



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

TESIS

“ LA DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO
DENTRO DE LA OFERTA DE SERVICIOS DE LAS PRINCIPALES
INSTITUCIONES DE BANCA
COMERCIAL EN LA CIUDAD DE MÉXICO “

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE :

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA :

DANIEL MARÍN PINEDA

DIRECTOR DE TESIS:

Lic. JORGE CARRETO SANGINES



MÉXICO D.F., JUNIO DE 2008



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Índice:

Capitulo 1

Que es la diferenciación del producto.....	2
--	---

Capitulo 2

Mercado de servicios bancarios en la ciudad de México

2.1 Las instituciones de banca múltiple que componen el mercado	7
2.2 Referencias al marco regulatório de la actividad bancaria	10
2.3 Principales productos de la banca comercial	15
2.4 La banca comercial en cifras	16

Capitulo 3

Los productos bancarios

3.1 Cuenta de cheques	27
3.2 Cuenta de ahorros	37
3.3 Crédito automotriz	45
3.4 Crédito hipotecario	52
3.5 Tarjeta de crédito	59
3.6 Conclusiones.....	72

Introducción

Hoy en día, no hay productos homogéneos en el mercado, el cliente compra una marca de ropa, una marca de comida, porque cada marca ofrece algo diferente, buscan ser mas atractiva que su competencia ante los consumidores, este fenómeno es la diferenciación del producto, el como los productores modifican sus bienes y servicios para vender mas, pero, como influye esta diferenciación en los mercados, vamos a estudiar este fenómeno en el mercado de servicios bancarios de México, revisaremos quien participa en dicho mercado, y en que proporción, y se analizarán los productos que se están ofreciendo para responder si los bancos están empleando la diferenciación del producto para competir, y si dicha competencia ha modificado la proporción de mercado que cada banco posee.

Capitulo 1

¿Qué es la
diferenciación del
producto?

Para estudiar la competencia en los mercados, la economía se ha apoyado en la formulación de modelos, y los primeros de estos son el de la competencia perfecta, el cual supone entre otras cosas que hay un bien homogéneo y que hay un gran número de productores de reducido tamaño, y el modelo de monopolio, que a diferencia del anterior, supone que solo existe un productor, Chamberlin nos dice que “ en general se ha supuesto que el sistema de precios presenta la característica de que todos los fenómenos ha explicar son o bien de índole competitivo o bien de índole monopolista, y que por lo tanto es propio formular dos teorías opuestas y purificadas¹”, pero, es esto aun cierto, como explicar hoy en día los mercados en lo que existen pocas empresas de gran tamaño, y en los que los productos dejaron de ser homogéneos, para ser ahora, si semejantes pero diferentes en una comparación rigurosa, para ser productos diferenciados. Cuando se suscitó dicho cambio es imposible de establecer, pero un rasgo muy importante de este es la formación de empresas transnacionales, que comenzó a finales del siglo XIX, gracias a los avances tecnológicos en los medios de transporte². Desde entonces empezaron a aparecer empresas transnacionales que lo mismo producen y/o venden en Asia, que en Europa o América, y que buscan producir un bien o servicio mejor al que produce la competencia, y para lograrlo se han apoyado en la diferenciación del producto.

Un producto puede diferenciarse en todas sus etapas, “la diferenciación puede basarse en ciertos rasgos del producto mismo, como características patentadas, exclusivas, marcas registradas, marcas industriales, forma de presentación, o particularidades de calidad, diseño, color o estilo³”, también puede basar su diferenciación en base a su distribución, como lo hacen hoy en día muchas empresas de productos de consumo masivo, algunas marcas, de comida por ejemplo, buscan poner al alcance del consumidor sus productos en el mayor número de lugares posibles, como lo hacen Coca-cola o Mac-Donalds, la mercadotecnia es otro factor determinante, ya que en la gente influye no solo el “que se le vende”, sino también el “cómo se le vende”. Para la gente hay mucha diferencia entre comprar un auto familiar o un auto deportivo, y no sólo por las diferencias de ingeniería que pueda haber entre un vehiculo y otro, sino porque la gente adquiere prestigio, un estilo de vida, esto es muy difícil de definir, pero las empresas lo impregnan en su productos mediante su publicidad y es determinante en la decisión de compra, las promociones que incluyen cada marca en la compra de sus productos, el servicio post-venta, entre muchos otros factores, cada uno de ellos incide en la diferenciación de un producto y en la decisión de un cliente entre comprar un refresco X o un refresco Y que en esencia son sustitutos cercanos, pero que no contienen una mezcla idéntica de los factores que mencionamos.

Una de las razones por la cual se desarrolló la diferenciación del producto es que esta permite una mayor rentabilidad en la producción, “permite que una empresa pueda obtener un precio superior , lo que a su vez genera una rentabilidad igualmente superior, dado por

¹ Eduard Chambelán, “Teoría de la competencia monopolica” pp 13

² Paolo Sylos Labini “Oligopolio y progreso técnico” pp 17

³ Eduard Chamberlin, “Teoría de la competencia monopolica” pp 86

sentado que los costes sea comparables a los de sus competidores⁴”, y aquí nos podemos apoyar en el comportamiento del mercado del monopolio, al solo existir un oferente este puede incrementar el precio ya que aunque en cantidad venda menos, la relación costo beneficio al final será mas redituable, y esto pasa si nuestro producto está diferenciado al grado de que la gente no tenga un sustituto cercano en el mercado, por lo que estará dispuesta a pagar un precio superior por dicho producto, de aquí parte el concepto de la competencia monopólica de Chamberlin y , el nos describen en sus obra, que los productores diferencian su producto, y lo hacen con la finalidad de generar un monopolio por lo menos en un segmento del mercado, como pasa con los relojes de pulso, puede haber muchas marcas, pero quién desea comprar un Rolex, solo se lo puede comprar a dicha empresa, y así pasa con muchas empresas que han logrado generar un monopolio en un segmento de mercado en base a la diferenciación de sus productos.

La diferenciación del producto puede ser sencilla o muy notoria, en el segundo caso, representa un producto nuevo en el mercado, y se puede clasificar como innovador, en el caso de los servicios financieros la innovación es “el grupo de nuevos productos o servicios de reciente creación que sustituyen con ciertas ventajas a los productos financieros tradicionales⁵”.

Cuando una innovación es muy notoria, esta se puede patentar para que únicamente uno mismo, o a quien uno le venda los derechos, pueda producir dicha innovación, esto resulta muy benéfico en los casos en que la innovación proviene de una investigación científica que puede ser muy larga y costosa, por lo tanto la patente aparece como un premio al descubrimiento de nuevos productos, y es por esta vía que la diferenciación toma un carácter mas complejo, mas definido, protegido incluso de formas legales, que nos permite tener un producto muy distinto a los de su mismo grupo, con la ventaja del precio superior que ya mencionamos.

Con un producto diferenciado, el panorama del productor también es distinto, “el vendedor podrá incrementar su ganancia elevando su precio y vendiendo menos, o reduciéndolo y vendiendo mas⁶”.

Sabemos que en la competencia perfecta el precio esta dado por el mercado y cualquier productor puede vender la cantidad que desee ya que su oferta individual es mucho mejor a la demanda total del mercado, en el monopolio el productor puede incrementar su precio a costa de disminuir el volumen de ventas o viceversa, ya que quien necesite de su producto tendrá que comprarlo o prescindir de el al no tener otra opción en el mercado, tiene cierto margen para buscar el punto en que el margen de ganancia sea el óptimo.

Si consideramos que podemos agrupar a los productos diferenciados que sean sustitutos cercanos, el productor puede incrementar su precios, o bajar sus costos, o incrementar sus gastos en publicidad, todo en busca de la mayor ganancia, pero lo que determina el gusto de

⁴ Michael E. Porter “La ventaja competitiva de las naciones” pp- 69

⁵ Manuel Díaz Mondragón, “Mercados Financieros de México y el Mundo”, pp 255

⁶ Eduard Chamberlin, “Teoría de la competencia monopólica” pp 87

la gente, su demanda por su producto, es qué tan diferente es su producto con referencia a los demás productos del mismo grupo que establecimos como sustitutos cercanos, cuanto más evidentes sean las diferencias, mayor podrá ser el precio que el productor fije. Podemos abordar este punto desde dos ópticas, en la competencia perfecta el productor no decide el precio, ya que este está dado por el mercado, en el monopolio si lo puede modificar, y con los productos diferenciados, pasa algo intermedio entre estos dos casos, ya que la diferenciación permite acercarse a las condiciones del monopolio para inferir sobre el precio, pero no completamente porque en el mercado existen sustitutos cercanos que atraen la situación hacia las condiciones de la competencia perfecta, ninguna de las dos teorías termina por imponer sus reglas, lo que encontramos en los mercados es una mezcla de ambas.

Es así como en el estudio de los mercados surge un nuevo concepto, que se acerca un poco más a la economía empírica en la que tenemos pocas empresas transnacionales, que producen y venden en muchos países productos diferenciados, el oligopolio diferenciado. Cada empresa vende una marca o versión del producto que se diferencia por su calidad, su apariencia o su reputación, y cada una es la única productora de su propia marca, el grado de poder de mercado de la empresa depende de la diferenciación de su producto con respecto al de sus competidores.

En muchas industria, los productos están diferenciados, de muchas maneras posibles, esto hace que los consumidores, aunque no todos, estén dispuestos a pagar un precio mas alto por dicho producto, ya que a su juicio, inducido por la empresa productora, dicho producto o servicio cubre mejor sus necesidades, esto le da cierto poder de monopolio a la empresa, pero éste esta limitado por el hecho de que existen sustitutos cercanos en el mercado, es decir, se puede incrementar el precio ya que algunos consumidores estarán dispuestos a pagarlo, pero no todos, algunos preferirán probar con algún sustituto que en esencia cubra su necesidad, por lo tanto, la curva de demanda tiene pendiente negativa, es elástica con relación al precio de los bienes sustitutos, lo que se conoce como elasticidad de la demanda cruzada, como varia la demanda de mi producto cuando cambia el precio de un sustituto cercano.

La diferenciación en el marketing

La mercadotecnia nos dice que hay cuatro formas genéricas para que una empresa diferencie su oferta, las cuales son:

- Algo que sea mejor, que el producto supere en desempeño a sus rivales
- Mas nuevo, con un producto que no exista actualmente en el mercado
- Mas rápido, reducir el tiempo de desempeño o entrega de un bien o servicio
- Mas barato, que el precio sea inferior al de los competidores

La diferenciación varía según la industria en que participa la empresa, y tenemos cuatro categorías

La industria de volumen, en este caso hay poca oportunidad de diferenciar el producto , pero cuando se logra es muy rentable dado el volumen de ventas, por ejemplo en las herramientas, es difícil pensar en una modelo nuevo de un desarmador, o de unas pinzas, quizá podamos idear alguna innovación que nos diferencia, pero difícilmente será muy notoria

En el segundo caso tenemos a las industrias estancadas, donde los productos son muy simples y específicos, como las materias primas, por ejemplo, el acero, ¿ como diferenciamos el producto cuando este es tan específico como el acero ?. Lo que se puede hacer en estos casos es diferenciar el producto con elementos secundarios al mismo, como podría ser el servicio de entrega, aunque cuando se trata de un insumo para otro proceso productivo los elementos fundamentales para el cliente son el precio y la calidad, y es mediante estos que podemos buscar la diferenciación.

El tercer caso son las industrias fragmentadas, cuando los competidores son pequeñas empresas, como en el caso de los Restaurantes, aquí la posibilidad de la diferenciación es infinita, nuevos platillos, paquetes, la ubicación conveniente del establecimientos, servicios adicionales a la comida, como pueden ser juegos para los niños, televisiones, la decoración del lugar, el tipo de comida, en fin, mil opciones.

El cuarto y ultimo son las industrias especializadas, aquí la diferenciación es constante, ya que se trata de la empresa que fabrican productos especializados, como es el caso de las compañías que se dedican a hacer sistemas de informática para grandes empresas, la diferenciación no puede recaer en el producto que por si mismo tienen que ser diferente, pero si podemos ofrecer algunas otras ventajas, como podría ser la patente si el caso aplica.

El marketing llega a una conclusión muy similar a la de la microeconomía con respecto a la diferenciación del producto, y es que esta se realiza con el fin de obtener un beneficio adicional, un precio mayor, la microeconomía nos argumenta que esto es posible con la estructura de la competencia monopolista, en la que se puede inferir en el precio, el marketing nos dice que se diferencia el producto buscando que este cubra una necesidad mayor del cliente, con el cual este estará en la disposición de pagar un precio mayor por dicho producto

Después de la revisión de estos conceptos, podemos definir que **cualquier característica en términos de calidad (insumos y proceso productivo), distribución, publicidad, y servicios post-venta puede ser considerada como diferenciación del producto, esta diferenciación se realiza buscando que el producto sea más atractivo, más útil para el consumidor, para que él esté dispuesto a pagar un precio mayor.**

Capitulo 2

Mercado de servicios bancarios en la ciudad de México

2.1- Las Instituciones de banca múltiple que componen el mercado

Registro de los bancos que operan

Padrón de Instituciones de Banca múltiple, del sector bancario, supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores¹:

- ABN AMRO BANK (MEXICO), S.A.
- AMERICAN EXPRESS BANK (MEXICO), S.A.
- BANCA AFIRME, S. A.
- BANCA MIFEL, S.A.
- BANCO AHORRO FAMSA, S.A.
- BANCO AMIGO, S.A.
- BANCO AUTOFIN MEXICO, S.A.
- BANCO AZTECA, S.A.
- BANCO CREDIT SUISSE MEXICO, S.A.
- BANCO DEL BAJIO, S.A.
- BANCO FACIL, S.A.
- BANCO INBURSA, S.A.
- BANCO INTERACCIONES, S.A.
- BANCO INVEX, S.A.
- BANCO J.P. MORGAN, S.A.
- BANCO MERCANTIL DEL NORTE, S.A.
- BANCO MONEX, S.A.
- BANCO MULTIVA, S.A.
- BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.A.
- BANCO REGIONAL DE MONTERREY, S.A.
- BANCO REGIONAL, S.A.
- BANCO SANTANDER, S.A.
- BANCO VE POR MAS, S.A.
- BANCOPPEL, S.A.
- BANK OF AMERICA MEXICO, S.A.
- BANK OF TOKYO-MITSUBISHI UFJ (MEXICO), S.A.
- BANSI, S.A.
- BARCLAYS BANK MEXICO, S.A.
- BBVA BANCOMER, S.A.
- DEUTSCHE BANK MEXICO, S.A.
- GE MONEY BANK, S.A.
- HSBC MEXICO, S.A.
- ING BANK (MEXICO), S. A.
- IXE BANCO, S.A.
- PRUDENTIAL BANK, S.A.
- SCOTIABANK INVERLAT, S.A.
- UBS BANK MEXICO, S.A.

