasta las grandes cadenas comerciales.

<sup>1</sup> División Comercialización. Tarjetas de Crédito.

**Obtención de la Muestra:**

Primeramente definimos la población ó universo a investigar, la cual esta representada estimativamente por los 25,000 establecimientos que operan en el Distrito Federal y Area Metropolitana. Segundo, dada la magnitud y delimitación de nuestro parametro poblacional, se pudo obtener la muestra que de la precisión requerida:

1) Formula:

$$n = \frac{V^2 \pi^2 N}{V^2 \pi^2 + Ne^2}$$

2) Donde:

n = muestra

V = intervalo de confianza

$\pi$  = proporción de población

N = población

e = error estimado

4) Compactando:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

5) Sustituyendo

$$n = \frac{25,000}{1 + 25,000(.09)^2}$$

$$= \frac{25,000}{202.5}$$

3) Toma valor:

$$n = ?$$

$$V = 1.96 = 2 = 95.45 \%$$

$$\pi = 0.5$$

$$N = 25,000$$

$$e = .09 \%$$

$$n = 123$$

NOTA: El tamaño de la muestra estuvo determinado por un error estimado de (.09); Así como por las características homogéneas de la investigación y la limitación de Recursos utilizados en el trabajo.

**B) POBLACION Y MUESTRA DE TARJETAHABIENTES.**

La población se tomo a partir de la información obtenida por Banamex; dicha información estipula que para 1985 el total - de tarjetahabientes de crédito en México asciende a - - - - 3'288,000 de los cuales 1'160,000 corresponden a Banamex, - 1'290,000 a Bancomer y 838,000 a Carnet; según cifras estima tivas un 50 % del total de tarjetas de crédito operan en el Distrito Federal y Area Metropolitana, el otro 50 % en el in terior de la Republica.

**Obtención de la Muestra:**

Se tomo cómo base el total de 1'644,000 de tarjetas de Crédi to que operan en el Distrito Federal y Area Metropolitana, - para definir la población, dada la magnitud y delimitación = de nuestro parámetro poblacional, se pudo obtener la muestra que dé la precisión requerida.

**1) Formula:**

$$n = \frac{V^2 \pi^2 N}{V^2 \pi^2 + Ne^2}$$

**2) Donde:**

n = muestra

V = intervalo de confianza

$\pi$  = proporción de la Población

N = población

e = error estimado

3) Toma valor:

$$n = ?$$

$$V = 1.96 = 2 = 95.45 \%$$

$$\pi = 0.5$$

$$N = 1'644,000$$

$$e = .09 \%$$

4) Compactando:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

5) Sustituyendo:

$$n = \frac{1'644,000}{1 + 1'644,000 (.09)^2}$$

$$n = \frac{1'644,000}{13,316.40}$$

$$n = 123.44$$

NOTA: El tamaño de la muestra estuvo determinado por un error estimado de (.09); así como por las características homogéneas de la investigación y la limitación de Recursos utilizados en el trabajo.

**CAPITULO V**

**INVESTIGACION DE CAMPO**

## 5.1 RECOPILACION

La investigación de campo se dividió en dos partes, la primera parte (A): comprende a los establecimientos comerciales y de servicios afiliados, que operan en el Distrito Federal y el área Metropolitana con el fin de reducir los límites geográficos y facilitar la labor de campo. La segunda parte (B) comprende a todos los tarjetahabientes que radican en ésta misma circunscripción.

## APLICACION Y ESTRUCTURA DEL CUESTIONARIO

La aplicación del cuestionario se basó fundamentalmente en preguntas de opción múltiple para ambos casos, en las cuales, la respuesta está limitada a varias opciones de manera expresa ó tácita (por convenir y facilitar la tabulación), en virtud de que en el proceso de interrogación del cuestionario piloto, el entrevistado se mostraba renuente a dar la información ó desconocía con precisión la respuesta.

A) ESTABLECIMIENTOS: La estructura del cuestionario comprende una serie de 8 preguntas de opción múltiple las cuales pretenden conocer de manera general, algunas relaciones operativas de los establecimientos y el sistema de tarjetas de crédito; lo que implica determinar en que medida se estimula al sector comercial y de servicio.



B) TARJETAHABIENTES: Se estructuró una lista formal de 24 preguntas de sucesión dada, semiagrupadas para conocer de manera general las siguientes relaciones económicas-operativas que tienen los tarjetahabientes con los sistemas de tarjetas de crédito:

- Situación económica del tarjetahabiente.
- A través de que mecanismos obtuvo el crédito.
- Conocimiento contractual.
- Naturaleza del uso del crédito.
- Experiencia.
- Influencia publicitaria.
- Deficiencias operativas.
- Influencia en el presupuesto familiar.

La estructura del cuestionario pretende tomar un perfil relativo y no a priori de las relaciones anteriores, a fin de aproximar nuestra hipótesis a su comprobación - a través del consenso generalizado.

CUESTIONARIO A TARJETAHABIENTES  
(B)

El presente cuestionario tiene como objetivo obtener información del uso operativo de la tarjeta de crédito.

(Marque con una cruz la respuesta)

B1.-¿ Ingreso mensual ?

- 1.1) Sin ingreso
- 1.2) de \$ 50,000.00 a \$ 59,999.99
- 1.3) de \$ 60,000.00 a \$ 79,999.99
- 1.4) de \$ 80,000.00 a \$ 99,999.99
- 1.5) de \$ 100,000.00 a \$ 119,999.99
- 1.6) de \$ 120,000.00 a \$ 149,999.99
- 1.7) de \$ 150,000.00 a \$ 199,999.99
- 1.8) Más de . . . . . \$200,000.00

B2.-¿ Cuántas personas dependen económicamente de usted ?

- 2.1)ninguna
- 2.2)de una a dos
- 2.3)más de tres

B3.-¿ La posición que ocupa en su trabajo es de ?

- 3.1)empleado
- 3.2)negocio propio
- 3.3)no trabaja

B4.-¿ Su casa es ?

- 4.1)propia
- 4.2)rentada
- 4.3)otro cual\_\_

B5.-¿ Cuántas tarjetas de crédito bancarias utiliza ?

- 5.1)una
- 5.2)dos
- 5.3)tres

B6.-¿ Cómo obtuvo su tarjeta de crédito Banamex ?

- 6.1)iniciativa
- 6.2)promoción
- 6.3)cortesía
- 6.4)adicional
- 6.5)no tiene tarjeta

B7.-¿ Cómo obtuvo su tarjeta de crédito Bancomer ?

- 7.1)iniciativa
- 7.2)promoción
- 7.3)cortesía
- 7.4)adicional
- 7.5)no tiene tarjeta

B8.- ¿Cómo obtuvo su tarjeta de crédito Carnet ?

- 8.1)iniciativa
- 8.2)promoción
- 8.3)cortesía
- 8.4)adicional
- 8.5)no tiene tarjeta





## 5.2 TABULACION

Para llevar a cabo la tabulación de los datos, se utilizó el paquete de computo S.P.S.S., de estadísticas, inferencial y descriptiva, proporcionado por el Centro de Informática de la Facultad de Contaduría y Administración.

A) ESTABLECIMIENTOS: Se aplicó la estadística descriptiva con su respectiva distribución de frecuencias y, medidas centrales(media, mediana y moda), así como las de dispersión para cada caso, las cuales se encuentran anexas al final del trabajo, ya que sirvieron para la elaboración y análisis de las gráficas.

B) TARJETAS HABIENTES: Se utilizó parte de lo que es la estadística inferencial para determinar los diferentes cruces de las variables con la variable ingresos, lo que dio como resultado una serie de proporciones y relaciones que guardan entre sí dichas variables.

NOTA: Los programas de computo se imprimieron en el Programa Universitario de Computo.

B.- CLASIFICACION:

De acuerdo a los estudios económicos que afecta el sistema bancario para determinar la capacidad de pago que debe tener una persona en condiciones normales para garantizar el uso del crédito, establece en la actualidad un ingreso mínimo mensual comprobable de \$100,000.00<sup>1</sup>. El cual se tomo como base para clasificar los ingresos mensuales de los - tarjetahabientes encuestados de la siguiente manera;

Clasificación	Porcentaje
-Sin ingresos	11.6 %
-Ingresos inferiores al minimo mensual comprobable	62.7 %
-Ingresos superiores al minimo mensual comprobable	25.7 %

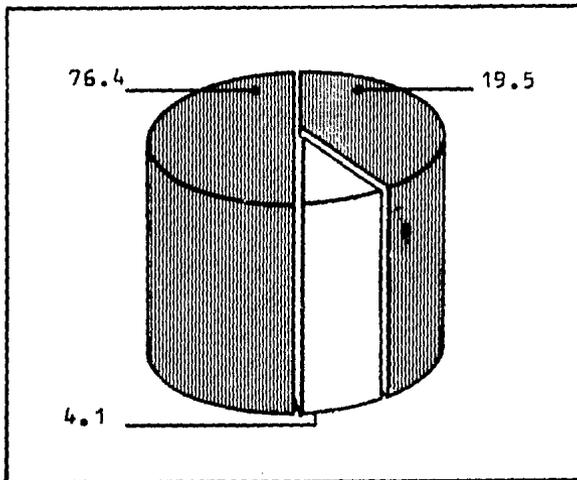
1 Promedio del ingreso establecido por los tres sistemas de tarjetas de crédito (Banamex, Bancomer, Carnet) enero 1986.

### 5.3 INTERPRETACION DE DATOS

A) ESTABLECIMIENTOS.

A1 ¿ Cuantas tarjetas de crédito utiliza en su establecimiento ? (Banamex, Bancomer, Carnet)

El 76.4% de los establecimientos encuestados utilizan las 3 tarjetas de crédito, mientras que el 19.5% utiliza dos tarjetas y el 4.1% solo utiliza una.

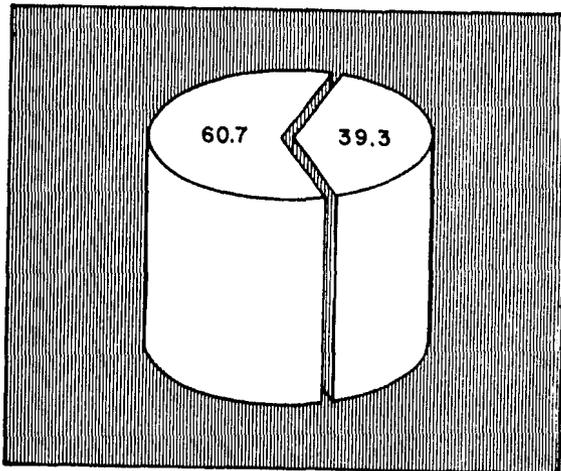


**Comentario:**

Podría suponerse que el número de tarjetas que utiliza cada establecimiento comercial o de servicio está en relación a la cantidad de operaciones que realiza ó a la magnitud de su negocio, sin embargo, es frecuente encontrar cada día una mayor cantidad de establecimientos de diferente tamaño utilizar más de una tarjeta de crédito.

A2 ¿ La mayoría de sus clientes le pagan mensualmente con ?

El 60.7% de los establecimientos encuestados realizan en -  
mayor proporción sus ventas con tarjetas de crédito mien- -  
tras que el 39.3% las efectua en efectivo ?