La oferta que hoy tenemos en el mercado mexicano de servicios bancarios esta compuesta en su mayoría por grupos financieros internacionales, y esto se debe a dos causas fundamentales, la primera fue la crisis económica que sufrimos en México en 1994, que llevo a la quiebra a muchos o todos los bancos, y obligo a su rescate por parte del gobierno,

¹ CNBV, portal de Internet, Septiembre de 2007

y la otra causa, es la globalización, este proceso que desde finales del siglo pasado acerca cada día mas a las economías del mundo, y que a llevado a los bancos a crecer de manera internacional, formando grupos financieros con presencia en muchos países del mundo.

La crisis económica que sufrió nuestro país en 1994 es un tema sumamente complejo, en el aspecto financiero, podemos decir que las causas concretas que la propiciaron fueron, el déficit de la balanza comercial, el que se intentara contrarrestar esto con la entrada de inversión extranjera mediante el mercado de capitales, para lo que el gobierno emitió títulos de corto plazo y de cobertura cambiaria, y la necesidad de mantener la estabilidad de precios.

Con la renegociación de la deuda, a través del “Plan Brady”, la apertura de la economía que concluyo con el TLC y la desregulación financiera, México se convirtió en un buen destino para los capitales extranjeros, la inversión extranjera, pero sobre todo la de cartera, creció de manera notable, en 1989 este ascendió a 3,676 MdD, y para 1993 esta fue de 33,308 MdD², aumento mas de 900 %, pero su composición se transformo radicalmente, ya que la inversión en capital solo representaba el 10 % en 1989, y para 1993, esta era el 86 % del total.

La balanza comercial tenia un superávit en 1989 de 405 MdD, y para 1993 esta presentó un déficit de 13, 481 MdD. Esto generó un desequilibrio fuerte en la balanza de pagos, aunado a que el peso estaba sobrevaluado respecto al dólar. Para retener la salida de divisas, el gobierno aumento las tasas en las emisiones de títulos de corto plazo, y emitió también títulos de cobertura cambiaria, los llamados “tesobonos”, sin embargo, estas medidas no fueron suficientes, y el peso se devaluó de 3.88 a 7.68 en menos de un año (1994-95) lo que disparo la inflación en 1995, que fue del 52 %, las tasas de interés de los bancos, también subieron de manera abrupta, y aunado a el alto índice de morosidad que venia presentando desde 1991, derivaron en la crisis bancaria de este año, para lo cual fue necesario el rescate bancario, a través del FOBAPROA, y la capitalización de los bancos por parte de grupos financieros internacionales años después.

Por diversas causas, en la década de los 80s, las economías en todo el mundo tuvieron crisis, algunas mas fuertes que otras, pero desde esta época se dio inicio a la llamada globalización, como política económica, con la desregulación comercial y financiera, y el replanteamiento del papel del gobierno en la economía³.

Los grandes bancos del mundo, no se podían quedar fuera de este proceso, e iniciaron un proceso de expansión mediante fusiones y compras de bancos mas pequeños en países distintos al suyo, también buscaron ampliar su oferta, con nuevos productos, tanto en servicios bancarios, como no bancarios mediante empresas filiales, y se apoyaron y se apoyan constantemente en los avances tecnológicos, que les permiten el manejo de información desde cualquier país en tiempo real, es así como surgen lo que hoy conocemos como grupos financieros.

² Alicia Girón González y Noemí Levy Orlik, IIE, FE, UNAM, “Los Bancos que Perdimos”, pp 62

³ Manuel Díaz Mondragón, “Mercados Financieros de México y el Mundo”, pp 252

En el caso de México, se dio una coyuntura muy fuerte, por un lado tenemos este proceso de globalización de los bancos, y por otro, la fuerte crisis económica de 1994, factores que permitieron a los grandes grupos financieros del mundo entrar al mercado mexicano, como el caso de Citygroup que adquirió a Banamex, y el de BBVA que adquirió a Bancomer, por citar a los que hoy dominan el mercado bancario en México.

Grupo Financiero BBVA Bancomer (GFBB, nace la da fusión, en el año 2000, de Grupo Financiero BBV-Probursa con Grupo Financiero Bancomer, BBVA capitalizo a bancomer con 1,400 MdD, en el mismo años, GFBB adquiere Banca Promex, que tenia presencia en la zona centro y occidente del país. GFBB es una filiar de “Banco Bilbao Vizcaya Argentaria”, uno de los bancos de mayor presencia en la zona Euro, tiene presencia en 36 países del mundo⁴.

Grupo Financiero Banamex (GFB) surge en Agosto del 2001 de la venta de Grupo Financiero Banamex – Accival al Grupo Financiero Citygroup, banco que tiene presencia en mas de 100 países del mundo⁵

Grupo Financiero Santander Serfin, surge en mayo del año 2000, después de que Grupo Financiero Serfin fuera comprada por el banco español Banco Santander Central Hispano, que es el banco de mayor presencia en España, tiene presencia en 9 países de Europa y 8 de América⁶.

Grupo Financiero HSBC , nace en el año 2002, cuando HSBC Holdings plc. Con sede en Londres, Inglaterra, compra “Grupo Financiero Bital, esta empresa es uno de los bancos mas grandes a nivel mundial con presencia en 82 países⁷

Grupo Financiero Banorte, es el único de los principales bancos de México, que no forma parte de algún grupo financiero extranjero. En 1899 se crea el “Banco Mercantil de Monterrey, en 1986 se fusiona con el “Banco regional del norte” y se constituye como el “Banco Mercantil del Norte”, y hoy en día esta constituido como “Grupo Financiero Banorte⁸.

Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, surge de la adquisición de “Grupo Financiero Inverlat” por parte del banco Scotiabank, de origen Canadiense, tuvo participación minoritaria desde 1996, para posteriormente, en el año 2000, tomar el control con el 55% de acciones del banco, y en el 2001 cambio oficialmente el nombre a Grupo Financiero Scotiabank Inverlat⁹.

⁴ www.bancomer.com.mx

⁵ www.banamex.com.mx

⁶ www.santander.com.mx

⁷ www.hsbc.com.mx

⁸ www.banorte.com.mx

⁹ www.scotiabankinverlat.com.mx

2.2 Referencias al marco regulatorio de la actividad bancaria

La actividad que desempeñan los bancos, por su naturaleza, es de vital importancia dentro de la economía de un país, por lo que es regulada de una manera más estricta que otros sectores, en México las leyes que regulan estas actividades son la “Ley general de títulos y operaciones de crédito” y la “Ley de instituciones de crédito”, en el contexto internacional, las actividades bancarias se rigen por los “Acuerdos de Basilea”, y la Organización Mundial de Comercio, mediante el “Acuerdo General sobre Comercio de Servicios” establece compromisos para este sector.

Ley general de títulos y operaciones de crédito

En esta ley encontramos la composición legal de los instrumentos con que negocian los bancos como son, pagarés, cheques, depósitos y créditos en general.

El artículo 170 menciona que el pagaré debe contener:

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

El artículo 175 nos habla de las características de los cheques y nos dice que:

El cheque sólo puede ser expedido a cargo de una institución de crédito, el documento que en forma de cheque se libre a cargo de otras personas, no producirá efectos de título de crédito.

El cheque sólo puede ser expedido por quien, teniendo fondos disponibles en una institución de crédito, sea autorizado por ésta para librar cheques a su cargo.

La autorización se entenderá concedida por el hecho de que la institución de crédito proporcione al librador esqueletos (chequera) especiales para la expedición de cheques, o le acredite la suma disponible en cuenta de depósito a la vista.

El cheque debe contener:

- I.- La mención de ser cheque, inserta en el texto del documento;
- II.- El lugar y la fecha en que se expide;
- III.- La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero;
- IV.- El nombre del librado;
- V.- El lugar del pago; y
- VI.- La firma del librador.

El cheque puede ser nominativo o al portador, el cheque expedido por cantidades superiores a cinco millones de pesos, siempre deberá ser nominativo.

De los depósitos bancarios, el artículo 267 nos dice que el depósito de una suma determinada de dinero en moneda nacional o en divisas o monedas extranjeras, transfiere la propiedad al depositario

De los créditos, el artículo 291 nos dice sobre la apertura de crédito, que el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga,

El artículo 292 nos dice que si las partes fijaron límite al importe del crédito, se entenderá, salvo pacto en contrario, que en él quedan comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado.

El artículo 298 dice que la apertura de crédito simple o en cuenta corriente, puede ser pactada con garantía personal o real, la garantía se entenderá extendida, salvo pacto en contrario, a las cantidades de que el acreditado haga uso dentro de los límites del crédito.

El artículo 321 nos dice que los recursos de un crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa y el artículo 322 nos dice que estos mismo créditos quedan garantizados con las mismas mercancías adquiridas

El artículo 323 nos habla del crédito refaccionario, y nos dice que el acreditado esta obligado a invertir los recursos del crédito en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado, y el artículo 324 nos dice que estos créditos quedan garantizados por los mismos bienes que sean adquiridos por el acreditado.

El artículo 326 nos habla de los contratos de crédito refaccionario o de habilitación o avío y nos dice que estos deberán expresar el objeto de la operación, la duración y la forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito materia del contrato; se fijarán, con toda

precisión, los bienes que se afecten en garantía, y señalarán los demás términos y condiciones del contrato.

Ley de Instituciones de Crédito

El Art.1° nos habla de que dicha ley tiene por objeto la regulación de las instrucciones financieras así como sus operaciones, el Art.2° nos señala que el servicio de banca y crédito solo puede ser prestado por instituciones de banca múltiple y banca de desarrollo.

Ya entrando a nuestro tema, el capítulo 1 se refiere a las instituciones de banca múltiple, y en Art.8° nos dice que los bancos necesitan una autorización del ejecutivo federal que otorga a través de la secretaria de Hacienda, los artículos posteriores nos describen como deben de constituirse como empresas los bancos.

Posteriormente, en su título tercero nos habla de las operaciones, y en el Art. 46° nos enumera todas las operaciones que pueden realizar los bancos.

EL art. 48° nos dice que Las tasas de interés, comisiones, premios, descuentos, u otros conceptos análogos, montos, plazos y demás características de las operaciones activas, pasivas, y de servicios, así como las operaciones con oro, plata y divisas, que realicen las instituciones de crédito y la inversión obligatoria de su pasivo exigible, se sujetarán a lo dispuesto por la Ley Orgánica del Banco de México, con el propósito de atender necesidades de regulación monetaria y crediticia.

El Art. 49° nos dice que tanto la CONDUSEF como las instituciones de crédito puede solicitar al Banco de México que evalúe si exciten condiciones de competencia en materia de comisiones o tarifas, respecto de operaciones activas, pasivas y de servicios de los bancos, el cual debe pedir la opinión de la Comisión Federal de Competencia, y en base a su resolución tomará las medidas regulatorias pertinentes, , Banco de México establecerá las bases para la determinación de dichas comisiones y tarifas, así como mecanismos de ajuste y periodos de vigencia.

El capítulo 2 de esta Ley nos habla de las operaciones pasivas, el artículo 57 nos señala que las instituciones de crédito podrán cargar a las cuentas de sus clientes, el importe de los pagos que realicen a proveedores de bienes o servicios autorizados por dichos clientes, siempre y cuando el cliente lo autorice previamente.

El capítulo III se refiere a las operaciones pasivas, el artículo 65 nos dice que para el otorgamiento de sus financiamientos, las instituciones de crédito deberán estimar la viabilidad económica de los proyectos, los plazos de recuperación, la calificación administrativa y moral del cliente, los montos, plazos, regímenes de amortización, y en su caso, periodos de gracia de los financiamientos, deberán tener una relación adecuada con la

naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados.

Mas adelante, en el artículo 87 se señala que las instituciones de banca múltiple deberán dar aviso a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público e insertar en una publicación periódica de amplia circulación regional de la localidad de que se trate, un aviso dirigido al público que contenga la información relativa a la apertura, reubicación o clausura de las sucursales respectivas, con una anticipación de treinta días naturales a la fecha en que se tenga programada.

EL artículo 92 nos habla de que todas las operaciones deben quedar registradas a nombre del titular de la cuenta de que se trate.

El artículo 94 señala que la Comisión Nacional Bancaria podrá ordenar la suspensión de la publicidad que realicen las instituciones de crédito, cuando a su juicio ésta implique inexactitud, oscuridad, o competencia desleal entre las mismas, o que por cualquier otra circunstancia pueda inducir a error, respecto de sus operaciones y servicios.

El artículo 98 nos dice que para efectos fiscales, las operaciones de los bancos no podrán ser gravadas por los estados o municipios, y que los bancos, por disposición de la CNBV están obligados a recabar los datos de identificación de su clientela.

El título V de esta ley nos habla de las prohibiciones y sanciones para los bancos, el artículo 105 nos dice que las palabras banco, crédito, ahorro, fiduciario u otras relativas a la actividad bancaria no podrán ser usadas en el nombre de empresas ajenas al sistema financiero.

El artículo 106 nos señala las prohibiciones a los bancos, entre las que encontramos, dar en garantía sus propiedades, celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten deudores de la institución sus funcionarios y empleados, salvo que corresponda a prestaciones de carácter laboral, comerciar con mercancías de cualquier clase, excepto las operaciones con oro, plata y divisas, mantener cuentas de cheques a aquellas personas que en el curso de dos meses hayan librado tres o más cheques sin fondos suficientes.

EL artículo 118 nos dice que la CNBV podrá revisar los contratos de los productos que ofrecen los bancos, y ordenar su modificación o suspensión.

Acuerdo de Basilea II

El comité de Basilea esta integrado por representantes de los bancos centrales de las principales economías del mundo, y esta encargado de emitir las normas internacionales para la supervisión bancaria, en junio del 2004, se emitió el documento “Convergencia Internacional de medidas y normas de Capital” conocido como Basilea II, en dicho documento se establece que el capital mínimo para cubrir los riesgos de crédito (incumplimiento de pago), de mercado y operativo(mal manejo del personal, o fallos en los procesos internos de la institución), este es el 8% del capital total,

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

En este acuerdo se especifica que se entiende como comercio de servicios cuando el prestador del servicio brinde el mismo dentro del territorio de un mismo país, cuando brinde el servicio dentro del mismo país pero a un consumidor extranjero, y cuando prestador brinde su servicio fuera de su país de origen, como puede ser el caso de sucursales internacionales de un empresa.

Las obligaciones específicas que establece este acuerdo son : la de nación mas favorecida , que se refiere a que "otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otra parte un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país¹⁰". Otra de las obligaciones es la de transparencia, esta se refiere a la publicación de todas las leyes y reglamentos necesarios para el comercio de servicios y al manejo de información confidencial, las demás obligaciones que contempla este acuerdo son:

- Participación creciente de los países en desarrollo
- Integración económica
- Reglamentación nacional
- Reconocimiento
- Monopolios y proveedores exclusivos de servicios
- Prácticas comerciales
- Medidas de salvaguardia urgentes
- Pagos y transferencias
- Restricciones para proteger la balanza de pagos
- Contratación pública
- Excepciones generales
- Excepciones relativas a la seguridad

¹⁰ Organización Mundial de Comercio, Resumen del Acta Final de la Ronda Uruguay,

2.3 Los principales productos de la banca comercial

Tarjetas de crédito

Tarjeta de debito

Cuentas de ahorro

Cuenta de cheques

Crédito para compra de automóviles

Crédito hipotecario

Aunque existen más productos en la banca múltiple, estos son los más usados por la gente, y es por esto que son los que vamos a estudiar

Las operaciones de la banca múltiple

Las principales operaciones que realiza la banca múltiple son las “activas y pasivas”¹¹, se le da este nombre por el efecto que causan en la contabilidad de los bancos, las operaciones activas son cuando el banco brinda un crédito a un cliente, en este caso el cliente contrae una deuda que representa un activo para el banco, y las operaciones pasivas, son aquellas cuando el banco recibe recursos por parte un cliente y contrae un deuda con el, lo que representa un pasivo, básicamente estas dos operaciones son la base para la mayoría de los productos bancarios, una cuenta de ahorros, de cheques, una tarjeta de debito, son operaciones pasivas, mientras que las tarjetas de crédito, el crédito hipotecario, inmobiliario y el automotriz, son operaciones activas.

¹¹ Flory Dieck, “Instituciones Financieras”, pp 172 y 177

2.4 La banca comercial en cifras

Para poder darnos una idea del mercado de servicios bancarios en México, revisaremos algunas cifras estadísticas, el PIB de México durante el segundo trimestre del 2007 fue de 8,790,619,366.00 (Miles de pesos) en precios corrientes ¹², cabe señalar que no se pretende hacer un análisis del desarrollo de este sector, sino solamente generar una idea de los recursos que se manejan en el mismo. Todas las cifras fueron obtenidas de los reportes estadísticos de banca múltiple de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) del segundo trimestre del año 2007 y de cuarto trimestre del 2004

Activos totales

Al cierre de Junio del 2007, la banca comercial registro un total es sus activos de 2,733,206 millones de pesos, lo que representa el 31.09 % del PIB

Banco	Activos	% del Total de la BM
Bancomer	671,739.60	24.58%
Banamex	525,044.30	19.21%
Santander	382,056.00	13.98%
HSBC	312,507.60	11.43%
Banorte	237,342.40	8.68%
Inverlat	137,116.50	5.02%
Otros	467,399.60	17.10%
Total B Múltiple	2,733,206.00	100.00%

Fuente: CNBV, Junio 2007, cifras en millones de pesos

En este cuadro podemos observar la concentración del mercado en los principales seis bancos, ya que los activos de los demás bancos solo representa el 17.10 % del total, siendo que tan solo Bancomer representa el 24.58 % del total.

¹² Fuente INEGI, BIE, PIB a precios corrientes

Cartera de crédito

La cartera de crédito de la banca comercial en su conjunto ascendió al cierre de Junio del 2007 a \$1,508,508 millones de pesos, esto representa el 17.16 % del PIB, es el principal de sus activos ya que representa el 55.19 %, y esta conformada principalmente por crédito a las empresas, al consumo y a vivienda.

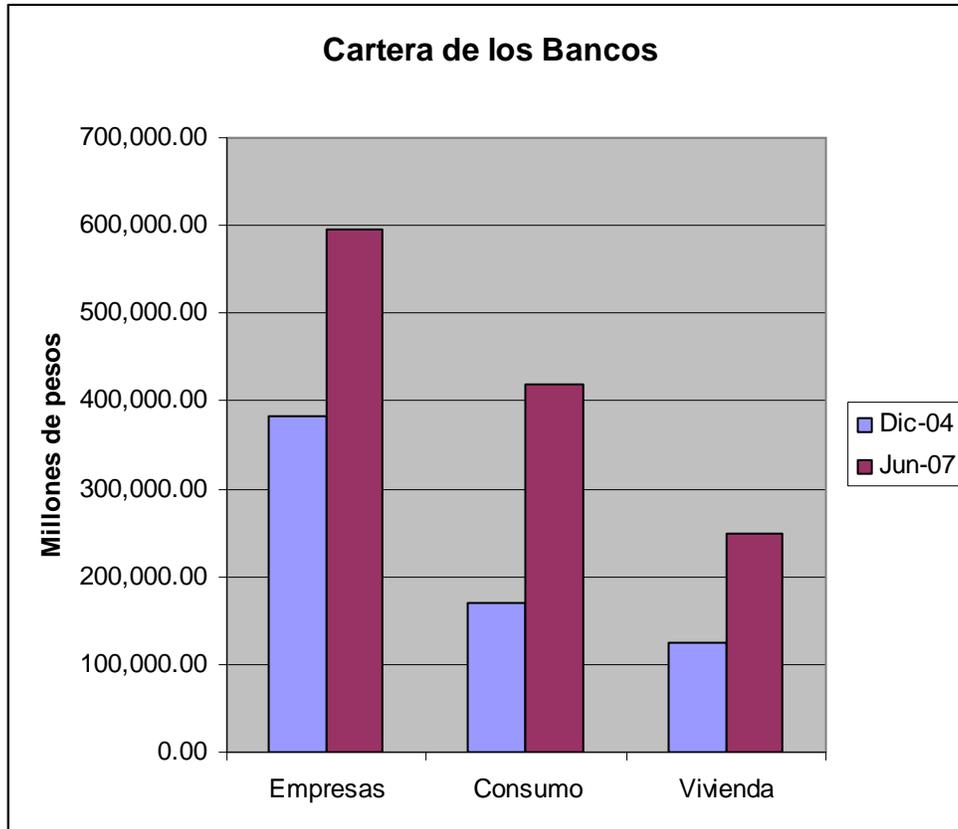
Rubro	Monto	% del Total de la BM
Empresas	596,370.70	39.53%
Consumo	419,747.30	27.83%
Vivienda	248,749.90	16.49%
Gobierno	176,247.20	11.68%
Ent. Financieras	67,392.70	4.47%
Total	1,508,507.80	100.00%

Fuente: CNBV, Junio 2007, cifras en millones de pesos

Al cierre de Diciembre del 2004, la cartera ascendió a \$1,076,757 millones de pesos, el rubro de empresas fue de \$383,609.3 Mdp, el de consumo fue de \$170,097.8 Mdp, y el de vivienda fue de \$124,089.50 Mdp, por lo que la cartera de los banco ascendió de diciembre del 2004 a junio de 2007 en 40%.

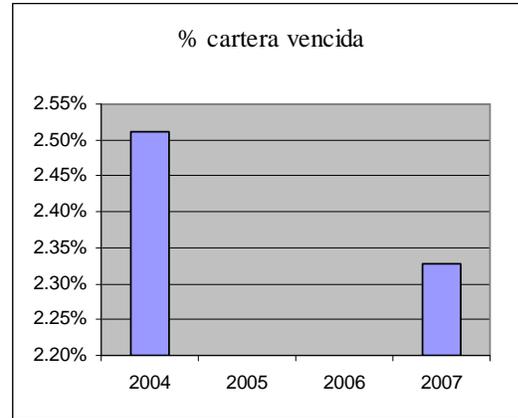
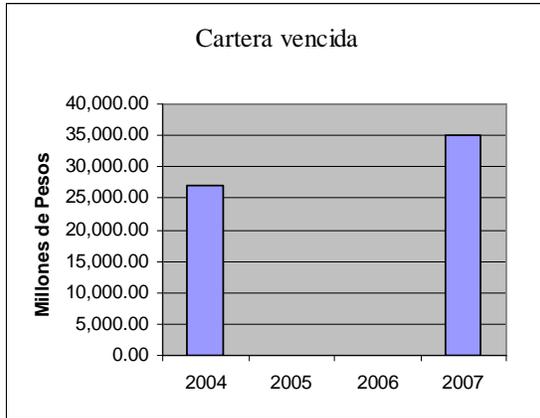
Cartera por destino de aplicación			
Rubro	Monto		Incremento %
	Dic-04	Jun-07	
Empresas	383,609.30	596,370.70	55.46%
Consumo	170,097.80	419,747.30	146.46%
Vivienda	124,089.50	248,749.90	100.46%

Fuente: CNBV, Diciembre 2004, y Junio 2007, cifras en millones de pesos



Podemos observar que el mayor incremento se registro en el crédito al consumo, las tarjetas de crédito, mientras que el crédito a las empresas, si bien creció 55.46%, queda muy lejos de 146% de las tarjetas de crédito.

Al cierre de junio de 2007 del total de la cartera, \$1,473,377 Mdp es de cartera vigente y \$35,131 Mdp son de cartera vencida, esta representa el 2.32 % del total. Mientras que al cierre de diciembre de 2004, la cartera vigente fue de \$1,049,726 Mpd, y la cartera vencida fue de \$27,031 Mdp, que representaba el 2.51% del total, el incremento en volumen es debido al crecimiento de la cartera total, pero su porcentaje ah disminuido con respecto al total de la cartera, lo cual es bueno para el sector.



Captación

La captación total fue de 1,789,943 Mpd, considerando: depósitos de exigibilidad inmediata, depósitos a plazo, bonos bancarios, y préstamos interbancarios y con otros organismos, esto representa el 20.36 % del PIB.

Captación de recursos, saldo al junio del 2007		
Rubro	Monto	% del Total
Depósitos de exigibilidad inmediata		
sin intereses	269,676.20	15.07%
con intereses	639,093.70	35.70%
recaudación de contribuciones	189.80	0.01%
Depositos a plazo	717,992.70	40.11%
Bonos bancarios	22,457.50	1.25%
Préstamos interbancarios y con Otros organismos	140,533.40	7.85%
Total	1,789,943.30	100.00%

Fuente: CNBV, Junio 2007, cifras en millones de pesos

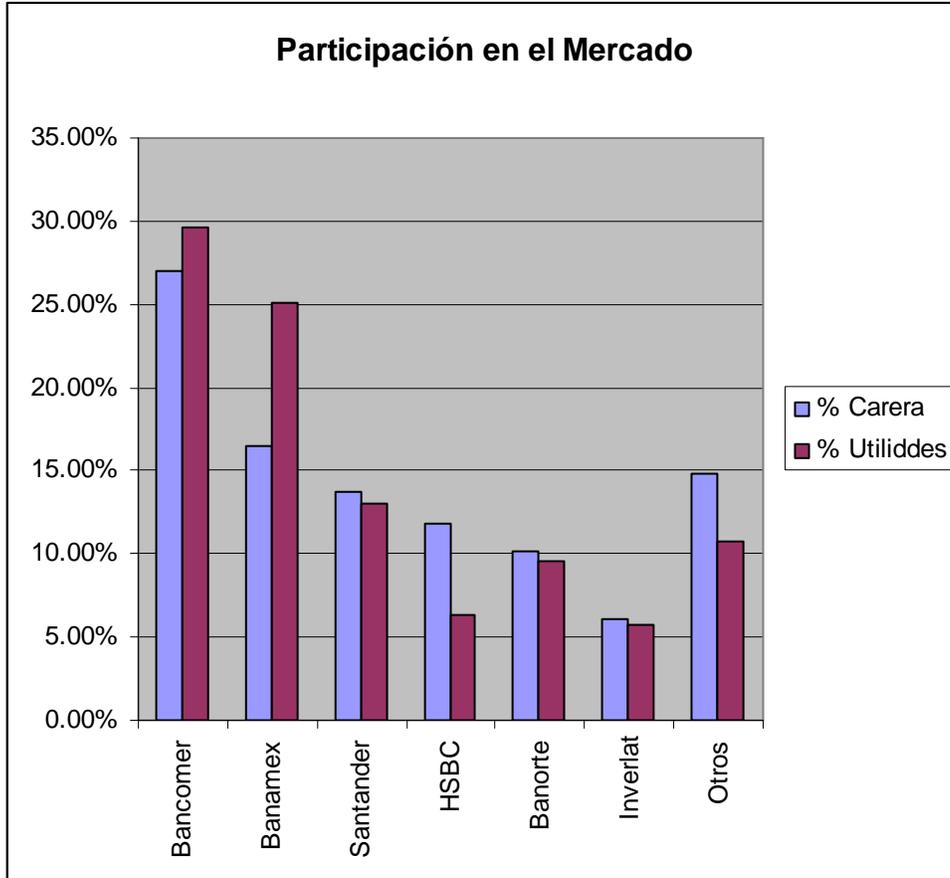
Podemos observar que la mayor parte proviene de los depósitos de exigibilidad inmediata con pago de intereses y de los depósitos a plazo, que en suma representan en 75.81% de la captación total. En 2004, la captación al cierre de diciembre de 2004 fue de \$1,633,397 Mdp, por lo que de un periodo a otro el incremento fue del 9.58%, esto es menor que el incremento de la cartera, lo que nos dice que el ritmo de crecimiento de la cartera es mas elevado que el de captación.