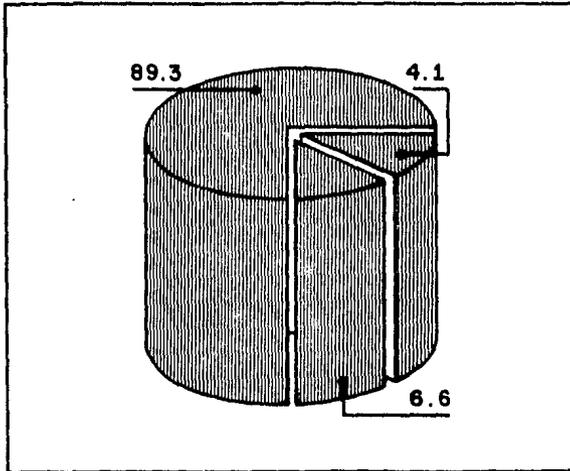


Comentario:

Esta situación nos muestra claramente la ventaja que tie- -  
nen los establecimientos al estar afiliados al sistema, - -  
puesto que dicha relación permite atraer a un gra número de  
clientes potenciales, dispuestos en cualquier momento a ad-  
quirir ó utilizar bienes y servicios con tarjeta de crédito.

A3 ¿ Cómo le repone sus ventas Banamex, Bancomer y Carnet ?

Al 89.3% de los establecimientos en abono a cuenta de cheques, al 6.6% con cheque de caja y al 4.1% en efectivo.

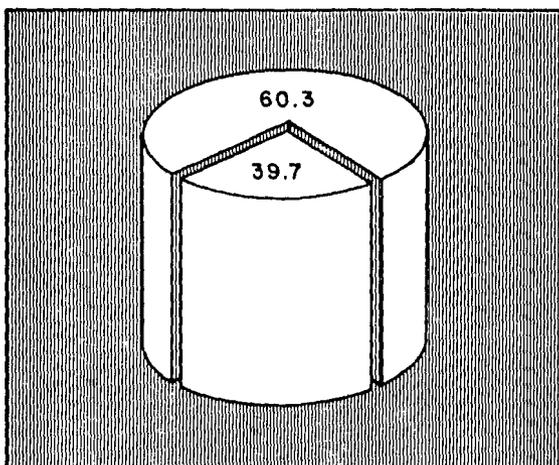


**Comentario:**

Sin duda alguna el servicio que ofrecen los bancos es de vi tal importancia, pues a través de este sistema los negocios afiliados obtienen el monto de la transacción realizada en forma directa en abono a cta. de cheques, esto significa eliminar riesgos de cobranza o contar virtualmente con un -- sistema contable que le permita controlar y manejar adecuadamente sus recursos financieros, sin embargo, existen nego ci os pequeños que por su magnitud de operaciones prescinden de este servicio.

A4 ¿ En cuantos días le reponen sus ventas Banamex, Bancomer y Carnet ?

Al 60.7% de los establecimientos le reponen sus ventas en -- un solo día, al 39.7% de dos a tres días.



Comentario:

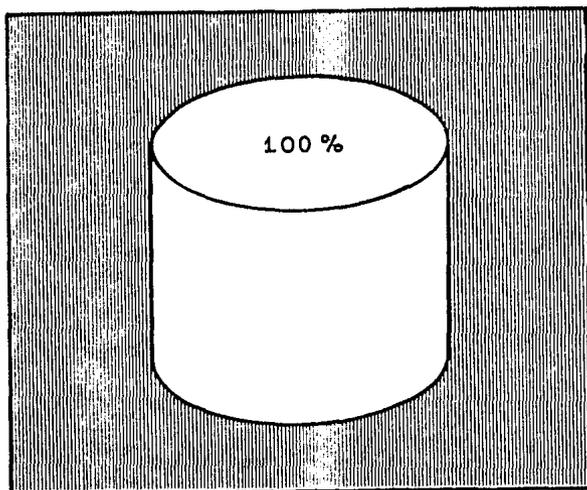
Es importante considerar la rapidez y el tiempo con que recuperan el dinero los establecimientos por concepto de las ventas efectuadas con tarjeta de crédito, cabe mencionar que no todos los negocios tienen la misma estructura financiera ni solidez que se requiere para llevar a cabo alguna planeación financiera en la cual los flujos de caja estén debidamente respaldados y diferidos para hacer frente a sus compromisos; sin embargo, existen negocios que tienen que pagar y comprar

Al día y que su capacidad económica no les permite diferir sus compromisos y que de manera directa dependen del flujo y recuperación inmediata del dinero.

Como respuesta a lo anterior recientemente y después de efectuada la encuesta, Banamex puso en servicio un sistema de transferencia electrónica (Sistema Transfer), que consiste, en que a través de éste sistema los negocios afiliados obtendrán las autorizaciones por el monto de las transacciones a realizarse en forma simultánea y abonando simultáneamente en cuenta de cheques, de ésta manera el negocio dispone de recursos en forma inmediata.

A5 ¿ La utilización de tarjetas de crédito incrementa sus ventas ?

La respuesta fué únicamente afirmativa, el 100% de los establecimientos afiliados respondió que sí.

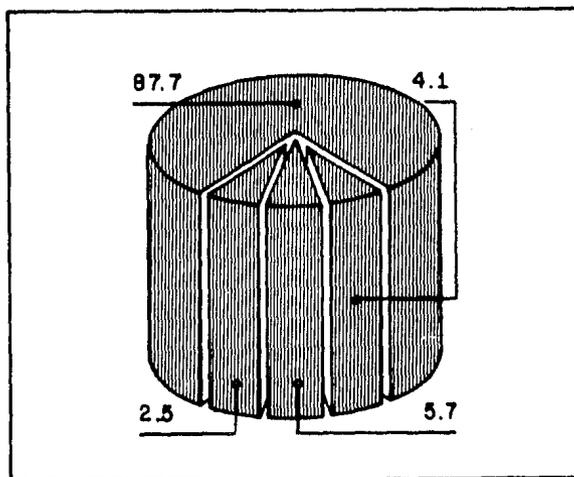


**Comentario:**

Desde 1968, año que salieron al mercado nacional las primeras tarjetas de crédito bancarias; el uso de éste tipo de servicio ha evolucionado considerablemente, de tal forma, según cifras de la Asociación Mexicana de Bancos, que durante 1984 las transacciones a crédito significarán alrededor de 6% de las ventas totales realizadas por el comercio capitalino.

A6 ¿ Qué porcentaje de comisión le cobran los bancos por las ventas efectuadas ?

El 87.7% de los establecimientos le cobran del cinco al seis por ciento, al 5.7% más del ocho por ciento, al 4.1% del tres a cuatro por ciento y al 2.5% del siete al ocho por ciento.

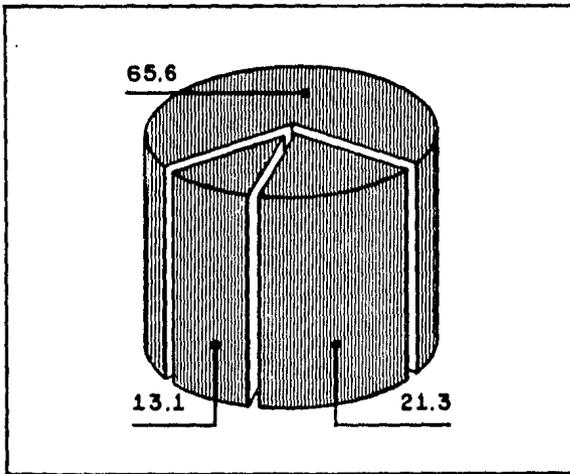


Comentario:

La comisión que cobran los bancos a los establecimientos varía indudablemente, puesto que estas cuotas están determinadas por el giro del negocio si es de servicio ó comercial ó bien si es privado o estatal, si es cadena comercial o un solo establecimiento, etc., estas y otras características son consideradas, para fijar la comisión que el Banco cobra por cada transacción efectuada.

A7 ¿ Con cual tarjeta realiza más ventas ?

El 65.6% respondió que con la tarjeta Banamex, el 21.3% con tarjeta Bancomer y el 13.1% con tarjeta Carnet.

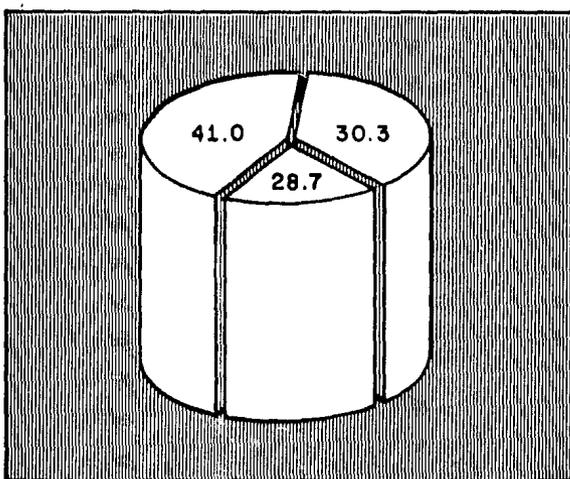


Comentario:

El predominio de la tarjeta Banamex dentro del sistema de tarjetas de crédito bancarias es indudable, lo anterior parece confirmar la experiencia en el sentido de que el primer Banco en lanzar al mercado su tarjeta, establece una ventaja sobre las demás, sin embargo, en la actualidad es importante considerar los diversos mecanismos que utilizan los tres sistemas a fin de tener mayor participación y competitividad en el mercado de tarjetas de crédito.

AB ¿ Cuál de los tres sistemas de tarjetas de crédito le ofrece mejor servicio en general ?

El 41.0% respondió que Banamex, el 30.3% que Bancomer y el 28.7% que Carnet.



Comentario:

Es importante señalar que una de las principales funciones de un Banco es prestación de diversos servicios al cliente como son: El manejo de cuentas, atención personal, eficiencia y rapidez para autorizar transacciones, proporcionar el equipo y papelería oportunamente, publicidad suficiente y sobre todo buena organización entre -

otras. Estos factores son suficientes para evaluar el --  
desempeño de los tres sistemas de tarjeta de crédito que  
de alguna manera influyen, positivamente o negativamente  
en la realización de transacciones comerciales de esta--  
blecimientos.

**B) TARJETAHABIENTES.**

B1 Ingresos VS:

B2 ¿ Cuantas personas dependen economicamente de usted?

El 24.4 % de los tarjetahabientes respondió que no depende de ninguna persona de ellos. De los cuales un 70 % tiene ingresos inferiores y el 30 % ingresos superiores.

El 55.3 % respondió que dependen de ellos entre una y dos personas, de estos un 8.8 % no perciben ingresos, el 6 % tiene ingresos inferiores y el 25.6 % ingresos superiores.

El 20.3 % respondió que dependen de ellos más de tres personas y de estos un 8. % no perciben ingresos, el 44.6 % tiene ingresos inferiores y el 48. % ingresos superiores.

Comentario:

Existe gran incidencia de ingresos bajos en relación al número de personas que dependen economicamente del tarjetahabiente.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \* \* \* \* \*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V3 PERSONAS QUE DEPENDEN ECONOM DE USTED  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V3			ROW TOTAL
ROW PCT	COL PCT	1. I NINGUNA	2. I DE UNA A DOS	3. I MAS DE T RES	
V2	TOT PCT	1. I	2. I	3. I	
SIM INGRESOS	1.	46.7 23.3 5.7	40.0 8.9 4.9	13.3 8.0 1.6	15 12.2
INFERIORES A CIE	2.	20 26.7 66.7 16.3	45 59.2 66.2 36.6	11 14.5 44.0 8.9	76 61.8
SUPERIOR A CIENM	3.	3 9.4 10.0 2.4	17 53.1 55.0 13.8	12 37.5 48.0 9.8	32 26.0
COLUMN TOTAL		30 24.4	68 55.3	25 20.3	123 100.0

CHI SQUARE = 13.28330 WITH 4 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0100  
 CRAMER'S V = 0.23237  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.31220  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.02128 WITH V2 DEPENDENT. = 0.01818 WITH V3 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.01961  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.05783 WITH V2 DEPENDENT. = 0.05253 WITH V3 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.05505  
 KENDALL'S TAU B = 0.27899 SIGNIFICANCE = 0.0004  
 KENDALL'S TAU C = 0.23597 SIGNIFICANCE = 0.0004  
 GAMMA = 0.47297  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = 0.26503 WITH V2 DEPENDENT. = 0.29368 WITH V3 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = 0.27862  
 ETA = 0.29793 WITH V2 DEPENDENT. = 0.30389 WITH V3 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = 0.29700 SIGNIFICANCE = 0.0004

B1 Ingresos VS:

B3 ¿ La posición que ocupa en su trabajo es de ?

El 72.4 % de los tarjetahabientes trabajan como empleados de estos el 1.1 % no tiene ingresos, el 78.7 % tienen ingresos inferiores y el 20.2 % ingresos superiores.

El 16.3 % tienen su negocio propio, de los cuales el 10 % no tienen ingresos, el 25 % tienen ingresos inferiores variables y el 65 % ingresos superiores variables.

El 11.4 % no trabaja de los cuales un 85.7 % no percibe ingresos y el 14.3 % recibe algún ingreso.

Comentario:

Una mayoría de tarjetahabientes dependen de una fuente de ingresos fijos y reducidos lo cual limita el uso de la tarjeta de crédito.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V4 LA POSICION QUE OCUPA EN SU TRABAJO ES D  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V4			ROW TOTAL
ROW	PCT	1- EMPLEADO	2- NEGOCIO PROPIO	3- NO TRABA JA	
V2	TOT PCT	1.1	2.1	3.1	
1.		1	2	72	15
SIN INGRESOS		6.7	13.3	80.0	12.2
		1.1	10.0	85.7	
		0.8	1.6	9.8	
2.		70	5	1	76
INFERIORES A CIE		92.1	6.6	1.3	61.8
		78.7	25.0	7.1	
		56.9	4.1	0.8	
3.		18	13	1	32
SUPERIOR A CIENM		56.3	40.6	3.1	26.0
		20.2	65.0	7.1	
		14.6	10.6	0.8	
COLUMN		89	20	14	123
TOTAL		72.4	16.3	11.4	100.0

CHI SQUARE = 101.06492 WITH 4 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0000  
 CRAMER'S V = 0.64096  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.67160  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.40426 WITH V2 DEPENDENT. = 0.32353 WITH V4 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.37037  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.33178 WITH V2 DEPENDENT. = 0.38626 WITH V4 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.35695  
 KENDALL'S TAU B = -0.15300 SIGNIFICANCE = 0.0350  
 KENDALL'S TAU C = -0.11105 SIGNIFICANCE = 0.0350  
 GAMMA = -0.21722  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.16939 WITH V2 DEPENDENT. = -0.13820 WITH V4 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.15222  
 ETA = 0.59090 WITH V2 DEPENDENT. = 0.77064 WITH V4 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.34873 SIGNIFICANCE = 0.0000

B1 Ingreso VS:

B4 ¿ Su casa es ?

El 55.4 % de los tarjetahabientes encuestados son propietarios de algún inmueble; de estos el 13.2 % no tienen ingresos, el 55.9 % tiene ingresos inferiores y el 30.9 % restante tiene ingresos superiores.

El 41.3 % pagan renta del inmueble que habitan; de estos el 13 % no tienen ingresos, el 70 % tiene ingresos inferiores y el 17 % tiene ingresos superiores.

El 3.3 % restante contestó, otro medio de habitación -- pudiendo ser pensión, hotel o inmueble prestado lo cual -- también representa un gasto.

Comentario:

Una gran parte de tarjetahabientes con ingresos reducidos soportan de manera directa o indirecta el gasto de una renta lo cual repercute adicionalmente en su capacidad de pago.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N   O F   S U   C A S A   E S \*\*\*\*\*  
 \*\* V2        I N G R E S O   M E N S U A L        B Y   V 5        S U   C A S A   E S        \*\*  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1 \*\*\*\*\*

		V5			
	COUNT	PROPIA	RENTADA	OTRO	ROW TOTAL
V2	ROW PCT	1.	2.	3.	
	COL PCT				
	TOT PCT				
SIN INGRESOS	1.	9	6	0	15
		60.0	40.0	0.0	12.2
		13.2	11.8	0.0	
		7.3	4.9	0.0	
INFERIORES A CIE	2.	38	36	2	76
		50.0	47.4	2.6	61.8
		55.9	70.6	50.0	
		30.9	29.3	1.6	
SUPERIOR A CIENM	3.	21	9	2	32
		65.6	28.1	6.3	26.0
		30.9	17.6	50.0	
		17.1	7.3	1.6	
COLUMN TOTAL		68	51	4	123
		55.3	41.5	3.3	100.0

CHI SQUARE = 4.54526 WITH 4 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.3372  
 CRAMER'S V = 0.13593  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.18878  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.00000 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V5 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.00000  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.02236 WITH V2 DEPENDENT. = 0.02515 WITH V5 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.02367  
 KENDALL'S TAU B = -0.05378 SIGNIFICANCE = 0.2656  
 KENDALL'S TAU C = -0.04263 SIGNIFICANCE = 0.2656  
 GAMMA = -0.10118  
 SOMER'S D (ASYMMETRIC) = -0.05451 WITH V2 DEPENDENT. = -0.05306 WITH V5 DEPENDENT.  
 SOMER'S D (SYMMETRIC) = -0.05378  
 ETA = 0.14544 WITH V2 DEPENDENT. = 0.10579 WITH V5 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.02777 SIGNIFICANCE = 0.3802

81 Ingresos VS:

85 ¿ Cuántas tarjetas de crédito bancarias utiliza ?

El 58.5 % utiliza una tarjeta de crédito; de estos un 19.4 % no tiene ingresos, un 70.8 % tiene ingresos inferiores y un 9.7 % ingresos superiores.

El 23.6 % utiliza dos tarjetas de crédito; de estos un 3.7 % no tiene ingresos, el 51.8 % tiene ingresos inferiores y un 44.5 % con ingresos superiores.

El 17.9 % utiliza tres tarjetas de crédito; de estos un 50 % tiene ingresos inferiores y el otro 50 % ingresos superiores.

Comentario:

Existe gran incidencia de tarjetahabientes con diversos ingresos a utilizar más de una tarjeta de crédito.

Cuando no se tiene la suficiente capacidad de pago, manejar más de un crédito resulta inconveniente para el presupuesto familiar.

TARJETAHABIENTE

10/14/86

PAGE 6

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 \*\* V2 INGRESO MENSUAL BY V6 CUANTAS TARJETAS BANCARIAS UTILIZA \*\*  
 \*\* PAGE 1 OF 1 \*\*

V2	V6				ROW TOTAL
	COUNT	IUNA	DOS	TRES	
	ROW PCT				
	COL PCT				
	TOT PCT	1.	2.	3.	
SIN INGRESOS	1.	14	1	0	15
		93.3	6.7	0.0	12.2
		18.4	3.4	0.0	
		11.4	0.8	0.0	
INFERIORES A CIE	2.	51	15	10	76
		67.1	19.7	13.2	61.8
		70.8	51.7	45.5	
		41.5	12.2	8.1	
SUPERIOR A CIENH	3.	7	13	12	32
		21.9	40.6	37.5	26.0
		9.7	44.8	54.5	
		5.7	10.6	9.8	
COLUMN TOTAL		72	29	22	123
		58.5	23.6	17.9	100.0

CHI SQUARE = 28.15838 WITH 4 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0000  
 CRAMER'S V = 0.33833  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.43161  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.04255 WITH V2 DEPENDENT. = 0.11765 WITH V6 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.08163  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.13993 WITH V2 DEPENDENT. = 0.13155 WITH V6 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.13561  
 KENDALL'S TAU B = 0.43407 SIGNIFICANCE = 0.0000  
 KENDALL'S TAU C = 0.35971 SIGNIFICANCE = 0.0000  
 GAMMA = 0.71417  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = 0.42088 WITH V2 DEPENDENT. = 0.44768 WITH V6 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = 0.43387  
 ETA = 0.46949 WITH V2 DEPENDENT. = 0.46076 WITH V6 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = 0.45176 SIGNIFICANCE = 0.0000

81 Ingresos VS:

86 ¿ Como obtuvo su tarjeta Banamex ?

El 39 % por iniciativa propia; de los cuales el 4.3 % no tiene ingresos, el 56.4 % tiene ingresos inferiores y el 39.6 % tiene ingresos superiores.

El 23 % por promoción; de los cuales el 3.4 % no tiene - ingresos, el 89 6 % tiene ingresos inferiores y el 7 % - ingresos superiores.

El 3.3 % por cortesía; de los cuales el 25 % tiene ingre sos inferiores y el 75 % ingresos superiores.

El 7.5 % usa tarjeta adicional; de los cuales el 88.9 % no tiene ingresos, el 11.1 % tiene ingresos inferiores.

El 26.9 % no tiene la tarjeta.

**Comentario:**

A través de los diversos mecanismos de promoción que -- utiliza Banamex, se otorga una gran cantidad de tarjetas de crédito indistintamente a la población.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 \*\* V2 INGRESO MENSUAL BY V7 COMO OBTUVO SU TARJETA BANAMEX \*\*  
 \*\* PAGE 1 OF 1 \*\*

		V7					ROW TOTAL
ROW COL	PCT	1. I	2. I	3. I	4. I	5. I	
V2		1. I	2. I	3. I	4. I	5. I	
SIN INGRESOS		1. I	2. I	3. I	4. I	5. I	15
	1.	13.2	6.7	0.0	53.8	26.4	12.2
		4.2	3.4	0.0	88.9	12.1	
		1.6	0.8	0.0	6.5	3.3	
INFERIORES A CIE		2. I	2. I	1. I	1. I	2. I	76
	2.	35.27	34.26	1.3	1.3	27.6	61.8
		56.3	89.7	25.0	11.1	63.8	
		22.0	21.1	0.8	0.8	17.1	
SUPERIOR A CIENN		3. I	2. I	3. I	0. I	8. I	32
	3.	59.4	6.5	9.4	0.0	25.0	26.0
		39.6	6.9	75.0	0.0	24.2	
		15.4	1.6	2.4	0.0	6.5	
COLUMN TOTAL		48	29	4	9	33	123
TOTAL		39.0	23.6	3.3	7.3	26.8	100.0

CHI SQUARE = 70.31246 WITH 8 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0000  
 CRAMER'S V = 0.53462  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.60310  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.19149 WITH V2 DEPENDENT. = 0.08000 WITH V7 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.12295  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.22948 WITH V2 DEPENDENT. = 0.15219 WITH V7 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.18301  
 KENDALL'S TAU B = -0.21081 SIGNIFICANCE = 0.0043  
 KENDALL'S TAU C = -0.19552 SIGNIFICANCE = 0.0043  
 GAMMA = -0.32096  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.18263 WITH V2 DEPENDENT. = -0.24334 WITH V7 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.20866  
 ETA = 0.55091 WITH V2 DEPENDENT. = 0.26367 WITH V7 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.22742 SIGNIFICANCE = 0.0057

B1 Ingresos VS:

B7 ¿Como obtuvo su tarjeta Bancomer ?

El 22.1 % por iniciativa propia; de los cuales el 7.4 % no tiene ingresos, el 63.0 % tiene ingresos inferiores y el 29.6 % ingresos superiores.

El 17. % por promoción; de los cuales el 4.8 % no tiene ingresos, el 71.4 % tiene ingresos inferiores y el 23.8% ingresos superiores.

El 1.6 % por cortesía; de los cuales el 100 % tiene ingresos superiores.

El 3.3 % es adicional; de los cuales el 25.1% no tiene ingresos y el otro 75 % tiene ingresos superiores.

El 56.1 % no tiene la tarjeta.