Participación en el MDO

El mercado de servicios bancarios tiene muchos rubros, pero la participación de los bancos en cada una es muy semejante, ya revisamos los activos de los bancos y la proporción que representan los mas grandes, ahora podemos ver como se reparte la cartera y las utilidades de todo el sector y encontramos una relación de participación muy semejante.

Participación en el Mercado				
Banco	Monto de Cartera	Monto de Utilidades	% de Cartera	% de utilidades
Cartera total	1,508,507.80		100.00%	
Utilidad total		30,360.70		100.00%
Bancomer	406,920.30	8,991.80	26.98%	29.62%
Banamex	248,381.30	7,626.40	16.47%	25.12%
Santander	207,027.10	3,948.50	13.72%	13.01%
HSBC	177,868.50	1,920.40	11.79%	6.33%
Banorte	152,959.60	2,889.00	10.14%	9.52%
Inverlat	92,302.20	1,729.30	6.12%	5.70%
Otros	223,048.80	3,255.30	14.79%	10.72%

Fuente: CNBV, Junio 2007, cifras en millones de pesos

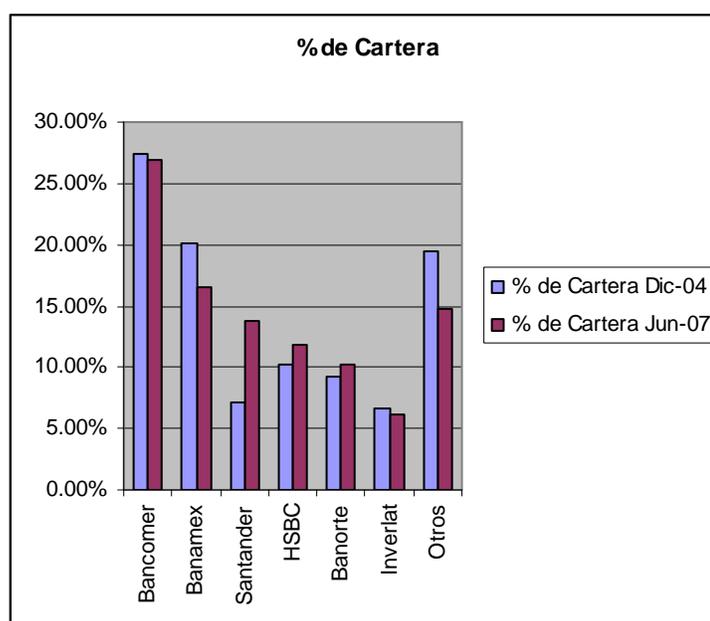


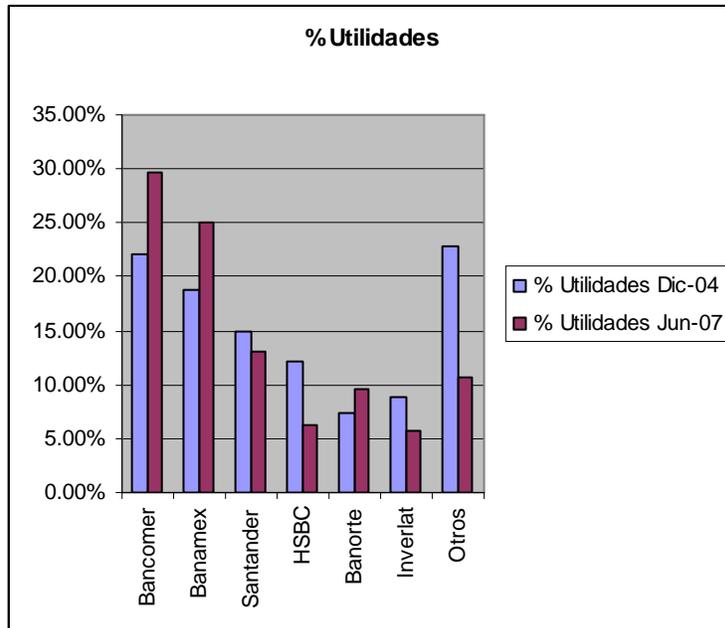
En esta gráfica podemos observar como Bancomer, y Banamex, los principales bancos, tiene una participación en las utilidades mayor a su participación en la cartera, y en el resto de los bancos, esta relación es inversa, su participación en la cartera es mayor a la de las utilidades, lo que refleja el poder de mercado que tienen Bancomer y Banamex como líderes del mismo.

En diciembre del 2004, el mercado estaba repartido de la siguiente manera

Participación en el Mercado				
Banco	Monto de Cartera	Monto de Utilidades	% de Cartera	% de utilidades
Cartera total	1,076,757.20		100.00%	
Utilidad total		25,377.29		100.00%
Bancomer	294,274.10	5,623.80	27.33%	22.16%
Banamex	216,945.50	2,993.30	20.15%	11.80%
Santander	76,443.30	3,786.30	7.10%	14.92%
HSBC	109,482.40	3,099.90	10.17%	12.22%
Banorte	99,237.90	1,853.90	9.22%	7.31%
Inverlat	70,795.60	2,224.00	6.57%	8.76%
Otros	209,578.40	5,796.09	19.46%	22.84%

Fuente: CNBV, Diciembre 2004, cifras en millones de pesos





En la gráfica de la cartera del mercado podemos observar como Santander, HSBC y Banorte han incrementado su participación, mientras que los demás bancos la han visto disminuir, incluidos Bancomer y Banamex, estos nos dice que los bancos medianos le están ganando mercado tanto a los bancos principales como a los mas chicos en cuanto a la cartera. En la gráfica de las utilidades, podemos ver como Bancomer y Banamex han incrementado su participación, al igual que Banorte, mientras que Santander, HSBC, Inverlat, pero sobre todo el resto de los bancos, los pequeños, han disminuido su participación en las utilidades de forma considerable, ya que de captar el 22.84% de estas en diciembre de 2004, han pasado solo al 10.72% de estas, lo que nos refleja como se está concentrando el mercado cada vez mas, ya que los dos bancos mas grandes, cada vez se quedan con una mayor parte de las ganancias.

Costo promedio de captación total

Este es un indicador que nos dice cuanto le cuesta financiarse a los bancos, se calcula dividiendo los intereses pagados (anualizados) entre el promedio diario de los depósitos, y nos muestra cuanto paga el banco en porcentaje por cada peso que capta. Con estos datos podemos establecer una media de mercado, que es de 3.74 %, y podemos darnos cuenta de que Bancomer y Banamex, están por debajo de esta media, junto con HSBC y Banorte, mientras que el resto están por encima de la misma.

Costo Promedio de Captación		
Banco	Dic-04	Jun-07
Bancomer	4.14%	3.30%
Banamex	3.67%	3.36%
Santander	6.56%	5.00%
HSBC	2.75%	2.88%
Banorte	4.96%	3.18%
Inverlat	4.77%	4.74%

Fuente: CNBV, Diciembre 2004 y Junio de 2007

En diciembre de 2004 el promedio fue de 4.47 %, era mas alto, lo que quiere decir que los bancos están usando el dinero a un precio mas bajo, y en lo particular, solo HSBC esta gastando mas para la captación, ya que de 2.75% en Diciembre de 2004, ahora esta gastando 2.88 %.

Sucursales

Los bancos tienen cientos de sucursales para realizar sus operaciones, y hay una relación directa entre el número de estas y su captación, así lo podemos observar en el siguiente cuadro.

Numero de Sucursales			
Banco	Dic-04	Jun-07	Incremento %
Total	7,797	8,717	11.80%
Bancomer	1,671	1,782	6.64%
Banamex	1,348	1,523	12.98%
Santander	357	943	164.15%
HSBC	1,326	1,361	2.64%
Banorte	960	1,008	5.00%
Inverlat	392	462	17.86%
Otros	1,743	1,638	-6.02%

Fuente: CNBV, Diciembre 2004 y Junio de 2007

Podemos ver que en general, el número de sucursales bancarias aumento 11.80 %, lo bueno es que uno de los bancos mediano aumento significativamente su número de sucursales, Serfin, ya que de 357 paso a 943, lo malo es que el resto, que son los bancos mas pequeños, disminuyeron, esto es otro signo de la concentración del mercado.

Con toda esta serie de datos se pretende generar una idea de cómo esta compuesto este sector, y como ha venido creciendo de 2004 a la fecha, como tomarle dos fotografías, saber la cantidad de recursos que se manejan, y como esta repartido, y utilizarlos como base para el análisis de la diferenciación del producto.

Capitulo 3

Los Productos Bancarios

3.1 Cuenta de cheques

Banamex

Cuenta maestra

Esta cuenta paga rendimientos sobre el saldo promedio

Se pueden hacer retiros en los cajeros automáticos

Se pueden contratar inversiones a plazo y se consideran en el calculo del saldo promedio

Incluye un seguro de vida

Esta protegida contra fraude, robo, clonación o extravió hasta por 72 horas antes del reporte al banco hasta por \$ 20,00.00

El monto mínimo de apertura es de \$10,000.00

El saldo promedio mínimo mensual es de \$5,000.00, en caso de que este sea menor, se cobra una comisión por manejo de cuenta de \$150.00

Cobra una cargo de administración anual de \$150.00

Por cada cheque girado cobra una comisión de \$6.00 y de \$5.00 por retiro en cajeros automáticos de Banamex

En caso de girar un cheque sin fondos suficientes se cobra una comisión de \$850.00 si el sobregiro es mayor de \$500.00, si es menor a esta cantidad la comisión es de \$100.00

Si se deposita un cheque a la cuenta sin fondos, se cobra una comisión de \$130.00

Por cada \$5,000.00 de saldo promedio, se tiene derecho a un cheque o un retiro sin costo

Por retiro en cajeros de otro banco la comisión es de \$20.00 y de \$10.00 por consulta de saldo

Cuenta maestra opción

No paga rendimientos

Se pueden hacer retiros en los cajeros automáticos

Se pueden contratar inversiones a plazo y se consideran en el calculo del saldo promedio

Incluye un seguro de vida

Esta protegida contra fraude, robo, clonación o extravió hasta por 72 horas antes del reporte al banco hasta por \$ 20,00.00

El monto mínimo de apertura es de \$3,000.00

El saldo promedio mínimo mensual es de \$3,000.00, en caso de que este sea menor, se cobra una comisión por manejo de cuenta de \$150.00

Por cada cheque girado cobra una comisión de \$6.00 y de \$5.00 por retiro en cajeros automáticos de Banamex

En caso de girar un cheque sin fondos suficientes se cobra una comisión de \$850.00 si el sobregiro es mayor de \$500.00, si es menor a esta cantidad la comisión es de \$100.00

Si se deposita un cheque a la cuenta sin fondos, se cobra una comisión de \$130.00
Por cada \$5,000.00 de saldo promedio, se tiene derecho a un cheque o un retiro sin costo
Por retiro en cajeros de otro banco la comisión es de \$20.00 y de \$10.00 por consulta de saldo

Moneda nacional

No paga rendimientos
Se pueden hacer retiros en los cajeros automáticos
Se pueden contratar inversiones a plazo y se consideran en el calculo del saldo promedio
El monto mínimo de apertura es de \$2,000.00
El saldo promedio mínimo mensual es de \$2,000.00, en caso de que este sea menor, se cobra una comisión por manejo de cuenta de \$150.00
Por cada cheque girado cobra una comisión de \$6.00 y de \$5.00 por retiro en cajeros automáticos de Banamex
En caso de girar un cheque sin fondos suficientes se cobra una comisión de \$850.00 si el sobregiro es mayor de \$500.00, si es menor a esta cantidad la comisión es de \$100.00
Por cada \$5,000.00 de saldo promedio, se tiene derecho a un cheque o un retiro sin costo
Por retiro en cajeros de otro banco la comisión es de \$20.00 y de \$10.00 por consulta de saldo

Dolares

Esta cuenta si genera rendimientos sobre el saldo promedio mensual
Cuenta con 10 cheques al mes sin comisión
El monto mínimo de apertura es de 500 USD
El saldo promedio mínimo mensual es de 200 USD, en caso de ser menor, se cobra una comisión por manejo de cuenta de 15 USD
Por cheques girados sin fondos suficientes la comisión es de 85 USD si el sobregiro es mayor a 50 USD, si es menor la comisión es de 10 USD.
Si se deposita un cheque a la cuenta sin fondos, se cobra una comisión de 13 USD

Bancomer

Cuenta maestra para ahorrar

Cuenta con una tarjeta de debito

Genera rendimientos a partir de \$10,000.00 de saldo promedio

Permite 10 retiros en cajero y girar 3 cheques sin comisión

El monto mínimo de apertura es de \$3,000.00

La anualidad es de \$192.00

Si el saldo promedio es menor a \$3,000.00, se cobra una comisión por manejo de cuenta de \$208.00 al mes