Comentario:

A través de los diversos mecanismos de promoción que utiliza Bancomer, se otorga una gran cantidad de tarjetas de crédito indistintamente a la población.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* CROSSTABULATION OF \*\*\*\*\*  
 \*\* V2 INGRESO MENSUAL BY V8 COMO OBTUVO SU TARJETA BANCOMER \*\*  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V8					ROW TOTAL
COUNT		1.I	2.I	3.I	4.I	5.I	
ROW	PCT	INIICIATI	PROMOCIO	CORTESIA	ADICIONA	NO TIENE	TOTAL
COL	PCT	I	H	L	L	TARJETA	
V2	TOT PCT	1.I	2.I	3.I	4.I	5.I	
SIN INGRESOS	1.	2	1	0	1	11	15
		13.3	6.7	0.0	6.7	73.3	12.2
		7.4	4.8	0.0	25.0	15.9	
		1.6	0.8	0.0	0.8	8.9	
INFERIORES A CIE	2.	17	15	0	0	44	76
		22.4	19.7	0.0	0.0	57.9	61.8
		63.0	71.4	0.0	0.0	63.8	
		13.8	12.2	0.0	0.0	35.8	
SUPERIOR A CIENN	3.	8	5	3	3	14	32
		25.0	15.6	6.3	9.4	43.8	26.0
		29.6	23.8	100.0	75.0	20.3	
		6.5	4.1	1.6	2.4	11.4	
COLUMN TOTAL		27	21	2	4	69	123
		22.0	17.1	1.6	3.3	56.1	100.0

CHI SQUARE = 16.04936 WITH 8 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0417  
 CRAMER'S V = 0.25542  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.33974  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.10638 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V8 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.04950  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.07727 WITH V2 DEPENDENT. = 0.06145 WITH V8 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.06846  
 KENDALL'S TAU B = -0.12847 SIGNIFICANCE = 0.0589  
 KENDALL'S TAU C = -0.10986 SIGNIFICANCE = 0.0589  
 GAMMA = -0.22037  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.12072 WITH V2 DEPENDENT. = -0.13672 WITH V8 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.12823  
 ETA = 0.25380 WITH V2 DEPENDENT. = 0.14875 WITH V8 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.13383 SIGNIFICANCE = 0.0700

B1 Ingresos VS:

B8 ¿ Como obtuvo su tarjeta Carnet ?

El 18.7 % por iniciativa propia; de los cuales el 4.3 % no tiene ingresos, el 65 % tiene ingresos inferiores y el 30.6 % ingresos superiores.

E. 4.9 % por promoción; de los cuales el 100 % tiene - ingresos inferiores.

El 2.4 % por cortesía; de los cuales el 100 % tiene -- ingresos superiores.

El 74.0 % no tiene la tarjeta.

Comentario :

A través de los diversos mecanismos de promoción que - utiliza Carnet, se otorgan una gran cantidad de tarjetas de crédito indistintamente a la población.

TARJETAHABIENTE

10/14/86

PAGE 9

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V9 COMO OBTUVO SU TARJETA CARNET  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V9					ROW TOTAL
ROW	PCT	1. I	2. I	3. I	5. I		
COL	PCT	INICIATI	PROMOCIO	CORTESIA	NO TIENE		
TOT	PCT	V A	N	TARJETA	TARJETA		
V2		1. I	2. I	3. I	5. I		
SIN INGRESOS	1.	1	0	0	14	15	
		6.7	0.0	0.0	93.3	12.2	
		4.3	0.0	0.0	15.4		
		0.8	0.0	0.0	11.4		
INFERIORES A CIE	2.	15	6	1	54	76	
		19.7	7.9	1.3	71.1	61.8	
		65.2	100.0	33.3	59.3		
		12.2	4.9	0.8	43.9		
SUPERIOR A CIENH	3.	7	0	2	23	32	
		21.9	0.0	6.3	71.9	26.0	
		30.4	0.0	66.7	25.3		
		5.7	0.0	1.6	18.7		
COLUMN TOTAL		23	6	3	91	123	
TOTAL		18.7	4.9	2.4	74.0	100.0	

CHI SQUARE = 8.61935 WITH 6 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.1961  
 CRAMER'S V = 0.18718  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.25590  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.02128 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V9 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.01266  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.04886 WITH V2 DEPENDENT. = 0.05706 WITH V9 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.05264  
 KENDALL'S TAU B = -0.09396 SIGNIFICANCE = 0.1338  
 KENDALL'S TAU C = -0.06643 SIGNIFICANCE = 0.1338  
 GAMMA = -0.20898  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.10679 WITH V2 DEPENDENT. = -0.08268 WITH V9 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.09320  
 ETA = 0.17953 WITH V2 DEPENDENT. = 0.15580 WITH V9 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.09941 SIGNIFICANCE = 0.1370

B1 Ingresos VS:

B9¿ Que tiempo lleva utilizando Banamex ?

El 23.6 % tiene un año utilizando la tarjeta Banamex; de los cuales el 27.6 % no tiene ingresos, el 65.5 % tiene ingresos inferiores y el 6.9 % tiene ingresos superiores.

El 25.2 % tiene dos y tres años utilizando la tarjeta; de los cuales el 3.2 % no tiene ingresos, el 77.4% tiene ingresos inferiores y el 19.4 % ingresos superiores.

El 24.4 % tiene más de 5 años utilizando tarjeta; de los cuales el 6.7 % no tiene ingresos, el 40.% tiene ingresos inferiores y el 53.3 % ingresos superiores.

El 26.8 % no tiene la tarjeta.

Comentario:

Una gran proporción de tarjetahabientes con diferentes ingresos tienen mas de tres años de experiencia utilizando la tarjeta Banamex.



B1 Ingresos VS:

B10 ¿ Que tiempo lleva utilizando la tarjeta Bancomer ?

El 4.9 % un año; de los cuales el 33.3 % no tiene ingresos el 66.7 % tiene ingresos inferiores.

El 18.7 % tres años; de los cuales el 4.3 % no tiene ingresos, el 87.0 % ingresos inferiores, y el 8.7 % ingresos - - superiores.

El 20.3 % más de cuatro años; de los cuales el 4.0 % no -- tiene ingresos, el 32.0 % tiene ingresos inferiores y el - 64.0 % tiene ingresos superiores.

El 56.1 % no tiene la tarjeta.

Comentario:

Una gran proporción de tarjetahabientes con diferentes ingresos, tienen más de tres años de experiencia utilizando la tarjeta Bancomer.

TARJETAHABIENTE

10/14/86

PAGE 3

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \* \* \* \* \*  
 \*\* V2 INGRESO MENSUAL BY V11 QUE TIEMPO LLEVA UTILIZANDO BANCOMER \*\*  
 \*\* \* \* \* \* \* PAGE 1 OF 1

		V11				
ROW	PCT	1. I	2. I	3. I	4. I	ROW
COL	PCT	UN AND	DOS A TR	MAS DE C	NO TIENE	TOTAL
TOT	PCT	ES ANOS	ES ANOS	UATRO AN	TARJETA	
V2		1. I	2. I	3. I	4. I	
SIN INGRESOS	1.	2	1	1	11	15
		13.3	6.7	6.7	73.3	12.2
		33.3	4.3	4.0	15.9	
		1.6	0.8	0.6	8.9	
INFERIORES A CIE	2.	5	20	8	44	76
		5.3	26.3	10.5	57.9	61.8
		66.7	67.0	32.0	63.8	
		3.3	15.3	6.5	35.8	
SUPERIOR A CIENM	3.	0	2	16	14	32
		0.0	6.3	56.0	43.8	26.0
		0.0	8.7	64.0	20.3	
		0.0	1.6	13.0	11.4	
COLUMN TOTAL		6	23	25	69	123
		4.9	18.7	20.3	56.1	100.0

CHI SQUARE = 30.49237 WITH 6 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0000  
 CRAMER'S V = 0.35207  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.44571  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.17021 WITH V2 DEPENDENT. = 0.03704 WITH V11 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.09901  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.13309 WITH V2 DEPENDENT. = 0.10853 WITH V11 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.11956  
 KENDALL'S TAU B = -0.04638 SIGNIFICANCE = 0.2862  
 KENDALL'S TAU C = -0.03966 SIGNIFICANCE = 0.2862  
 GAMMA = -0.07764  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.04358 WITH V2 DEPENDENT. = -0.04936 WITH V11 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.04229  
 ETA = 0.40960 WITH V2 DEPENDENT. = 0.09034 WITH V11 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = 0.01885 SIGNIFICANCE = 0.4130

B1 Ingresos VS:

B11 ¿ Que tiempo lleva utilizando la tarjeta Carnet ?

El 8.1 % un año; de los cuales el 100 % tiene ingresos inferiores.

El 7.3 % tres años; de los cuales el 55.6 % tiene ingresos inferiores, y el 44.4 % tiene ingresos superiores.

El 10.6 % más de cinco años; de los cuales el 7.7 % no tiene ingresos, el 38.5 % tiene ingresos inferiores y el 53.8 % ingresos superiores.

El 74.0 % no tiene tarjeta.

Comentario:

Una gran proporción de tarjetahabientes con diferentes - ingresos, tiene más de tres años de experiencia utilizan do la tarjeta Carnet.

TARJETAHABIENTE

10/14/86

PAGE 4

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* CROSS TABULATION OF \*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V12 QUE TIEMPO LLEVA UTILIZANDO CARNET  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V12				ROW TOTAL
ROW	PCT	1. UN ANO	2. DOS A TR ES ANOS	3. MAS DE C UATRO AN	4. NO TIENE TARJETA	
V2	TOT PCT	1.1	2.1	3.1	4.1	
SIN INGRESOS	1.	0.0	0.0	1.0	14.0	15.0
		0.0	0.0	6.7	93.3	12.2
		0.0	0.0	7.7	15.4	
		0.0	0.0	0.8	11.4	
INFERIORES A CIE	2.	10.0	5.0	5.0	56.0	76.0
		13.2	6.6	6.6	73.7	61.8
		100.0	55.6	38.5	61.5	
		8.1	4.1	4.1	45.5	
SUPERIOR A CIENM	3.	0.0	4.0	7.0	21.0	32.0
		0.0	12.5	21.9	65.6	26.0
		0.0	44.4	53.8	23.1	
		0.0	3.3	5.7	17.1	
COLUMN TOTAL		10.0	9.0	13.0	91.0	123.0
		8.1	7.3	10.6	74.0	100.0

CHI SQUARE = 14.80648 WITH 6 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0218  
 CRAMER'S V = 0.24533  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.32779  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.04255 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V12 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.02532  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.08265 WITH V2 DEPENDENT. = 0.08734 WITH V12 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.08493  
 KENDALL'S TAU B = -0.12320 SIGNIFICANCE = 0.0703  
 KENDALL'S TAU C = -0.08864 SIGNIFICANCE = 0.0703  
 GAMMA = -0.25323  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.13752 WITH V2 DEPENDENT. = -0.11032 WITH V12 DEPENDENT.  
 SOMERS'S C (SYMMETRIC) = -0.12245  
 ETA = 0.24753 WITH V2 DEPENDENT. = 0.17916 WITH V12 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.07992 SIGNIFICANCE = 0.1898

B1 Ingresos VS:

B12 ¿Cuál es su límite de crédito en Banamex ?

El 40.7 % tiene de crédito más de \$ 50,000.00 ; de los --  
cuales el 16.0 % no tiene ingresos, el 82.0 % tiene ingre--  
sos inferiores, y el 2 % superiores.

El 22.8 % tiene de crédito más de \$ 100,000.00 ; de los --  
cuales el 7.1 % no tiene ingresos, el 39.3 % tiene ingre--  
sos inferiores y el 53.6 % ingresos superiores.

El 5.7 % tiene de crédito más de \$ 200,000.00 ; de los ---  
cuales el 14.3 % no tiene ingresos, el 28.6 % tiene ingre--  
sos inferiores y el 57.1 % ingresos superiores.

El 4.1 % tiene de crédito más de \$300,000.00 ; de los cua-  
les el 4.7 % no tiene ingresos y el 32 % tiene ingresos in  
feriores y el 51.5 % ingresos superiores.

El 26.8 % no tiene la tarjeta.

Comentario:

A través del tiempo las líneas de crédito tienden a incre-  
mentarse en mayor proporción que los ingresos de los tarje  
tahabientes.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \* \* \* \* \*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V13 CUAL ES SU CREDITO EN BANAMEX  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V13					ROW TOTAL
COUNT	ROW PCT	MAS DE 5	MAS DE 1	MAS DE 2	MAS DE 3	NO TIENE	
COL PCT	TOT PCT	1. I	2. I	3. I	4. I	5. I	
		1. I	2. I	3. I	4. I	5. I	
V2							
SIN INGRESOS	1.	53.3	13.3	6.7	0.0	26.7	12.2
		16.0	7.1	14.3	0.0	12.1	
		6.5	1.6	0.8	0.0	3.3	
INFERIORES A CIE	2.	41	11	2	1	21	76
		53.9	14.5	2.6	1.3	27.6	61.8
		82.0	39.3	28.6	20.0	63.6	
		33.3	8.9	1.6	0.8	17.1	
SUPERIOR A CIENM	3.	1	15	4	4	8	32
		3.1	46.9	12.5	12.5	25.0	26.0
		2.0	53.6	57.1	80.0	24.2	
		0.8	12.2	3.3	3.3	6.5	
COLUMN TOTAL		50	28	7	5	33	123
TOTAL		40.7	22.8	5.7	4.1	26.8	100.0

CHI SQUARE = 37.60072 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0000

CRAMER'S V = 0.39096

CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.48387

LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.19149 WITH V2 DEPENDENT. = 0.19178 WITH V13 DEPENDENT.

LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.19167

UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.19014 WITH V2 DEPENDENT. = 0.12746 WITH V13 DEPENDENT.

UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.15261

KENDALL'S TAU B = 0.23344 SIGNIFICANCE = 0.0018

KENDALL'S TAU C = 0.21335 SIGNIFICANCE = 0.0018

GAMMA = 0.34411

SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = 0.20333 WITH V2 DEPENDENT. = 0.26802 WITH V13 DEPENDENT.

SOMERS'S D (SYMMETRIC) = 0.23124

ETA = 0.46457 WITH V2 DEPENDENT. = 0.19915 WITH V13 DEPENDENT.

PEARSON'S R = 0.16980 SIGNIFICANCE = 0.0302

B1 Ingresos VS:

B13 ¿Cuál es su límite de crédito en Bancomer ?

El 23.6 % tiene de crédito más de \$ 50,000.00 ; de los cuales el 6.9 % no tiene ingresos, el 51.7 % tiene ingresos inferiores y el 41.4 % ingresos superiores.

El 16.3 % tiene de crédito más de \$ 100,000.00 ; de los cuales el 5.0 % no tiene ingresos, el 85.0 % tiene ingresos inferiores y el 10.0 % ingresos superiores.

El 3.3 % tiene de crédito más de \$ 200,000.00 ; de los cuales el 25.0 % tiene ingresos inferiores y el 75.0 % ingresos superiores.

El 0.8 % tiene de crédito más de \$ 300,000.00 ; de los cuales el 14.8 % no tiene ingresos, el 22.2 % tiene ingresos inferiores y el 63 % ingresos superiores.

El 56.1 % no tiene la tarjeta.

Comentario:

A través del tiempo las líneas de crédito tienden a incrementarse en mayor proporción que los ingresos de los tarjetahabientes.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 \* V2 INGRESO MENSUAL BY V14 CUAL ES SU CREDITO EN BANCOMER \*  
 \* \* \* \* \* PAGE 1 OF 1

		V14					ROW TOTAL
		MAS DE 5	MAS DE 1	MAS DE 2	MAS DE 3	NO TIENE LA TARJ	
ROW	PCT	1. I	2. I	3. I	4. I	5. I	
COL	PCT						
TOT	PCT						
V2							
	1.	13.5	6.7	6.7	0.0	73.3	15
SIN INGRESOS		6.9	5.0	25.0	0.0	15.9	12.2
		1.6	0.8	0.8	0.0	8.9	
	2.	15	17	0	0	44	76
INFERIORES A CIE		19.7	22.4	0.0	0.0	57.9	61.8
		51.7	85.0	0.0	0.0	63.8	
		12.2	13.8	0.0	0.0	35.8	
	3.	12	2	3	1	14	32
SUPERIOR A CIENM		37.5	6.3	9.4	3.1	43.8	26.0
		41.4	10.0	75.0	100.0	20.3	
		9.8	1.6	2.4	0.8	11.4	
COLUMN TOTAL		29	20	4	1	69	123
		23.6	16.3	3.3	0.8	56.1	100.0

CHI SQUARE = 19.58868 WITH 8 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0120  
 CRAMER'S V = 0.28219  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.37065  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.08511 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V14 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.03960  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.09416 WITH V2 DEPENDENT. = 0.07666 WITH V14 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.03452  
 KENDALL'S TAU B = -0.16992 SIGNIFICANCE = 0.0195  
 KENDALL'S TAU C = -0.14476 SIGNIFICANCE = 0.0195  
 GAMMA = -0.29107  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.16026 WITH V2 DEPENDENT. = -0.18016 WITH V14 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.16963  
 ETA = 0.27100 WITH V2 DEPENDENT. = 0.17269 WITH V14 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.17158 SIGNIFICANCE = 0.0289

B1 Ingresos VS:

B14 ¿Cuál es su límite de crédito en Carnet ?

El 13.8 % tiene de crédito más de \$ 50,000.00 ; de los cuales el 88.2 % tiene ingresos inferiores y el 11.8 % ingresos superiores.

El 8.1 % tiene de crédito más de \$ 100,000.00 ; de los cuales el 50.0 % tiene ingresos inferiores y el 50.0 % ingresos superiores,

El 1.6 % tiene de crédito más de \$ 200,000.00 ; de los cuales el 50.0 % tiene ingresos inferiores y el 50.0 % ingresos superiores.

El 0.8 % tiene de crédito más de \$ 300,000.00 ; de los cuales el 16.6 % no tiene ingresos, el 25 % tiene ingresos inferiores y el 58.4 % ingresos superiores.

El 75.6 % no tiene la tarjeta.

Comentario:

A través del tiempo las líneas de crédito tienden a incrementarse en mayor proporción que los ingresos de tarjetahabientes.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V15 CUAL ES SU CREDITO EN CARNET  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V15					ROW TOTAL
		1. I	2. I	3. I	4. I	5. I	
ROW	PCT	MAS DE 5 OOMIL	MAS DE 1 OOMIL	MAS DE 2 OOMIL	MAS DE 3 OOMIL	NO TIENE LA TARJ	
V2	TOT PCT	1. I	2. I	3. I	4. I	5. I	
	1.	0	0	1	0	14	15
SIN INGRESOS		0.0	0.0	6.7	0.0	93.3	12.2
		0.0	0.0	50.0	0.0	15.2	
		0.0	0.0	0.8	0.0	11.4	
	2.	15	5	0	0	56	76
INFERIORES A CIE		19.7	6.6	0.0	0.0	73.7	61.8
		83.3	50.0	0.0	0.0	60.9	
		12.2	4.1	0.0	0.0	45.5	
	3.	3	5	1	1	22	32
SUPERIOR A CIENM		9.4	15.6	3.1	3.1	68.8	26.0
		16.7	50.0	50.0	100.0	23.9	
		2.4	4.1	0.3	0.8	17.9	
COLUMN TOTAL		19	10	2	1	92	123
		14.6	8.1	1.6	0.8	74.8	100.0

CHI SQUARE = 15.53127 WITH 8 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0496  
 CRAMER'S V = 0.25127  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.33483  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.04255 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V15 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.02564  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.08249 WITH V2 DEPENDENT. = 0.09226 WITH V15 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.08710  
 KENDALL'S TAU B = -0.10944 SIGNIFICANCE = 0.0970  
 KENDALL'S TAU C = -0.07714 SIGNIFICANCE = 0.0970  
 GAMMA = -0.23476  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.12476 WITH V2 DEPENDENT. = -0.09600 WITH V15 DEPENDENT.  
 SOMERS'S C (SYMMETRIC) = -0.10851  
 ETA = 0.22922 WITH V2 DEPENDENT. = 0.17811 WITH V15 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.11532 SIGNIFICANCE = 0.1020

B1 Ingresos VS:

B15 ¿ le han aumentado su límite de crédito en el último año ?

Al 47.2 % de los tarjetahabientes se les han aumentado el límite de crédito; de los cuales el 3.4 % no tiene ingresos el 62.1 % tiene ingresos inferiores y el 34.5 % ingresos superiores.

Al 52.8 % de los tarjetahabientes no les han incrementado el límite de crédito, de los cuales el 20.0 % no tiene ingresos el 61.5 % tiene ingresos inferiores y el 18.5 % ingresos superiores.

Comentario:

El incremento de una línea de crédito debe ser equivalente a la capacidad de pago del tarjetahabiente.

Regularmente se incrementa la línea de crédito por buen manejo de cuentas o cuando no se utiliza, pero no siempre lo solicita el tarjetahabiente.

TARJETAHABIENTE

10/14/86

PAGE 8

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O M O F \* \* \* \* \*  
V2 INGRESO MENSUAL BY V16 LE HAN AUMENTADO SU CREDITO  
\*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V16			
ROW	PCT	ISI	NO	ROW	TOTAL
COL	PCT				
TOT	PCT				
V2			1. I	2. I	
SIN INGRESOS	1.	13.2	13	13	15
		3.4	20.0	20.0	12.2
		1.8	10.8	10.8	
INFERIORES A CIE	2.	36	40	40	76
		47.4	52.6	52.6	61.8
		62.1	61.5	61.5	
		29.3	32.5	32.5	
SUPERIOR A CIENM	3.	20	12	12	32
		62.5	37.5	37.5	26.0
		34.5	18.5	18.5	
		16.3	9.8	9.8	
COLUMN		58	65	123	
TOTAL		47.2	52.8	100.0	

CHI SQUARE = 9.91092 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0070  
 CRAMER'S V = 0.28386  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.27307  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.00000 WITH V2 DEPENDENT. = 0.13793 WITH V16 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.07619  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.04876 WITH V2 DEPENDENT. = 0.06377 WITH V16 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.05526  
 KENDALL'S TAU B = -0.25381 SIGNIFICANCE = 0.0018  
 KENDALL'S TAU C = -0.26228 SIGNIFICANCE = 0.0018  
 GAMMA = -0.48062  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.26313 WITH V2 DEPENDENT. = -0.24482 WITH V16 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.25364  
 ETA = 0.26987 WITH V2 DEPENDENT. = 0.28386 WITH V16 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.26987 SIGNIFICANCE = 0.0013

B1 Ingresos VS:

B16 ¿ Respeta su límite de crédito ?

El 88.6 % respondió que sí respeta su límite de crédito de los cuales; el 12.8 % no tiene ingresos, el 59.6 % tiene - ingresos inferiores y el 27.5 % ingresos superiores.

El 11.4 % no respeta su límite de crédito; de los cuales - el 7.1 % no tiene ingresos, el 78.6 % tiene ingresos inferiores y el 14.3 % ingresos superiores.