Los retiros en cajero excedentes generan una comisión de \$5.50

Los cheques excedentes generan una comisión de \$6.00

Por girar un cheque sin fondos suficientes, la comisión es de \$850.00

Cuenta maestra para recibir tu sueldo

Cuenta con una tarjeta de debito

Genera rendimientos a partir de \$5,000.00 de saldo promedio

Permite 10 retiros en cajero y girar 3 cheques sin comisión

El monto mínimo de apertura es de \$3,000.00

No cobra cuota por anualidad

Si el saldo promedio es menor a \$3,000.00, se cobra una comisión por manejo de cuenta de \$208.00 al mes

Los retiros en cajero excedentes generan una comisión de \$5.50

Los cheques excedentes generan una comisión de \$6.00

Por girar un cheque sin fondos suficientes, la comisión es de \$850.00

Cuenta versátil para ahorrar

Cuenta con una tarjeta de debito

Permite 10 retiros en cajero y girar 3 cheques sin comisión

El monto mínimo de apertura es de \$2,500.00

cobra una cuota por anualidad de \$192.00

Si el saldo promedio es menor a \$2,000.00, se cobra una comisión por manejo de cuenta de \$156.00 al mes

Los retiros en cajero excedentes generan una comisión de \$5.50

Los cheques excedentes generan una comisión de \$6.00

Por girar un cheque sin fondos suficientes, la comisión es de \$850.00

Cuenta maestra en dólares

Genera rendimientos a partir de 500 USD de saldo promedio

El monto mínimo de apertura es de 500 USD

No cobra anualidad

Si el saldo promedio es menor a 500 USD, se cobra una comisión por manejo de cuenta de 22 USD al mes

Permite girar 7 cheques al mes sin comisión, después de estos, cobra 0.50 USD por cheque

Si se gira un cheque sin fondos suficientes, se cobra una comisión de 85 USD

Banorte

Enlace global

Cuenta con una tarjeta de débito

No paga rendimientos por sí misma, es necesario contratar una cuenta adicional

Cobra una mensualidad de \$40.00 que incluye todos los retiros en cajero y todos los cheques que uno necesite, y si el saldo promedio es mayor a \$30,000.00, esta comisión no se cobra, o se puede optar por pagar cada servicio por separado según se utilicen, el costo de cada uno es, por cheque expedido \$6.00, por retiro en cajero \$6.00, acceso vía Internet \$15.00 renta mensual

El monto mínimo de apertura es de \$1,000.00

No hay cargos por saldo promedio mínimo

Sobregiro de cheques la comisión es de \$800.00, y por cheques devueltos la comisión es de \$150.00

El caso de pérdida de la tarjeta de débito, el saldo queda protegido al efectuar el reporte, y 72 horas antes contra cargos fraudulentos hasta por \$20,000.00

Enlace dinámica nómina

Cuenta con una tarjeta de débito

No hay un monto mínimo de apertura ni un saldo promedio necesario

Paga rendimientos a partir de \$5,000.00 de saldo promedio

Esta chequera otorga 4 cheques sin comisión al mes, después de estos el costo es de \$5.50 por cheque girado

Por retiro de efectivo en cajeros del mismo banco, cobra comisión después de hacer 6 retiros, y esta es de \$5.50

Por retiros de efectivo en cajeros de otro banco la comisión es de \$19.00

Por girar un cheque sin los fondos necesarios, la comisión es de \$800.00, y por depositar un cheque a la cuenta con fondos la comisión es de \$150.00

Es necesario comprobar ingresos por \$15,000.00 mensuales

Enlace en dolares

El monto mínimo de apertura es de 500.00 USD

Para rendimientos a partir de 500.00 USD de saldo promedio

Otorga 6 cheque sin comisión al mes, después de estos la comisión por cada uno es de 0.50 USD

El saldo promedio mínimo es de 500.00 USD, de no mantenerse este , cobra una comisión de 35.00 USD

Si se gira un cheque sin los fondos necesarios, la comisión es de 85.00 USD

Por depositar un cheque a la cuenta sin fondos necesarios, la comisión es de 15.00 USD

HSBC

Cuenta de cheques

Monto mínimo de apertura de \$1,000.00

Requiere un saldo promedio mínimo de \$2,000.00

Si no se mantiene el saldo promedio mínimo, cobra una comisión por manejo de cuenta de \$130.00 al mes

Por cada cheque girado cobra una comisión de \$6.00

Por girar un cheque sin fondos la comisión es de \$800.00

Por depositar un cheque a la cuenta sin fondos la comisión es de \$100.00

Por retiro de efectivo en ventanilla cobra una comisión de \$12.00

Tu cuenta

No especifica un monto mínimo de apertura

No requiere de saldo promedio mínimo

No cobra comisión por manejo de cuenta

Por cada cheque girado cobra una comisión de \$6.00

Por girar un cheque sin fondos la comisión es de \$800.00

Por depositar un cheque a la cuenta sin fondos la comisión es de \$100.00

Por retiro de efectivo en ventanilla cobra una comisión de \$12.00

Cuenta maestra

Monto mínimo de apertura de \$2,000.00

Requiere un saldo promedio mínimo de \$3,000.00

Si no se mantiene el saldo promedio mínimo, cobra una comisión por manejo de cuenta de \$150.00 al mes

Por cada cheque girado cobra una comisión de \$6.00

Por girar un cheque sin fondos la comisión es de \$800.00

Por depositar un cheque a la cuenta sin fondos la comisión es de \$100.00

Por retiro de efectivo en ventanilla cobra una comisión de \$12.00

Cuenta maestra en Dólares

No requiere de un monto mínimo de apertura, pero requiere que la persona ya sea cliente de HSBC con una cuenta Premier

El saldo promedio mínimo es de 300.00 USD

De no mantener el saldo promedio mínimo, cobra una comisión por manejo de cuenta de 20.00 USD

No cobra comisión por cada cheque girado

Por girar un cheque sin fondos la comisión es de 70.00 USD

Por depositar un cheque a la cuenta sin fondos la comisión es de 20.00 USD

Serfin

Súper cuenta Santander con debito y chequera

El monto mínimo de apertura es simbólico de \$1.00

El saldo promedio mínimo es de \$3,000.00

En caso de no mantener el saldo promedio mínimo, la comisión por manejo de cuenta es de \$180.00

Por girar un cheque sin fondos suficientes, la comisión es de \$800.00

Por depositar a la cuenta un cheque sin fondos suficientes, la comisión es de \$100.00

Cobra una cuota simplificada de \$36.00 que permite girar 4 cheques al mes sin cobro de comisión, por los cheques extras la comisión es de \$6.00, y también permite cualquier número de retiros en los cajeros de Santander.

Inverlat

Cuenta única plus cuota fija

Este producto no tiene un monto mínimo de apertura ya que se puede abrir desde \$1.00

No cobra comisión por anualidad

No requiere de un saldo promedio mínimo

Cobra una comisión por manejo de cuenta de \$25.00

No cobra comisión por los cheques librados

En caso de girar un cheque sin fondos suficientes, cobra una comisión de \$850.00

Por depositar a la cuenta un cheque sin fondos suficientes, cobra una comisión de \$150.00

Cuenta única total con chequera

El monto mínimo de apertura es de \$5,000.00

no cobra comisión por anualidad

Requiere de un saldo promedio mínimo de \$5,000.00

Cobra una comisión por manejo de cuenta de \$200.00

Permite girar tres cheques sin cobro de comisión, y uno mas por cada \$5000.00 de saldo promedio, después de estos la comisión por cheque librado es de \$6.00

En caso de girar un cheque sin fondos suficientes, cobra una comisión de \$850.00

Por depositar a la cuenta un cheque sin fondos suficientes, cobra una comisión de \$150.00

Cuenta cheques dólares

El monto mínimo de apertura es de 500.00 USD

no cobra comisión por anualidad

Requiere de un saldo promedio mínimo de \$5,000.00

Cobra una comisión por manejo de cuenta de 30.00 USD

Permite girar 15 cheques sin cobro de comisión, después de estos la comisión por cheque librado es de 0.50 USD

En caso de girar un cheque sin fondos suficientes, cobra una comisión de 80.00 USD

Por depositar a la cuenta un cheque sin fondos suficientes, cobra una comisión de 10.00 USD

El aspecto fundamental de una chequera, es saber cuanto nos va a costar cada cheque, y encontramos que los diferentes productos otorgan cierto número de cheques sin cobro de comisión al mes.

Instrumento Cuenta de cheques		
Banco	Instrumento	# de cheques sin comisión
Banamex	Cuenta maestra	1 por cada \$5,000.00 de saldo promedio
	Cuenta maestra opción	1 por cada \$5,000.00 de saldo promedio
	Moneda nacional	1 por cada \$5,000.00 de saldo promedio
	Dólares	10 cheques
Bancomer	Cuenta maestra para ahorrar	3 cheques
	Cuenta maestra para recibir tu sueldo	3 cheques
	Cuenta versátil para ahorrar	3 cheques
	Cuenta maestra en Dólares	7 cheques
Banorte	Enlace global	todos
	Enlace dinámica nómina	4 cheques
	Enlace en dólares	6 cheques

HSBC	Cuenta de cheques	ninguno
	Tu cuenta	ninguno
	Cuenta maestra	ninguno
	Cuenta maestra en dólares	ninguno
Serfin	Súper Cuenta con debito y chequera	4 cheques

Encontramos que ofrecen entre 3 y 4 cheques sin cobro de comisión, HSBC no ofrece ningún cheque de esta forma, Banamex ofrece uno por cada \$5,000.00 de saldo promedio, por lo que la conveniencia de este producto dependería del saldo promedio que maneje cada cliente, en lo que se refiere a las chequeras en dólares, ofrecen un mayor número de cheques sin comisión, Banorte ofrece seis, Bancomer siete y Banamex ofrece 10 cheques.

Después de los cheques que cada instrumento ofrece sin cobro de una comisión, por cada cheque que se gire se cobra una comisión.

Instrumento : Cuenta de cheques		
Banco	Instrumento	Comisión por cada cheque despues de los libres
Banamex	Cuenta maestra	\$6.00
	Cuenta maestra opción	\$6.00
	Moneda nacional	\$6.00
	Dólares	\$0.00
Bancomer	Cuenta maestra	\$6.00

	para ahorrar	
	Cuenta maestra para recibir tu sueldo	\$6.00
	Cuenta versátil para ahorrar	\$6.00
	Cuenta maestra en Dólares	0.50 USD
Banorte	Enlace global	\$6.00
	Enlace dinámica nómina	\$5.50
	Enlace en dólares	0.50 USD
HSBC	Cuenta de cheques	\$6.00
	Tu cuenta	\$6.00
	Cuenta maestra	\$6.00
	Cuenta maestra en dólares	\$0.00
Serfin	Súper Cuenta con debito y chequera	\$6.00

En este producto casi todos los bancos cobran \$ 6.00 de comisión por cada cheque girado, pero el producto “Enlace dinámica nómina de Banorte”, se está diferenciando en el costo, ya que cobra \$ 5.00 por cada cheque girado. Los demás bancos se están diferenciando otorgando cierto número de cheques sin cobro de comisión, Banamex otorga uno por cada \$ 5,000.00 de saldo promedio, Bancomer da 3 cheques en sus cuentas en pesos, Banorte tiene el producto enlace Global, que son varios servicios, pero en el cual no cobra ningún cheque. Esta diferencia hace que un producto sea más conveniente que otro, según el número de cheques que utilice cada persona, y es una característica fundamental del producto que los bancos están diferenciando

3.2 Cuenta de ahorros

Banamex

Cuenta de Acceso

Esta cuenta se puede abrir con \$500.00 requiere de un saldo promedio mínimo mensual de \$50.00, cobra una comisión por manejo de cuenta de \$10.00 para hacer retiros de efectivo permite uno al mes sin costo, las comisiones de los siguientes retiros son de \$20.00 en cajeros Banamex y de \$15.00 en ventanillas, y en cajeros de otros bancos es de \$20.00, si solo se quiere revisar el saldo de la cuenta no cobra comisión en cajeros Banamex y en cajeros de otros bancos es de \$10.00 en lo que se refiere a la protección en caso de robo la cuenta esta protegida hasta por \$10,000.00 la característica especial de esta cuenta de ahorros, es que uno determina cuanto ahorra y con que periodicidad lo hace

Bancomer

Cuenta maestra para ahorrar

El monto mínimo de apertura es de \$3,000.00
Cuenta con una tarjeta de debito ofrece rendimientos a partir de un saldo promedio de \$10,000.00 la comisión por anualidad de \$192.00 por manejo de cuenta tiene un cargo de \$208.00 en caso de que el saldo promedio sea menor a \$3,000.00 la cuenta ofrece 10 retiros en cajeros sin cobro de comisión al mes, después de estos el cargo es de \$5.50 en cajeros de Bancomer y de \$10.00 en otros cajeros. En caso de robo de la tarjeta, la cuenta esta protegida siempre y cuando se notifique al banco antes de que se realice algo movimiento con esta.

Cuenta versátil para ahorrar

Cuenta con una tarjeta de debito

El monto mínimo de apertura es de \$2,500.00

El saldo mínimo promedio es de \$2,000.00

De no mantener el saldo promedio mínimo, cobra una comisión por manejo de cuenta de \$156.00

Cobra una anualidad de \$192.00

la cuenta ofrece 10 retiros en cajeros sin cobro de comisión al mes, después de estos el cargo es de \$5.50 en cajeros de Bancomer y de \$10.00 en otros cajeros.

En caso de robo de la tarjeta, la cuenta esta protegida siempre y cuando se notifique al banco antes de que se realice algo movimiento con esta.