**Comentario:**

Existen circunstancias en las cuales los gastos son mayores que los ingresos disponibles, lo cual se recurre a utilizar el crédito arbitrariamente al no existir en ocasiones un adecuado control para restringir el uso de aquellas tarjetas que tienen agotada su capacidad crediticia.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V17 RESPETA SU LIMITE DE CREDITO  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V17		
ROW	PCT	ISI	NO	ROW
COL	PCT			TOTAL
TOT	PCT	1.I	2.I	
V2				
	1.	14	1	15
SIN INGRESOS		93.3	6.7	12.2
		12.8	7.1	
		11.4	0.3	
	2.	65	11	76
INFERIORES A CIE		35.5	14.5	61.8
		59.6	78.6	
		52.8	8.9	
	3.	30	2	32
SUPERIOR A CIENM		93.8	6.3	26.0
		27.5	14.3	
		24.4	1.6	
COLUMN		109	14	123
TOTAL		98.6	11.4	100.0

CHI SQUARE = 1.48643 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.3894  
 CRAMER'S V = 0.12384  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.12290  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.00000 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V17 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.00000  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.00913 WITH V2 DEPENDENT. = 0.02330 WITH V17 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.01312  
 KENDALL'S TAU B = -0.04544 SIGNIFICANCE = 0.3011  
 KENDALL'S TAU C = -0.02988 SIGNIFICANCE = 0.3011  
 GAMMA = -0.15332  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.07405 WITH V2 DEPENDENT. = -0.02789 WITH V17 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.04052  
 ETA = 0.03972 WITH V2 DEPENDENT. = 0.12384 WITH V17 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.03972 SIGNIFICANCE = 0.3313

B1 Ingresos VS:

B17 ¿ Ha leído el contrato de su tarjeta de crédito ?

El 63,4 % respondió que sí ha leído el contrato de crédito que regula sus obligaciones; de los cuales el 7.7 % no tiene ingresos, el 59.0 % tiene ingresos inferiores y el 33.3 % ingresos superiores.

El 36.6 % respondió que no ha leído el contrato de crédito que regula sus obligaciones; de los cuales el 20.0 % no tiene ingresos, el 66.7 % tiene ingresos inferiores y el 13.3 % ingresos superiores.

Comentario:

Una gran parte de tarjetahabientes desconocen sus obligaciones y derechos contractuales, lo cual propicia el uso indebido de la tarjeta de crédito.

Algunas de las cláusulas del contrato, señala entre otras causas, los gastos y la tasa de intereses que se paga por el uso del crédito, la forma y plazos de pago, uso y vencimiento de la tarjeta, etc.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V18 HA LEIDO EL CONTRATO DE SU TARJETA  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V18		NO	ROW TOTAL
COUNT	I	ISI	I		
V2	ROW PCT	ISI	NO		
	COL PCT				
	TOT PCT				
			1.I	2.I	
SIN INGRESOS	1.	6	9		15
		40.0	60.0		12.2
		7.7	20.0		
		4.9	7.3		
INFERIORES A CIE	2.	46	30		76
		60.5	39.5		61.8
		59.0	66.7		
		37.4	24.4		
SUPERIOR A CIENM	3.	26	6		32
		81.3	18.8		26.0
		33.3	13.3		
		21.1	4.9		
COLUMN TOTAL		78	45		123
		63.4	36.6		100.0

CHI SQUARE = 8.20539 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0165  
 CRAMER'S V = 0.25828  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.25008  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.00000 WITH V2 DEPENDENT. = 0.06667 WITH V18 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.03261  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.03826 WITH V2 DEPENDENT. = 0.05268 WITH V18 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.04433  
 KENDALL'S TAU B = -0.24819 SIGNIFICANCE = 0.0022  
 KENDALL'S TAU C = -0.24747 SIGNIFICANCE = 0.0022  
 GAMMA = -0.48750  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.25667 WITH V2 DEPENDENT. = -0.23100 WITH V18 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.24755  
 ETA = 0.25828 WITH V2 DEPENDENT. = 0.25828 WITH V18 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.25828 SIGNIFICANCE = 0.0020

B1 Ingresos VS:

B1B ¿ Regularmente liquida el saldo de su tarjeta dentro de los 30 días que otorga el banco para no pagar intereses ?

El 69.1 % si liquida su saldo dentro de los 30 días; de estos el 66 % tiene ingresos inferiores y el 34 % ingresos superiores.

El 30.9 % no liquida su saldo dentro de los 30 días; de estos el 15.8 % no tiene ingresos, el 71.1 % tiene ingresos inferiores y el 13.2 % ingresos superiores.

Comentario:

Gran parte de los tarjetahabientes no liquidan su saldo a tiempo, lo cual tiene la desventaja de cubrir intereses por la demora.

Cuando se liquida el saldo dentro de los 30 días naturales contados a partir de la fecha de corte del estado de cuenta, no se pagan intereses por el uso de crédito, de otra manera se tendrá que pagar por las amortizaciones - una tasa de interes mensual variable, sobre saldos insolutos diarios.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \* \* \* \* \*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V19 REG LIQUIDA EL SALDO DE SU TARJETA  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V19		ROW TOTAL
ROW PCT	COL PCT	1.I	2.I	
V2	TOT PCT	1.I	2.I	
	1.	9	6	15
SIN INGRESOS		60.0	40.0	12.2
		10.6	15.8	
		7.3	4.9	
	2.	49	27	76
INFERIORES A CIE		64.5	35.5	61.8
		57.6	71.1	
		39.8	22.0	
	3.	27	5	32
SUPERIOR A CIENM		84.4	15.6	26.0
		31.8	13.2	
		22.0	4.1	
COLUMN TOTAL		85	38	123
		69.1	30.9	100.0

CHI SQUARE = 4.84090 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0889  
 CRAMER'S V = 0.19839  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.19459  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.00000 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V19 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.00000  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.02366 WITH V2 DEPENDENT. = 0.03461 WITH V19 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.02811  
 KENDALL'S TAU B = -0.18022 SIGNIFICANCE = 0.0193  
 KENDALL'S TAU C = -0.17238 SIGNIFICANCE = 0.0193  
 GAMMA = -0.37951  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.20186 WITH V2 DEPENDENT. = -0.16091 WITH V19 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.17907  
 ETA = 0.18258 WITH V2 DEPENDENT. = 0.19839 WITH V19 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.18258 SIGNIFICANCE = 0.0216

B1 Ingresos VS:

B19 ¿ Ha existido diferencia de sus gastos y pagos efectuados contra su estado de cuenta ?

El 26.0 % respondió que sí; de los cuales el 6.3 % no tiene ingresos, el 43.8 % tiene ingresos inferiores y el 50.0 % - ingresos superiores.

El 73.2 % respondió que no; de los cuales el 14.4 % no tiene ingresos, el 67.8 % tiene ingresos inferiores y el 17.8% ingresos superiores el 8 % no contestó.

Comentario:

El estado de cuenta que envía mensualmente el Banco, no - - siempre coincide con los gastos y pagos efectuados por el - tarjetahabiente.

TARJETAHABIENTE

10/14/86

PAGE 4

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* CROSS TABULATION OF \*\*\*\*\*  
 V2 INGRES MENSUAL BY V20 HA EXISTIDO DIF DE GASTOS Y PAGOS  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V20			ROW TOTAL
ROW	PCT	ISI	NO		
COL	PCT		1.I	2.I	5.I
TOT	PCT				
V2					
SIN INGRESOS	1.	2	13	0	15
		13.3	86.7	0.0	12.2
		6.3	14.4	0.0	
		1.6	10.6	0.0	
INFERIORES A CIE	2.	14	61	1	76
		18.4	80.3	1.3	61.8
		43.8	67.8	100.0	
		11.4	49.6	0.8	
SUPERIOR A CIENM	3.	16	16	0	32
		50.0	50.0	0.0	26.0
		50.0	17.8	0.0	
		13.0	13.0	0.0	
COLUMN		32	90	1	123
TOTAL		26.0	73.2	0.8	100.0

CHI SQUARE = 13.55008 WITH 4 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0089  
 CRAMER'S V = 0.23469  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.31501  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.04255 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V20 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.02500  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.05858 WITH V2 DEPENDENT. = 0.08572 WITH V20 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.06959  
 KENDALL'S TAU B = -0.28815 SIGNIFICANCE = 0.0005  
 KENDALL'S TAU C = -0.19929 SIGNIFICANCE = 0.0005  
 GAMMA = -0.56114  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.33478 WITH V2 DEPENDENT. = -0.24803 WITH V20 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.28494  
 ETA = 0.29461 WITH V2 DEPENDENT. = 0.29739 WITH V20 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.25583 SIGNIFICANCE = 0.0021

B1 Ingresos VS:

B20 ¿ La tarjeta de crédito le facilita sus compras ?

El 56.9 % respondió que sí facilita sus compras; de los -  
cuales el 14.3 % no tiene ingresos, el 60.7 % tiene ingre-  
sos inferiores y el 25 % tiene ingresos superiores.

El 43.1 % respondió que no facilita sus compras; de los -  
cuales el 9.4 % no tiene ingresos, el 64.1 % tiene ingre-  
sos inferiores y el 25 % tiene ingresos superiores.

Comentario:

El sistema de tarjetas de crédito brinda una amplia gama  
de establecimientos afiliados al sistema, ampliando de -  
esta manera la capacidad circunstancial de compra del -  
tarjetahabiente, pero para una mayoría no siempre resul-  
ta fácil efectuar sus compras regulares en negocios co--  
merciales.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V21 EL USO DE LA T.C FACILITA SUS COMPRAS  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V21		
ROW	PCT	SI	NO	ROW TOTAL
COL	PCT			
TOT	PCT	1.I	2.I	
V2				
SIN INGRESOS	1.	10	5	15
		66.7	33.3	12.2
		14.3	9.4	
		8.1	4.1	
INFERIORES A CIE	2.	42	34	76
		55.3	44.7	61.8
		60.0	64.2	
		34.1	27.6	
SUPERIOR A CIENN	3.	18	14	32
		56.3	43.8	26.0
		25.7	26.4	
		14.6	11.4	
COLUMN TOTAL		70	53	123
		56.9	43.1	100.0

CHI SQUARE = 0.67202 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.7146  
 CRAMER'S V = 0.07392  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.07371  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.00000 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00000 WITH V21 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.00000  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.00309 WITH V2 DEPENDENT. = 0.00408 WITH V21 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.00352  
 KENDALL'S TAU B = 0.04023 SIGNIFICANCE = 0.3222  
 KENDALL'S TAU C = 0.04125 SIGNIFICANCE = 0.3222  
 GAMMA = 0.07879  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = 0.04205 WITH V2 DEPENDENT. = 0.03850 WITH V21 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = 0.04020  
 ETA = 0.04584 WITH V2 DEPENDENT. = 0.07392 WITH V21 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = 0.04564 SIGNIFICANCE = 0.3081

B1 Ingresos VS:

B21 ¿ La tarjeta de crédito le permite ampliar su capacidad de compra ?

El 49.6 % respondió que sí le permite ampliar su capacidad de compra; de los cuales el 11.5 % no tiene ingresos, el 60.7 % tienen ingresos inferiores y el 27.9 % ingresos superiores.

El 50.4 % respondió que no les amplía su capacidad de compra; de los cuales el 12.9 % no tienen ingresos, el 63.0 % tiene ingresos inferiores y el 24.1 % tiene ingresos superiores.

Comentario:

Para una mayoría de tarjetahabientes el uso del crédito les brinda la posibilidad de adquirir o utilizar bienes y servicios necesarios con mayor capacidad de compra, otros la utilizan como medio de cambio.



B1 Ingresos VS:

B22 ¿ Le permite aumentar su solvencia económica ?

El 38.2 % que sí aumenta su solvencia económica; de los cuales el 2.1 % no tiene ingresos, el 66.0 % tiene ingresos inferiores y el 31.9 % ingresos superiores.

El 61.8 % respondió que no aumenta su solvencia económica; de los cuales el 18.4 % no tiene ingresos, el 59.2 % tiene ingresos inferiores y el 22.4 % tiene ingresos superiores.

Comentario:

La tarjeta de crédito en ocasiones sirve como referencia para obtener otros créditos comerciales, pero para una mayoría de tarjetahabientes solo es un símbolo publicitario.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V23 PERMITE AUMENTAR SU SOLVENCIA ECONOMICA  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V23			
ROW	PCT	ISI	NO	ROW	TOTAL
COL	PCT				
TOT	PCT				
V2		1.1	2.1		
SIN INGRESOS	1.	1	14		15
		6.7	93.3		12.2
		2.1	18.4		
		0.8	11.4		
INFERIORES A CIE	2.	31	45		76
		40.8	59.2		61.8
		66.0	59.2		
		25.2	36.6		
SUPERIOR A CIENM	3.	15	17		32
		46.9	53.1		26.0
		31.9	22.4		
		12.2	13.8		
COLUMN TOTAL		47	76		123
TOTAL		36.2	61.8		100.0

CHI SQUARE = 7.55308 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0229  
 CRAMER'S V = 0.24780  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.24053  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.00000 WITH V2 DEPENDENT. = C.00000 WITH V23 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.00000  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.04164 WITH V2 DEPENDENT. = 0.05662 WITH V23 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.04798  
 KENDALL'S TAU B = -0.19188 SIGNIFICANCE = 0.0139  
 KENDALL'S TAU C = -0.19301 SIGNIFICANCE = 0.0139  
 GAMMA = -0.38260  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.20437 WITH V2 DEPENDENT. = -0.18016 WITH V23 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.19150  
 ETA = 0.20839 WITH V2 DEPENDENT. = 0.24780 WITH V23 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.20839 SIGNIFICANCE = 0.0104

B1 Ingresos VS:

B23 ¿La tarjeta de crédito le brinda seguridad ?

El 36.6 % respondió que sí le brinda seguridad; de los -  
cuales el 4.4 % no tiene ingresos, el 51.2 % tiene ingre-  
sos inferiores y el 44.4 % tienen ingresos superiores.

El 63.4 % respondió que no les brinda seguridad; de los -  
cuales el 16.7 % no tiene ingresos, el 67.9 % tiene ingre-  
sos inferiores y el 15.4 % tiene ingresos superiores.

Comentario:

Para una mayoría de tarjetahabientes el uso de la tarje-  
ta de crédito es factor de riesgo e inseguridad de gastar  
más de su capacidad de pago. La publicidad no siempre - -  
coincide con la opinión de los tarjetahabientes.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V24 OF LA T.C LE BRINDA SEGURIDAD  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V24		
ROW	PCT	SI	NO	ROW TOTAL
COL	PCT	1.I	2.I	
TOT	PCT			
V2				
SIN INGRESOS	1.	13.3	86.7	15
		4.4	16.7	12.2
		1.6	10.6	
INFERIORES A CIE	2.	30.3	69.7	76
		51.1	67.9	61.8
		18.7	43.1	
SUPERIOR A CIENM	3.	62.5	37.5	32
		44.4	15.4	20.0
		16.3	9.8	
COLUMN TOTAL		45	78	123
		36.6	63.4	100.0

CHI SQUARE = 14.06772 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0009  
 CRAMER'S V = 0.33819  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.32036  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.00000 WITH V2 DEPENDENT. = 0.17778 WITH V24 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.08696  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.06402 WITH V24 DEPENDENT. = 0.08816 WITH V24 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.07418  
 KENDALL'S TAU B = -0.32164 SIGNIFICANCE = 0.0001  
 KENDALL'S TAU C = -0.32071 SIGNIFICANCE = 0.0001  
 GAMMA = -0.59901  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.34558 WITH V2 DEPENDENT. = -0.29936 WITH V24 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.32081  
 ETA = 0.33003 WITH V2 DEPENDENT. = 0.33819 WITH V24 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.33003 SIGNIFICANCE = 0.0001

B1 Ingresos VS:

B24 ¿ El uso de la tarjeta de crédito desequilibra su presupuesto familiar ?

El 44.6 % respondió que sí desequilibra su presupuesto familiar; de los cuales el 6.7 % no tiene ingresos, el 41.8 % - tiene ingresos inferiores y el 43.4 % ingresos superiores.

El 55.4 % respondió que no desequilibra su presupuesto familiar; de los cuales el 7.4 % no tiene ingresos, el 77.9 % - tiene ingresos inferiores y el 14.7 % ingresos superiores.

Comentario:

A casi la mitad de los tarjetahabientes desequilibra su presupuesto familiar, índice del mal uso de la tarjeta de crédito.

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

\*\*\*\*\* C R O S S T A B U L A T I O N O F \*\*\*\*\*  
 V2 INGRESO MENSUAL BY V25 LA T.C DESEQUILIBRA SU PRESUPUESTO FAMIL  
 \*\*\*\*\* PAGE 1 OF 1

		V25			
ROW	PCT	ISI	NO	ROW	TOTAL
COL	PCT				
TOT	PCT				
V2			1.I	2.I	
SIN INGRESOS	1.	10	5		15
		66.7	33.3		12.2
		18.2	7.4		
		8.1	4.1		
INFERIORES A CIE	2.	23	53		76
		30.3	69.7		61.8
		41.8	77.9		
		18.7	43.1		
SUPERIOR A CIENM	3.	22	10		32
		68.8	31.3		20.0
		40.0	14.7		
		17.9	8.1		
COLUMN		55	68		123
TOTAL		44.7	55.3		100.0

CHI SQUARE = 16.82271 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM SIGNIFICANCE = 0.0002  
 CRAMER'S V = 0.36982  
 CONTINGENCY COEFFICIENT = 0.34686  
 LAMBDA (ASYMMETRIC) = 0.00000 WITH V2 DEPENDENT. = 0.30909 WITH V25 DEPENDENT.  
 LAMBDA (SYMMETRIC) = 0.16867  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (ASYMMETRIC) = 0.07688 WITH V2 DEPENDENT. = 0.10113 WITH V25 DEPENDENT.  
 UNCERTAINTY COEFFICIENT (SYMMETRIC) = 0.08736  
 KENDALL'S TAU B = -0.13640 SIGNIFICANCE = 0.0588  
 KENDALL'S TAU C = -0.14039 SIGNIFICANCE = 0.0588  
 GAMMA = -0.23590  
 SOMERS'S D (ASYMMETRIC) = -0.14198 WITH V2 DEPENDENT. = -0.13105 WITH V25 DEPENDENT.  
 SOMERS'S D (SYMMETRIC) = -0.13629  
 ETA = 0.11937 WITH V2 DEPENDENT. = 0.36982 WITH V25 DEPENDENT.  
 PEARSON'S R = -0.11937 SIGNIFICANCE = 0.0942

## CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES

CONCLUSIONES.

- 1.- El sistema de tarjetas de crédito ha contribuido sustancialmente a fortalecer la actividad comercial y de servicio, en virtud de que provee a los establecimientos afiliados de un gran número de consumidores con capacidad y potencial de compra, lo cual les permite en gran parte - asegurar el mercado e incrementar sus ventas. (ver: A1 A2 ).
- 2.- Así mismo, proporciona a establecimientos afiliados mayor eficiencia en sus operaciones, pues a través de un sistema de crédito y cobranzas, permite controlar mejor los flujos de pago por concepto de ventas. (ver: A3 y A4).
- 3.- Por otro lado los establecimientos que ingresan al sistema de tarjetas de crédito tienen que cubrir un porcentaje de comisión por las ventas efectuadas, a través de - éste mecanismo, el cual varía dependiendo del giro y la magnitud del negocio, (ver: A6) sin embargo, existe el - riesgo de que algunos negocios por sus características - absorban éste costo, incrementando los precios de sus productos y servicios.

Si bien es cierto que el vendedor debe hacer frente a un costo adicional cuando realiza ventas, ello no implica -

- necesariamente un incremento neto en los gastos, dado que por una parte, la incorporación a un plan de tarjetas de crédito promueve una aplicación en el volúmen de las ventas, (ver: A5 ) de esta forma se están creando las condiciones propicias para compensar el ascenso en los gastos.
- 4.- Existe gran competencia entre los tres sistemas de tarjetas de crédito bancarias por obtener primacia en el mercado, siendo Banamex actualmente la que mayores ventas y mejor servicio ofrece a los establecimientos (ver: A7 y A8) lo cual ha llevado a los tres sistemas a utilizar diversos mecanismos que contribuyan a mejorar el servicio que ofrecen y superar deficiencias operativas.
- 5.- La población de tarjetahabientes esta integrada por diferentes estratos sociales, que van de la clase media, a las clases superiores a esta. (ver: B1) los ingresos de estos grupos son variados. Sin embargo, gran parte de los tarjetahabientes tienen ingresos fijos que provienen de un empleo o trabajo remunerativo, el cual destinan en gran parte el gasto familiar, lo que constituye un factor limitante en el uso de la tarjeta de crédito. (ver: B1 - B2, B3, B4 ).
- 6.- Gran parte de estas tarjetas son otorgadas por instituciones bancarias mediante campañas de promoción masiva, permitiendo indistintamente a la población de bajos y diversos ingresos, tener acceso a más de un crédito revolvente.

(ver: 85, 86, 87,88) Así mismo, las líneas de crédito tienden a incrementarse a través del tiempo en mayor proporción que los ingresos del tarjetahabiente, lo cual constituye un riesgo latente de endeudamiento, en la medida que aumenta la tasa de interés que paga por el uso del crédito. (ver: - 812, 813,814,815).

- 7.- En cuanto al conocimiento que tienen los tarjetahabientes sobre su contrato de crédito es relativamente bajo, además de que existe una gran tendencia a hacer mal uso del crédito e incidir en costos innecesarios. (ver: 817, 818).
- 8.- Las tarjetas de crédito bancarias han tomado carta de naturalización como medio de pago y como instrumento crediticio pues por un lado existe la tendencia de utilizarla como sustituto del dinero en efectivo y por otra parte permite a los tarjetahabientes ampliar su capacidad de compra. (ver:- 820,821).
- 9.- La mayoría de los tarjetahabientes encuestados, opinó que el uso de la tarjeta de crédito no les brinda la seguridad ni la solvencia económica, entre otros atributos que se le confieren a ésta, lo cual demuestra que los SLOGAN publicitarios son contradictorios con la opinión del público. (ver: 822,823).
- 10.- Existen deficiencias en el sistema operativo de las tarje--

tas pues el estado de cuenta que envía mensualmente el Banco, no siempre coinciden con los gastos y pagos efectuados por los tarjetahabientes. (ver: B19).

11.- Desequilibrio del presupuesto familiar, a éste respecto cabe señalar que el uso de la tarjeta de crédito puede tener efectos expansivos sobre el nivel de los gastos -- del consumo, pues desde el momento en que las tarjetas de crédito sustituyen a los medios de pago habituales, desaparecen los signos que tradicionalmente han indicado al consumidor que se está acercando al límite de su presupuesto, como son sus reservas en efectivo ó fondos bancarios. (ver: B24).

12.- Así mismo, se desprende que existe un gran porcentaje de tarjetahabientes, con experiencia en el uso y manejo de la tarjeta de crédito, lo cual indica que su aceptación está en proceso de desarrollo y adaptación. (ver: B9, B10 B11).

13.- La participación de las tarjetas bancarias en el crédito total y en el crédito al consumo es modesta, por lo tanto, su influencia en la demanda global ha sido constante y marginal. (ver: cuadro 2 y 4 Cap. III).

Por otro lado, la dinámica monetaria y el proceso circulatorio de bienes y servicios en la economía, podría verse afectado por la expansión en demanda que surgiera co-

mo resultado de la activación de las tarjetas de crédito en condiciones no propicias e inestables de una economía que se manejara con fuertes fluctuaciones en el nivel de precios. En esta medida podría producirse un efecto doblemente expansivo en vista de que está aumentando la cantidad estática de dinero y a la vez aumenta el volumen promedio de transacciones que cada una de las unidades monetarias que la integran está contribuyendo a financiar, generando excedentes de demanda que a su vez se constituirían en el origen de un proceso de sucesivos incrementos en los precios y en los costos.