Cuenta el Libretón para ahorrar

El monto mínimo para abrir esta cuenta es de \$750,

Cuenta con una tarjeta de debito

el costo por anualidad es de \$109.00

si el saldo promedio es menor a \$750.00 se cobra una comisión de \$78.00

para retiros de efectivo ofrece 10 movimientos sin costo, después la comisión es de \$5.50 en cajeros bancomer y de \$20.00 en otros cajeros

la principal característica de este producto es que ofrece participar en diversos sorteos por cada \$3,000.00 de saldo promedio,

el rendimiento que ofrece este producto es de .60% a partir de \$3,000.00

Banorte

Cuenta Banorte suma Ahorro

El monto mínimo para abrir esta cuenta es de \$750.00

Cuenta con una tarjeta de debito

no cobra ninguna comisión por retiros de efectivo en cajeros de Banorte ni de otros bancos,

cobra una comisión por manejo de cuenta de \$25.00 trimestrales, aunque si el saldo promedio de este periodo es mayor a \$25,000.00 no se cobra esta comisión, en cuestión de seguridad la cuenta esta protegida al 100% desde el momento que se reporte el robo de la tarjeta y da una protección de 72 hrs antes al reporte de \$10,000.00 del saldo de la cuenta

la cuenta ofrece rendimientos desde \$1,000.00 de saldo promedio de

De 1000 a 2999	.40 %
De 3000 a 49 999	.70 %
De 50000 a 99 999	.80 %
De 100 000 a 999 999	.90 %
De 1000 000 en adelante	1.00 %

Cuenta Banorte Facil

El monto mínimo para abrir esta cuenta es de \$500.00

Cuenta con una tarjeta de debito

no cobra ninguna comisión por manejo de cuenta ni por retiros de efectivo en cajeros

no requiere mantener un saldo promedio mínimo

en cuestión de seguridad la cuenta esta protegida al 100% desde el momento que se reporte el robo de la tarjeta y da una protección de 72 hrs antes al reporte de \$10,000.00 del saldo de la cuenta

la cuenta ofrece rendimientos desde \$500.00 de saldo promedio de

De \$500 - \$74,999	0.46 %
De \$75,000 - \$249,999	0.60 %
De \$250,000 - en adelante	0.70 %

HSBC

Tu cuenta Ahorro

Cuenta con una tarjeta de debito

Esta cuenta no tiene un monto mínimo de apertura
no cobra comisión por manejo de cuenta mensual ni anualidad
permite 2 retiros de efectivo al mes en cajeros sin comisión
esta cuenta paga intereses desde cualquier monto
por retiros en ventanilla cobra una comisión de \$20.00

Cuenta Tanda de HSBC

Esta cuenta se puede abrir desde \$250.00
y se objetivo es que la persona haga depósitos mensuales por la cantidad que decida,
desde \$250.0 al mes
solo cobra una comisión mensual de \$50.0 en casa de que el saldo promedio sea
menor a \$250.00
no cuenta con tarjeta de debito
permite hacer dos retiros en ventanilla sin cobro de comisión, después de estos la
comisión es de \$12.00
paga rendimientos desde cualquier monto de saldo promedio

Santander

Súper cuenta

Se puede abrir desde cualquier cantidad

Ofrece tarjeta de debito y/o chequera

Con tarjeta de debito requiere un saldo promedio de \$1,000.00

De no mantener este saldo promedio, la comisión es de \$100.00 por manejo de cuenta

Con chequera requiere de un saldo promedio de \$3,000.00

De no mantener este saldo promedio, la comisión es de \$180.00 por manejo de cuenta

Permite hacer cualquier número de retiros en cajeros automáticos del mismo banco o de otros bancos,

Permite girar hasta 4 cheques al mes, después de estos la comisión por cada uno es de \$6.00

Inverlat

Cuenta única Ahorro

El monto mínimo de esta cuenta es de \$500.00

Cuenta con una tarjeta de debito

no cobra comisión por anualidad, manejo de cuenta ni requiere mantener un saldo promedio mínimo,

por retiros de efectivo en cajeros inverlat no cobra los 2 primero al mes, los

posteriores tiene una comisión de \$5.00 y en cajeros de otros bancos la comisión es de \$18.00,

esta cuenta paga intereses a partir de un saldo de \$500.00

Las tarjetas de débito

Las cuentas de ahorro van ligadas de otro instrumento, que son las tarjetas de débito, de las que ya no haremos una revisión particular por estar incluidas tanto en las cuentas de ahorro como en las cuentas de cheques.

Lo primero que observamos en las cuentas de ahorro son los diferentes montos mínimos de apertura

Instrumento :		Cuenta de Ahorros	Monto mínimo de apertura
Banco	Producto		
Banamex	Cuenta de Acceso		\$500.00
Bancomer	Cuenta maestra para ahorrar		\$3,000.00
	Cuenta versátil para ahorrar		\$2,500.00
	El libretón para ahorrar		\$750.00
Banorte	Suma ahorro		\$750.00
	Banorte fácil		\$500.00
HSBC	Tu cuenta ahorro		\$1.00
	Tanda de HSBC		\$250.00
Santander	Supercuenta		\$1.00
Inverlat	Cuenta única ahorro		\$500.00

Encontramos que dos instrumentos no fijan un monto mínimo, por lo que podríamos señalar que son los mas accesibles y son “Tu cuenta ahorro de HSBC” y “supercuenta de Bancomer”, los demás productos se mantienen en un rango entre los \$250.00 y los \$750.00, solo dos productos de Bancomer se salen del promedio con un monto mínimo de apertura mucho mas elevado, que son “Cuenta maestra para ahorra” que requiere de un deposito inicial de \$3,000.00 y “Cuenta versátil para ahorrar”, que requiere un deposito inicial de \$2,500.00

Otro aspecto muy importante en las cuentas de cheque es el saldo promedio mínimo que nos piden y las comisiones que nos cobran por no mantener dicho saldo.

Instrumento :		Cuenta de Ahorros	
Banco	Producto	Saldo mínimo	Comisión por manejo de cuenta
Banamex	Cuenta de Acceso	\$50.00	\$10.00
Bancomer	Cuenta maestra para ahorrar	\$3,000.00	\$208.00
	Cuenta versátil para ahorrar	\$2,000.00	\$156.00
	El libretón para ahorrar	\$750.00	\$78.00
Banorte	Suma ahorro	\$25,000.00	\$25.00
	Banorte fácil	\$0.00	\$0.00
HSBC	Tu cuenta ahorro	\$0.00	\$0.00
	Tanda de HSBC	\$250.00	\$50.00
Santander	Supercuenta	\$1,000.00	\$100.00
Inverlat	Cuenta única ahorro	\$0.00	\$0.00

Encontramos que tres productos no piden un saldo mínimo y no cobran comisión por manejo de cuenta, son “Banorte facil de Banorte”, “Tu cuenta ahorro de HSBC”, y “cuenta única ahorro de Inverlat”, por el contrario la comisión mas alta por no mantener el saldo mínimo promedio la cobra “Cuenta maestra para ahorra de Bancomer”, con una comisión de \$208.00.

Este producto tiene dos características principales, la primera es el monto mínimo de apertura, tanto HSBC como Santander tienen un producto que no pone este requisito, se podría pensar que se pueden abrir desde un peso, lo cual no tendría sentido si lo que queremos es ahorrar, pero si sería útil si lo que queremos es solo una cuenta donde poder recibir depósitos, independientemente de esto, esta característica hace que los productos sean diferentes, y la segunda, es el saldo mínimo que necesitamos para que no nos cobren una comisión por manejo de cuenta, tanto Banorte, como HSBC e Inverlat tienen un producto que no nos pide que mantengamos un saldo mínimo, esto hace que los productos sean muy diferentes, ya que su costo será distinto dependiendo del uso que le demos a este instrumento, sobre todo si vamos a mantener un saldo promedio bajo. Es en base a estas características que los bancos están diferenciando este producto.

3.3 Crédito Automotriz

Banamex

Crédito automotriz banamex
Se financia el 90% del valor del automóvil
autos nuevos y seminuevos con 3 años de antigüedad
la tasa es fija y se determina según las características del crédito, para un plazo de 36 meses, es de 13.5%, y el CAT es 18.66%¹
la comisión por apertura de crédito es del 2%
el plazo es de 6, 12, 18, 24, 36 y 48 meses

Bancomer

Crédito auto
Se financia el 75% del valor automovil
Tasa fija de 21.85%, CAT de 26.09 %
Auto nuevo o seminuevo con antigüedad menor a 4 años
La comisión por apertura es del 1 %
El plazo puede ir de 6 a 60 meses

Banorte

Auto estrene Banorte

Tasa de interés del 13.90% para créditos menores a \$150,000.00
Tasa de interés del 12.90% para créditos mayores a \$150,000.00
CAT 19.32 % para el primer caso
Auto nuevo o seminuevo con antigüedad menor a 4 años
Plazos de 12,18,24,36 y 48 meses
Se financia hasta el 80% del valor de automóvil
La comisión por apertura del crédito es del 2.5%

¹ CAT, Costo Anual Total, Intereses mas comisiones e impuestos, varia según en plazo

Auto estrene Banorte en dólares

Tasa de interés del 11.30%, CAT 14.08 %
El plazo va de 12 a 48 meses
No cobra comisión por apertura
Se financia hasta el 80% del valor de automóvil
El crédito se otorga hasta por 36,000.00 USD
Solo aplica para autos nuevos

HSBC

Inmediauto

El plazo es de 6 a 48 meses
Se financia el 80% del valor del automóvil
El monto mínimo para el crédito es de \$10,00.00
La tasa de interés se determina según las características del crédito, para un plazo 48 meses la tasa es del 13.50%, CAT de 16.83 %
La comisión por apertura de crédito es del 2%

Para autos usados

El plazo es hasta de 48 meses, dependiendo de la antigüedad del vehículo
Se financia el 75% del valor de automóvil
Solo aplica a autos semi nuevos con hasta 4 años de antigüedad
La tasa es fija, se determina según las características del crédito, para un plazo de 48 meses, la tasa es de 18.90%, CAT del 23.22 %
La comisión por apertura de crédito es del 2 %

Inverlat

Credi auto

Al plazo de este instrumento es de 12, 18, 24, 36, 48 y 60 meses,
La tasa de interés es de 13.8% en los plazo de 12 a 24 meses,
de 12.8% para 36 y 48
y de 13.8% para 60 meses
para un crédito a 12 mese, el CAT es de 20.10 %,
La comisión por apertura del crédito es del 2%
Se financia el 80% del valor de automóvil

EL crédito para compra un automóvil es muy útil, ya que permite hacer la compra a precio de contado, lo cual reduce el precio de bien, y las condiciones del crédito se negocian con el banco, el elemento fundamental es la tasa de interés.

Instrumento : Crédito Automotriz		
Banco	Instrumento	Tasa
Banamex	Credito Automotris Banamex	13.50%
Bancomer	Crediton Auto	21.85%
Banorte	Autoestrene	13.90%
	Autoestrene	12.90%
	Autoestrene Dolares	11.30%
HSBC	Inmediauto	13.50%
	Para Autos Usados	18.90%
Inverlat	Credi-auto	13.80%
		12.80%

Tenemos que la tasa mas alta del mercado es la del “Crediton auto de Bancomer” con una tasa de interes del 21.85%, y la mas baja es la de “Credi-auto de Inverlat” con una tasa de interés del 12.80%, aunque el producto “auto-estrene en dolares de Banorte” cobra una tasa mas baja, pero ser en dolares necesariamente las operaciones son mucho mas altas, por lo que no compiten por los mismos consumidores.

Otro elemento fundamental en un crédito automotriz es el porcentaje que va a financiar de la compra, ya que el restante lo tenemos que desembolsar como enganche.

Instrumento : Crédito Automotriz		
Banco	Instrumento	Monto que financia
Banamex	Crédito Automotriz Banamex	90%
Bancomer	Creditón Auto	75%
Banorte	Autoestrene	80%
		80%
	Autoestrene Dólares	80%
HSBC	Inmediauto	80%
	Para Autos Usados	75%
Inverlat	Credi-auto	80%

Encontramos que el producto que financia el mayor porcentaje de la operación es “Credito automotriz de Banamex” que financia el 90% del valor del vehículo, mientras que por el otro lado, los créditos que financian el menor porcentaje de la operación son los de Bancomer, que solo financian el 75% del valor de vehículo, aunque el producto “Para autos usados de HSBC” también financia solo el 75% del valor de vehículo, por tratarse autos usados el monto de las operaciones es menor, y podemos decir que no compiten de manera directa

Otro elemento a considera para contratar un crédito automotriz, es la comisión que nos a comprar el banco por dicho crédito, ya que esta se determina como un porcentaje directo del valor del vehículo.

Instrumento : Crédito Automotriz		
Banco	Instrumento	Comisión por apertura de Crédito
Banamex	Crédito Automotriz Banamex	2 %
Bancomer	Crediton Auto	1 %
Banorte	Autoestrene	2.50 %
	Autoestrene Dólares	0 %
HSBC	Inmediauto	2 %
	Para Autos Usados	2 %
Inverlat	Credi-auto	2 %

Encontramos que en este aspecto, Bancomer cobra la comisión mas baja, con el 1 % del valor de vehículo, mientras que la mas alta es la de “Auto-estrene de Banorte” con el 2.5% del valor de vehículo. Aunque el instrumentos “Auto-estrene en dolares de Banorte” no cobra esta comisión, ya mencionamos que es un créditos diferente que no compiten directamente con los demás, ya que uno es para hacer una compra en dolares.

Por ultimo, revisaremos los plazos que ofrece cada instrumento.

Instrumento : Crédito Automotriz		
Banco	Instrumento	Plazo
Banamex	Crédito Automotriz Banamex	6, 12, 18, 24, 36 y 48 meses
Bancomer	Crediton Auto	Hasta 5 años
	Crediton Auto-nómina	Hasta 5 años
	Credito Auto-preferente	Hasta 5 años
Banorte	Autoestrene	6, 12, 18, 24, 36 y 48 meses
	Autoestrene Dólares	12 a 48 mese
HSBC	Inmediauto	6 a 48 mese
	Para Autos Usados	hasta 36 mese
Inverlat	Credi-auto	6, 12, 18, 24, 36 y 48 meses

En este sentido no hay mucho que comparar, ya que el plazo lo puede escoger cada cliente de acuerdo a sus necesidades, solo cabe mencionar que en general los plazos van desde medio años, hasta los 5 años.