Para tratar por ello de conceptuar las tarjetas de crédito como elemento que altere la esfera monetaria, sería una conclusión precipitada, que por analogía nos llevaría a desconfiar de cualquier otra mejora en la técnica de los pagos.

Estamos en presencia de un mecanismo que de ser administrado con pericia, está llamado a constituirse en un estímulo más para la progresiva expansión en las actividades económicas del país. Será la actitud intuitiva de las autoridades monetarias y crediticias de garantizar su éxito y buen funcionamiento.

## **RECOMENDACIONES**

RECCOMENDACIONES.

- 1.- Llevar a cabo una selección de negocios afiliados ( que hoy son alrededor de 50,000 ), basada en criterios de consumo social, es decir, replantear el porqué y para qué de las tarjetas de crédito ( que público, que consumo y que volúmen ).
- 2.- Promover y difundir a través del sistema de tarjetas de crédito los bienes y servicios que se producen en el país, lo cuál implica establecer políticas y sistemas de operación que articulen la actividad comercial y de servicio con la productiva.
- 3.- Establecer intercambio de experiencias entre los tres sistemas de tarjetas de crédito, a fin de unificar criterios de eficiencia en el servicio, para evitar los retrasos y fallas del sistema que perjudica a establecimientos y tarjetahabientes.
- 4.- Establecer topes máximos más reducidos de las líneas de crédito que se otorgan a los tarjetahabientes que perciben ingresos fijos que provienen de un trabajo remunerativo, de manera correlativa con la variación en los salarios mínimos ó profesionales, es decir, el incremento de una línea de crédito debe ser equivalente a la capacidad de pago del tarjetahabiente, con ésta medida se evitaría gastar más de lo que se va a ganar.

- 5.- Establecer controles y políticas más viables para otorgar un crédito ó más de una tarjeta, unificando criterior de información de las tres tarjetas a fin de evitar los malos manejos y fraudes que se cometen con los créditos otorgados.
- 6.- Llevar a cabo las campañas de promoción masiva de tarjetas de crédito estableciendo objetivos sociales y económicos que permitan a la población con ingresos fijos obtener un crédito revolvente respaldado por programas de adquisición y uso de bienes y servicios a bajo costo, a través de la tarjeta de crédito.
- 7.- Llevar a cabo campañas de publicidad y establecer sistemas de información que permitan difundir y orientar adecuadamente a la población, sobre el uso y manejo de la tarjeta de crédito, evitando la desinformación y el consumismo excesivo.
- 8.- Que las autoridades crediticias lleven a cabo los estudios de viabilidad de los tres sistemas, afín de reducir los altos costos de operación para elevar la eficiencia y reducir el interes que se paga por el uso del crédito.

BIBLIOGRAFIA

- Ley de Títulos y Operaciones de Crédito. Edit. Porrúa 1984.
- Estadística, Taro Yamane, Edit. Harla, S.A. DE C.V. 1980
- Revista Expansión, año XVII. Vol. XVII, # 409.
- Función del Dinero en la Economía. Thomas M. Havrilesky, Edit. Limusa 1979.
- Investigación de Mercados. H.W. Boyd Jr., R. Weltfall, Edit. Uthea, 1975.
- Pequeña y Mediana Empresa, S.H.C.P. 1980
- Legislación Bancaria, Edit. Porrúa, 1984.
- Un Estudio Sobre la Inflación, Rene Kaury, Concamin, 1977.
- Moneda y Crédito Impacto y Control, James S. Deussenbery, Edit., Uthea, 1965.
- Diccionario de Economía Política, Borisov Shanin Makarova, Edit., Grijalbo, S.A., 1983.
- Indicadores Económicos del Banco de México, 1984 y marzo 1985.
- La Tarjeta de Crédito y su Automatización, Trabajo de Asociación de Banqueros de México, 1972.

**A N E X O S**

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 2

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

VZ CUANTAS TARJETAS UTILIZA EN SU ESTABLECI

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
UNA	1.	5	4.1	4.1	4.1
DOS	2.	24	19.5	19.5	23.6
TRES	3.	94	76.4	76.4	100.0
TOTAL		<u>123</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 3

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V2 CUANTAS TARJETAS UTILIZA EN SU ESTABLECI

CODE

```

1. **** ( 5)
   UNA
   |
   |
   |
2. ***** ( 24)
   DOS
   |
   |
   |
3. ***** ( 94)
   TRES
   |
   |
   |
0.....I.....I.....I.....I.....I
FREQUENCY 20      40      60      80     100

```

MEAN	2.724	STD ERR	0.048	MEDIAN	2.846
MODE	3.000	STD DEV	0.533	VARIANCE	0.284
KURTOSIS	2.411	SKEWNESS	-1.804	RANGE	2.000
MINIMUM	1.000	MAXIMUM	3.000		
VALID CASES	123	MISSING CASES	0		

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 4

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V3 LA MAYORIA DE SUS CLIENTES LE PAGAN CON?

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
EFFECTIVO	1.	48	39.0	39.0	39.0
TARJETA DE CREDITO	2.	75	61.0	61.0	100.0
TOTAL		123	100.0	100.0	

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 5

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V3 LA MAYORIA DE SUS CLIENTES LE PAGAN CON?

CODE

```

1. ***** ( 48)
   I
   I  EFECTIVO
   I
   I
2. ***** ( 75)
   I
   I  TARJETA DE CREDITO
   I
   I
   I.....I.....I.....I.....I
   0.....20.....40.....60.....80.....100
FREQUENCY

```

MEAN	1.610	STD ERR	0.044	MEDIAN	1.680
MODE	2.000	STD DEV	0.490	VARIANCE	0.240
KURTOSIS	-1.822	SKEWNESS	-0.456	RANGE	1.000
MINIMUM	1.000	MAXIMUM	2.000		
VALID CASES	123	MISSING CASES	0		

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 8

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V5 COMO LE REPONE SUS VENTAS EL BANCO?

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
ABONO A CUENTA	1.	110	89.4	89.4	89.4
CHEQUE DE CAJA	2.	8	6.5	6.5	95.9
EFFECTIVO	3.	5	4.1	4.1	100.0
TOTAL		123	100.0	100.0	

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 9

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V5 COMO LE REPONE SUS VENTAS EL BANCO?

CODE

```

1. ***** ( 110)
   I
   I ABONO A CUENTA
   I
   I
2. ** ( 8)
   I CHEQUE DE CAJA
   I
   I
3. ** ( 5)
   I EFECTIVO
   I
   I
   I .....I.....I.....I.....I
   O .....40.....80.....120.....160.....200
   FREQUENCY

```

MEAN	1.146	STD ERR	0.041	MEDIAN	1.059
MODE	1.000	STD DEV	0.456	VARIANCE	0.208
KURTOSIS	9.538	SKEWNESS	3.206	RANGE	2.000
MINIMUM	1.000	MAXIMUM	3.000		
VALID CASES	123	MISSING CASES	0		

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 10

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V6 EN CUANTOS DIAS LE REPONE SUS VENTAS EL

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
UN DIA	1.	75	61.0	61.0	61.0
DE DOS A TRES DIAS	2.	48	39.0	39.0	100.0
TOTAL		123	100.0	100.0	

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 11

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V6 EN CUANTOS DIAS LE REPONE SUS VENTAS EL

CODE

```

1. ***** ( 75)
   I
   I UN DIA
   I
2. ***** ( 48)
   I
   I DE DOS A TRES DIAS
   I
   I .....I.....I.....I.....I.....I
   O      20      40      60      80     100
   FREQUENCY

```

MEAN	1.390	STD ERR	0.044	MEDIAN	1.320
MODE	1.000	STD DEV	0.490	VARIANCE	0.240
KURTOSIS	-1.822	SKEWNESS	0.456	RANGE	1.000
MINIMUM	1.000	MAXIMUM	2.000		
VALID CASES	123	MISSING CASES	0		

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 12

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V7 LA UTILIZACION DE LA T.C INCREMENTA SUS

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
SI	1.	123	100.0	100.0	100.0
	TOTAL	123	100.0	100.0	



ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 14

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V8 QUE PORCENTAJE DE COMISION LE COBRA EL B

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
DEL 3 AL 4X	1.	5	4.1	4.1	4.1
DEL 5 AL 6X	2.	108	87.8	87.8	91.9
DEL 7 AL 8X	3.	3	2.4	2.4	94.3
DEL 9 AL 10X	4.	7	5.7	5.7	100.0
	TOTAL	123	100.0	100.0	

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 15

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V8 QUE PORCENTAJE DE COMISION LE COBRA EL B

CODE

1. \*\* ( 5)  
I  
I  
I  
I  
DEL 3 AL 4X

2. \*\*\*\*\* ( 108)  
I  
I  
I  
I  
DEL 5 AL 6X

3. \*\* ( 3)  
I  
I  
I  
DEL 7 AL 8X

4. \*\*\* ( 7)  
I  
I  
I  
DEL 9 AL 10X

I  
I  
I  
I  
O ..... 40 ..... 80 ..... 120 ..... 160 ..... 200 I  
FREQUENCY

MEAN	2.098	STD ERR	0.042	MEDIAN	2.023
MODE	2.000	STD DEV	0.534	VARIANCE	0.285
KURTOSIS	7.589	SKEWNESS	2.387	RANGE	3.000
MINIMUM	1.000	MAXIMUM	4.000		
VALID CASES	123	MISSING CASES	0		

## ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 16

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V9 CON CUAL TARJETA REALIZA MAS VENTAS?

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
BANAMEX	1.	77	62.6	62.6	62.6
BANCOMER	2.	22	17.9	17.9	80.5
CARNET	3.	12	9.8	9.8	90.2
	4.	12	9.8	9.8	100.0
TOTAL		123	100.0	100.0	

ESTABLECIMIENTOS

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V9 CON CUAL TARJETA REALIZA MAS VENTAS?

CODE

1. \*\*\*\*\* ( 77)  
BANAREX

2. \*\*\*\*\* ( 22)  
BANCOMER

3. \*\*\*\*\* ( 12)  
CARNET

4. \*\*\*\*\* ( 12)



MEAN	1.667	STD ERR	0.091	MEDIAN	1.299
MODE	1.000	STD DEV	1.005	VARIANCE	1.011
KURTOSIS	0.371	SKEWNESS	1.302	RANGE	3.000
MINIMUM	1.000	MAXIMUM	4.000		
VALID CASES	123	MISSING CASES	0		

## ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 18

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V10 CUAL DE LOS TRES SISTEMAS LE OFRECE MEJO

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
BANAMEX	1.	53	43.1	43.1	43.1
BANCOMER	2.	35	28.5	28.5	71.5
CARNET	3.	35	28.5	28.5	100.0
	TOTAL	123	100.0	100.0	

ESTABLECIMIENTOS

10/14/86

PAGE 19

FILE NONAME (CREATION DATE = 10/14/86)

V10 CUAL DE LOS TRES SISTEMAS LE OFRECE MEJO

```

CODE
1. ***** ( 53)
  I
  I BANAMEX
  I
  I
2. ***** ( 35)
  I
  I BANCOMER
  I
  I
3. ***** ( 35)
  I
  I CARNET
  I
  I
  I .....I .....I .....I .....I
  O          20          40          60          80          100
FREQUENCY
    
```

MEAN	1.854	STD ERR	0.075	MEDIAN	1.743
MODE	1.000	STD DEV	0.836	VARIANCE	0.700
KURTOSIS	-1.517	SKEWNESS	0.283	RANGE	2.000
MINIMUM	1.000	MAXIMUM	3.000		
VALID CASES	123	MISSING CASES	0		