Los bancos están diferenciando este producto desde la tasa de interés, dos tasas distintas hacen que un crédito sea muy diferente, están ofreciendo distintos porcentajes a financiar del automóvil, estas ofreciendo diferentes plazos en casa instrumento, algunos ofrecen este crédito en dólares, y también la comisión por apertura de crédito es diferente entre los instrumentos, todas estas diferencias hacen que el producto como tal esté diferenciado, por lo que concluimos que los bancos si están compitiendo por mas clientes en base a la diferenciación de sus productos.

3.4 Crédito Hipotecario

Banamex

Tasa fija tradicional vivienda económica

El valor de la vivienda debe ser entre \$ 150,000.00 y \$538,065.00 pesos

Se financia el 95% de dicho valor

La tasa de interés varia según el plazo para:

15 es de 12.5% CAT 15.10 %

20 es de 13 % CAT 14.48 %

25 y 30 es de 13.5 % CAT 15.95 %

La comisión por apertura de crédito es de 3 %, pero hay un programa para no pagar esta comisión y aumentar un punto a la tasa de interés.

Tasa fija tradicional vivienda media y residencial

El valor de la vivienda debe ser entre \$ 350,000.00 y \$3,157,000.00 pesos

Se financia, desde el 80 % y hasta el 95 % del valor de la vivienda

La tasa de interés varia según el plazo para:

15 es de 11.75 % CAT 12.87 %

20 es de 12.5 % CAT 13.34 %

25 y 30 es de 12.75 % CAT 15.18 %

La comisión por apertura de crédito es de 3 %, pero hay un programa para no pagar esta comisión y aumentar un punto a la tasa de interés.

Bancomer

Hipoteca Joven

El valor de la vivienda debe ser mayor a \$ 723,000.00 pesos

El plazo es de 20 años

Se puede financiar desde el 85% y hasta el 95 % del valor de la vivienda

La tasa varía durante el plazo

1 al 3er año es de 10.41 %

Del 4to al 6to es de 11.60 %

Y del 7mo y al vencimiento es de 11.75 %

El CAT es de 13.46 %

La comisión por apertura de crédito es de 2.5 %

Tasa fija, con varios créditos

Vivienda media económica

La tasa de interés de este producto es

A 5 años 11.25% CAT de 15.42 %

De 6 a 10 años 11.51% CAT de 11.51 %

De 11 a 15 años 11.75% CAT de 12.92 %

De 16 a 20 años 12.50% CAT de 13.53 %

Se financia hasta el 90% del valor de la vivienda

El valor de la vivienda tiene que oscilar entre \$220,000.00 y \$499,000.00

Vivienda media

La tasa en este producto son las mismas, en los mismos plazos que el anterior

Se financia el 90% del valor de la vivienda cuando el precio es menor a \$1,750,000.00 y si el valor de esta está entre \$1,750,000.00 y 3,000,000.00 se financia el 85%

El monto mínimo del valor de la vivienda es de \$500,000.00 y el máximo es de \$3,000,000.00

Vivienda residencial

La única que cambia en este producto es al valor de la vivienda, este debe oscilar entre \$3,000,001.00 y \$6,000,000.00 y que se financia el 80% del valor de la misma

Banorte

Crédito hipotecario tasa fija

Plazo de 5 a 30 años

Financia hasta el 85% del valor de la propiedad

La tasa es fija del 11.90%, y si se es puntual en los pagos, esta se reduce en medio punto por año, hasta un tope de 8.90%, CAT de 12.17 %

El crédito se otorga hasta por un millón de UDIS, las UDIS son un indicador que determina Banco de México, este año han estado alrededor de 3.75, por lo que el crédito sería hasta por \$3,750,000.00

Crédito hipotecario tasa variable

Plazo de 5 a 20 años

Financia hasta el 85% del valor de la propiedad

La tasa es variable, TIIE + 5 pts, con un tope en 17.90 %, CAT de 14.52 %

El crédito se otorga hasta por un millón de UDIS, las UDIS son un indicador que determina Banco de México, este año han estado alrededor de 3.75, por lo que el crédito por lo que el crédito sería hasta por \$3,750,000.00

HSBC

Adquisición de vivienda pesos tasa fija

Con este instrumento el plazo es de 15 años

La tasa de interés es fija de 11.10%, CAT de 14.04 %

Se financia hasta el 80% del valor de la vivienda,

Este debe ser mayor de \$250,000.00 y menor de \$12,500,000.00,

la comisión por apertura de crédito es del 3%

Adquisición de vivienda reducción de tasa

El plazo es de 15 años,
la tasa es de 12.70% si se financia el 90% del valor de la vivienda, y de 11.70% si se financia el 80% del valor de la vivienda, CAT de 13.94 %
la tasa puede ir disminuyendo igual que en otros bancos si no se atrasa en las mensualidades, en ambos casos la tasa puede bajar hasta 8.99%, se requiere de 12 mensualidades continuas sin retrasa para bajar la tasa, y esta puede bajar hasta 15 veces durante el plazo hasta llegar al nivel mínimo de 8.99%.
el valor de la vivienda debe ser mayor de \$200,000.00 y menor de \$12,500,000.00, y la comisión por apertura del crédito es del 3%

Serfin

Súper casa con tasa fija o tasa mixta

Con tasa fija el plazo es de 15 y 20 años,
Se financia el 85% del valor de la vivienda,
Este debe ser mayor a \$350,000.00 pesos
La tasa fija es de 11.95%, CAT de 12.04 %
La tasa mixta es de TIIE + 4.90 %, con un tope en el 18 %

Inverlat

Credi residencial

Este instrumento financia hasta el 80% del valor de la vivienda,
Este deberá ser mayor de \$400,000.00,
Existen dos esquemas
El primero es el de pagos reducidos, en este se cuenta con plazos de 15 y 20 años, en ambos la tasa es de 10.90% los primeros 5 años y de 13.90% el resto del plazo, CAT de 13.47%
En el segundo esquema es el de pagos oportunos, en este el plazo es de 10, 15 y 20 años, la tasa de interés se va reduciendo si el cliente no falla en sus mensualidades, para el plazo de 10 años la tasa inicia en 11.58% y se puede reducir hasta 8.88, para el de 15 años, la tasa inicia en 11.75% y se puede reducir hasta 9.75%, y para el de 20 años la tasa inicia en 12% y se puede reducir hasta 10.25%.
La comisión por apertura de crédito es de 2% a la firma, o de 3% si es prepago.

Encontramos que los bancos ofrecen diferentes productos, la tasa de interés que cobra cada instrumento es muy semejante, pero la mínima diferencia es fundamental en este caso.

Banco	Instrumento	Tasa
Banamex	tasa fija	12.5%
	tasa fija	13.5%
Bancomer		11.25%
		11.51%
	vivienda media económica	11.75%
		12.50%
		11.25%
	vivienda media	11.51%
		11.75%
		12.50%
		11.25%
		11.51%
Banorte	vivienda residencial	11.75%
		12.50%
	Tasa fija	11.90%
	Tasa variable	Variable
HSBC	tasa fija	11.10%
	reducción de tasa	variable
Serfin	súper casa T/fija	11.95%
	súper casa T/mixta	variable
Inverlat	crediresidencial pagos reducidos	variable

Podemos observar que la tasa mas baja, es la de “HSBC Tasa fija” de 11.10 %

Otro elemento fundamental para el análisis de estos productos es el plazo

Banco	Instrumento	plazo (años)
Banamex	tasa fija	15
	tasa fija	20
Bancomer		5
	vivienda media económica	6 a 10
		11 a 15
		16 a 20
		5
	vivienda media	6 a 10
		11 a 15
		16 a 20
		5
	vivienda residencial	6 a 10
11 a 15		
16 a 20		
Banorte	Tasa fija	5 a 30
	Tasa variable	5 a 20
HSBC	tasa fija	15
	reducción de tasa	15
Serfin	súper casa T/fija	15
	súper casa T/mixta	20
Inverlat	crediresidencial pagos reducidos	15
		20
		10
	crediresidencial pagos oportunos	15
		20

El plazo se debe tomar según las necesidades de cada consumidor, encontramos que Bancomer ofrece los plazo mas cortos, de 5 años, y que Banorte ofrece el mas largo, que es de 30 años

Los bancos no financian el total de un compra, sino un porcentaje de la misma, y dicho porcentaje es distinto entre los diferentes productos.

Banco	Instrumento	% a Financiar
Banamex	tasa fija	95.00%
	tasa fija	80.00%
Bancomer	Hipoteca joven	85% a 95%
	vivienda media economica	90%
	vivienda media	85%
	vivienda residencial	80%
Banorte	tasa fija	85%
	tasa variable	85%
HSBC	tasa fija	80%
	reducción de tasa	80% y 90%
Sefin	super casa T/fija	85%
	super casa T/mixta	85%
Inverlat	crediresidencial pagos reducidos	80%

Al igual que con el crédito automotriz, la tasa de interés es una característica muy importante, de entrada encontramos en el mercado productos con tasas fijas, y otros con tasas variables, la tasa fija nos da plena seguridad de lo que vamos a pagar, y la tasa variable conlleva el riesgo de cómo se van a comportar la TIIE, la tasa fija mas baja es de 11.10% de HSBC, pero si la TIIE se sitúa en 6%, esto haría que la tasa del producto Banorte tasa variable fuera de 11%, y la de Serfin tasa variable en 10.9%, que serían tasas mas bajas que las fijas, si solo consideramos los productos de tasa fija, tenemos un rango que va de 11.10% a 13.50%, hay un rango de 2.4 %, y esto es porque la tasa de interés no es la única característica de estos productos, también esta el monto a financiar, que es muy importante, ya que el resto lo tenemos que pagar por nuestra cuenta, lo que conocemos como enganche, y en este caso encontramos que hay productos que financian desde el 80% y otros que financian hasta el 95%, y por ultimo, el plazo del crédito también es muy importante, hay productos con un plazo desde 5 años y otros con plazos hasta de 30 años, estas tres características hacen que los productos sean muy diferentes entre si.

3.5 Tarjeta de Crédito

Banamex

Tarjeta B-smart

La anualidad de de \$400.00 por la tarjeta titular y de \$200.00 por tarjeta adicional, La tasa de interés que cobra sobre el saldo promedio es de $TIIIE^2 + 33$ Pts. como máximo, con un CAT de 42.6 % por un retiro de efectivo y que cause saldo negativo en la cuenta la comisión es de 7.9% en cajeros del propio banco y de 8.9% en otros cajeros, por un retiro de efectivo con saldo positivo la comisión es de \$5.00 en cajeros del banco, de \$8.00 en ventanillas, y de \$17.00 en cajeros de otros bancos. Por la consulta de saldo en cajeros del banco no cobra comisión, y en cajeros de otros bancos la comisión es de \$6.00 Es necesario comprobar ingresos por \$4,000.00 mensuales

Banamex Clásica

La anualidad de de \$400.00 por la tarjeta titular y de \$200.00 por tarjeta adicional, La tasa de interés que cobra sobre el saldo promedio es de $TIIIE + 33$ Pts. como máximo, Con un CAT de 42.6 % por un retiro de efectivo y que cause saldo negativo en la cuenta la comisión es de 7.9% en cajeros del propio banco y de 8.9% en otros cajeros, por un retiro de efectivo con saldo positivo la comisión es de \$5.00 en cajeros del banco, de \$8.00 en ventanillas, y de \$17.00 en cajeros de otros bancos. Por la consulta de saldo en cajeros del banco no cobra comisión, y en cajeros de otros bancos la comisión es de \$6.00 Es necesario comprobar ingresos por \$4,000.00 mensuales

² TIIIE, Tasa de interés interbancaria de equilibrio, determinada por Banco de México como un promedio de las tasas del mercado

Banamex Oro

La anualidad de \$600.00 por la tarjeta titular y de \$300.00 por tarjeta adicional,
La tasa de interés que cobra sobre el saldo promedio es de TIIE + 33 Pts. como máximo, con un CAT de 42.6 %

Por un retiro de efectivo y que cause saldo negativo en la cuenta la comisión es de 7.9% en cajeros del propio banco y de 8.9% en otros cajeros,

por un retiro de efectivo con saldo positivo la comisión es de \$5.00 en cajeros del banco, de \$8.00 en ventanillas, y de \$17.00 en cajeros de otros bancos.

Por la consulta de saldo en cajeros del banco no cobra comisión, y en cajeros de otros bancos la comisión es de \$6.00

Es necesario comprobar ingresos por \$12,000.00 mensuales

Bancomer

Bancomer Azul

Esta tarjeta no cobra comisión por apertura

La anualidad es de \$410.00 para la tarjeta titular y de \$205.00 para tarjetas adicionales

La tasa de interés que cobra es de TIIE + 40 Pts, CAT de 68.46%

Por retiros de efectivo cobra intereses sobre el monto retirado hasta la liquidación de dicha disposición

Es necesario comprobar ingresos mensuales por \$5,000.00

Bancomer Oro

Esta tarjeta no cobra comisión por apertura

La anualidad es de \$630.00 para la tarjeta titular y de \$315.00 para tarjetas adicionales

La tasa de interés que cobra es de TIIE + 40 Pts, CAT 66.68 %

Por retiros de efectivo cobra intereses sobre el monto retirado hasta la liquidación de dicha disposición

Es necesario comprobar ingresos mensuales por \$20,000.00

Bancomer Platinum

Esta tarjeta no cobra comisión por apertura

La anualidad es de \$1,300.00 para la tarjeta titular y de \$650.00 para tarjetas adicionales

La tasa de interés que cobra es de TIIE + 40 Pts, CAT 33 %

Por retiros de efectivo cobra intereses sobre el monto retirado hasta la liquidación de dicha disposición

Es necesario comprobar ingresos mensuales por \$40,000.00

Congelada Bancomer

Esta tarjeta no cobra comisión por apertura

La anualidad es de \$200.00 para la tarjeta titular y de \$100.00 para tarjetas adicionales

La tasa de interés que cobra es de TIIE + 50 Pts, CAT 81 %

Por retiros de efectivo cobra intereses sobre el monto retirado hasta la liquidación de dicha disposición

Es necesario comprobar ingresos mensuales por \$2,000.00 si ya eres cliente de bancomer o de \$3,000.00 si eres cliente nuevo

La característica especial de este instrumento es que una persona puede hacer una compra y los pagos son fijos, no sobre saldo promedio como con las demás tarjetas de crédito, es un beneficio ya que es más fácil el control del saldo deudor, pero el interés es más alto, ya que las otras tarjetas de Bancomer cobran TIIE + 40 Pts, y esta cobra TIIE + 50 Pts.

Santander – Serfin

Serfin – Light

La cuota anual es de \$360 para la tarjeta titular y no cobra anualidad para adicionales

Por retiro de efectivo en ventanilla cobra una comisión del 3%, en cajeros automáticos del propio banco la comisión es de 3%, y en cajeros de otro banco la comisión es de \$19.00

la tasa de interés que cobra sobre el saldo promedio es de $TIIIE + 15$ Pts. como máximo, CAT del 31.4 %

la característica de este producto es su que ofrece una tasa de interés mas baja a las del mercado.

El pago mínimo de esta tarjeta es del 3%

Se necesitan comprobar ingresos por \$5,000.00 mensuales

Tarjeta Serfin – Black

La cuota anual es de \$630 para la tarjeta titular y de \$315.00 para tarjeta adicionales

Por retiro de efectivo en ventanilla y en cajero cobra una comisión del 8%,

la tasa de interés que cobra sobre el saldo promedio es de $TIIIE + 36$ Pts. como máximo,

El pago mínimo de esta tarjeta es del 4.5 %

No es necesario comprobar ingresos, pero nos solicitan tener una referencia bancaria de 12 meses con una línea de crédito de \$5,000.00, esto es lo mismo que comprobar ingresos

La característica de este producto es su que ofrece una mayor seguridad al cliente, ya que el banco reembolsa compras fraudulentas, nos avisa vía celular cada vez que la tarjeta es usada, no hay un plazo mínimo para reportar el robo de la tarjeta, y en caso de clonación se tiene 90 días para reportarlo, esto nos da la ventaja de que al revisar el estado de cuenta podemos identificar movimientos fraudulentos y reportarlos, brinda asistencia legal en caso de sufrir un asalto, reembolsa retiros forzados, brinda un seguro sobre lo que compramos contra robo, así como asistencia medica en viajes, entre otros beneficios.

UNISantander-K

No cobra cuota anual, ni para el titular ni para adicionales

No cobra comisión por retiro de efectivo en ventanilla ni en cajeros automáticos del propio banco, y en cajeros de otro banco la comisión es de \$19.00

la tasa de interés que cobra sobre el saldo promedio es de $TIE + 36$ Pts. como máximo,

El pago mínimo de esta tarjeta es del 4.5 %

Es necesaria una referencia bancaria con antigüedad de 15 meses y una línea de crédito de \$10,000.00

La característica principal de este producto es que no cobra anualidad, podemos decidir que la tarjeta no se utilice en cajeros automáticos, podemos decidir el día de corte para facilitar el pago, y nos brinda facilidades para hacer compras por Internet a través de otra tarjeta virtual.

Banorte

Banorte clásica

La anualidad de \$390.00 por la tarjeta titular y no cobra anualidad por tarjeta adicional,

La tasa de interés que cobra sobre el saldo promedio es de 25 % , CAT 33.8 %

Es necesario comprobar ingresos por \$6,000.00

Por un retiro de efectivo ya sea en ventanillas, en cajeros del propio banco o en cajeros de otros bancos, la comisión es de 6.5 % de monto retirado

El pago mínimo mensual es de 4.5 %

La tarjeta queda protegida en caso de robo desde el momento en que se hace el reporte

Tarjeta de crédito Banorte Oro

La anualidad de \$504.00 por la tarjeta titular y no cobra anualidad por tarjeta adicional,

La tasa de interés que cobra sobre el saldo promedio es de 25 % , CAT 35.53 %

Es necesario comprobar ingresos por \$20,000.00

Por un retiro de efectivo ya sea en ventanillas, en cajeros del propio banco o en cajeros de otros bancos, la comisión es de 6.5 % de monto retirado

El pago mínimo mensual es de 4.5 %

La tarjeta queda protegida en caso de robo desde el momento en que se hace el reporte

HSBC

Clásica Visa

Ingresos por \$3,500.00 mensuales

La comisión por apertura es de \$100.00

La anualidad es de \$395.00 para el titular y de \$200.00 para las adicionales

La línea de crédito es de \$29,400.00

La comisión por retiro en ventanillas es de \$40.00 + el 10% del monto retirado

Por un retiro en cajero automático del mismo banco, la comisión es de \$20.00 + 10% del monto retirado, y si es en cajero de otro banco la comisión es de \$40.00 + 20% del monto retirado

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de 39.9 % , CAT 37.72 %

Oro Visa

Ingresos por \$12,000.00 mensuales

La comisión por apertura es de \$100.00

La anualidad es de \$560.00 para el titular y de \$290.00 para las adicionales

La línea de crédito es de \$50,638.00

La comisión por retiro en ventanillas es de \$40.00 + el 10% del monto retirado

Por un retiro en cajero automático del mismo banco, la comisión es de \$20.00 + 10% del monto retirado, y si es en cajero de otro banco la comisión es de \$40.00 + 20% del monto retirado

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de 38.9 % , CAT 35.28 %

Platinum Visa

Ingresos por \$50,000.00 mensuales

La comisión por apertura es de \$100.00

La anualidad es de \$1,500.00 para el titular y de \$550.00 para las adicionales

La línea de crédito es de \$103,118.00

La comisión por retiro en ventanillas es de \$40.00 mas el 5% del monto retirado

Por un retiro en cajero automático del mismo banco la comisión es del 5 % del retiro

Y por retirar en cajero RED la comisión es de \$ 20.30 mas el 5 % del retiro

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de 17 %, CAT 16.95 %

Clásica Mastercard

Ingresos por \$3,500.00 mensuales

La comisión por apertura es de \$100.00

La anualidad es de \$395.00 para el titular y de \$200.00 para las adicionales

La línea de crédito es de \$29,400.00

La comisión por retiro en ventanillas es de \$40.00 + el 10% del monto retirado

Por un retiro en cajero automático del mismo banco, la comisión es de 10% del monto retirado, y si es en cajero de otro banco la comisión es de \$20.03 + 00% del monto retirado

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de 39.9 %, CAT de 37.72 %

Oro Mastercard

Ingresos por \$12,000.00 mensuales

La comisión por apertura es de \$100.00

La anualidad es de \$560.00 para el titular y de \$290.00 para las adicionales

La línea de crédito es de \$50,638.00

La comisión por retiro en ventanillas es de \$40.00 + el 10% del monto retirado

Por un retiro en cajero automático del mismo banco, la comisión es 10% del monto retirado, y si es en cajero de otro banco la comisión es de \$20.30 + 20% del monto retirado

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de 38.9 %, CAT de 35.28 %

Premier Mastercard

No cobra comisión por apertura

No cobra anualidad para el titular, solo para las adicionales a partir de la tercera tarjeta y es de \$550.00

La línea de crédito es de \$67,46.00

La comisión por retiro en ventanillas es de \$40.00 mas 4 % del retiro

Por un retiro en cajero automático del mismo banco, la comisión es 10% del monto retirado, y si es en cajero de otro banco la comisión es de \$20.30 + 20% del monto retirado

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de 17 %, CAT de 14.62

No especifica un ingreso mínimo como requisito

Inverlat

Tasa baja Clásica

La anualidad es de \$300.00 para la tarjeta titular y de \$150.00

La comisión por retiro de efectivo en ventanilla, en cajero automático del mismo banco o de otro banco es del % 7.00 del monto retirado, o de \$15.00 mínimo

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de TIIE + 15 Pts, CAT 27.9 %

Ingresos mínimos de \$ 5,000

Tasa baja Oro

La anualidad es de \$450.00 para la tarjeta titular y de \$225.00

La comisión por retiro de efectivo en ventanilla, en cajero automático del mismo banco o de otro banco es del % 7.00 del monto retirado, o de \$15.00 mínimo

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de TIIE + 15 Pts, CAT 28.2 %

Ingresos mínimos de \$ 15,000

Tradicional Clásica

La anualidad es de \$450.00 para la tarjeta titular y de \$225.00

La comisión por retiro de efectivo en ventanilla, en cajero automático del mismo banco o de otro banco es del % 7.00 del monto retirado, o de \$15.00 mínimo

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de TIIE + 27 Pts, CAT 41.6 %

Ingresos mínimos de \$ 5,000

Tradicional oro

La anualidad es de \$450.00 para la tarjeta titular y de \$225.00

La comisión por retiro de efectivo en ventanilla, en cajero automático del mismo banco o de otro banco es del % 7.00 del monto retirado, o de \$15.00 mínimo

La tasa de interés que cobra esta tarjeta es de TIIE + 27 Pts, CAT 41.6 %

Ingresos mínimos de \$ 15,000

Veamos que tasa de interés cobra cada tarjeta de crédito

Banco	Producto	Tasa %
Banamex	B-Smart	TIIIE + 33
	Clásica	TIIIE + 33
	Oro	TIIIE + 33
Bancomer	Azul	TIIIE + 40
	Oro	TIIIE + 40
	Platinum	TIIIE + 40
	Congelada	TIIIE + 50
Santander	Light	TIIIE + 15
	Black	TIIIE + 36
	UNISantander-K	TIIIE + 36
Banorte	Clásica	25
	Oro	25
HSBC	Clásica Visa	39.9
	Oro Visa	38.9
	Platinum Visa	17
	Clásica Mastercard	39.9
	Oro Mastercard	38.9
	Premier Mastercard	17
Inverlat	Tasa baja Clásica	TIIIE + 15
	Tasa bajo Oro	TIIIE + 15
	Tradicional Clásica	TIIIE + 27
	Tradicional Oro	TIIIE + 27

La TIIIE, durante el último año se ha mantenido alrededor de los 10 Pts, incluso un poco más baja, pero si la tomamos como 10 % para todos los bancos, obtenemos que las tarjetas crédito más caras son las de Bancomer, en especial la tarjeta “congelada Bancomer”, que estaría cobrando un tasa de interés del 60%. Por el contrario, el producto más barato serían las tarjetas de Banorte con una tasa del 25 %, la tasa más baja de todas es la de “Premier Mastercard de HSBC”, pero hay que considerar que este instrumento está dirigido a personas de altos ingresos que utilizan mucho la tarjeta de crédito.

Ahora revisemos el costo por anualidad de cada instrumento

Banco	Producto	Anualidad Titular	Tarjeta adicional
Banamex	B-Smart	\$400.00	\$200.00
	Clásica	\$400.00	\$200.00
	Oro	\$600.00	\$300.00
Bancomer	Azul	\$410.00	\$205.00
	Oro	\$630.00	\$315.00
	Platinum	\$1,300.00	\$650.00
	Congelada	\$200.00	\$100.00
Santander	Light	\$360.00	\$0.00
	Black	\$360.00	\$315.00
	UNISantander-K	\$0.00	\$0.00
Banorte	Clásica	\$390.00	\$0.00
	Oro	\$504.00	\$0.00
HSBC	Clásica Visa	\$395.00	\$200.00
	Oro Visa	\$560.00	\$290.00
	Platinum Visa	\$1,500.00	\$550.00
	Clásica Mastercard	\$395.00	\$200.00
	Oro Mastercard	\$560.00	\$290.00
	Premier Mastercard	\$0.00	\$0.00
Inverlat	Tasa baja Clásica	\$300.00	\$150.00
	Tasa bajo Oro	\$450.00	\$225.00
	Tradicional Clásica	\$450.00	\$225.00
	Tradicional Oro	\$450.00	\$225.00

El costo por anualidad es una buena referencia para comparar las tarjetas, y encontramos que la mas cara es “Platinum Visa de HSBC”, con una anualidad de \$1,500.00 para el titular, y que cobra la anualidad mas baja es “UNISantander-K” que no cobra esta comisión, “Premierd Mastercard de HSBC” tampoco cobra comisión pero, como ya mencionamos, esta dirigida a personas de altos ingresos.

Ahora revisemos el ingreso mínimo que pide como requisito cada instrumento, esto nos ayuda mucho a identificar hacia quien esta dirigida cada tarjeta.

Banco	Producto	Ingresos mínimos
Banamex	B-Smart	\$4,000.00
	Clásica	\$4,000.00
	Oro	\$12,000.00
Bancomer	Azul	\$5,000.00
	Oro	\$20,000.00
	Platinum	\$40,000.00
	Congelada	\$3,000.00
Santander	Light	\$5,000.00
	Black	\$5,000.00
	UNISantander-K	\$10,000.00
Banorte	Clásica	\$6,000.00
	Oro	\$20,000.00
HSBC	Clasica Visa	\$3,500.00
	Oro Visa	\$12,000.00
	Platinum Visa	\$50,000.00
	Clásica Mastercard	\$3,500.00
	Oro Mastercard	\$12,000.00
	Premier Mastercard	n/a ³
Inverlat	Tasa baja Clásica	\$5,000.00
	Tasa bajo Oro	\$15,000.00
	Tradicional Clásica	\$5,000.00
	Tradicional Oro	\$15,000.00

³ No aplica el dato

Podemos observar que la tarjeta que requiere un menor ingreso como requisito es “Clásica Visa de HSBC”, que nos pide \$3,500.00 de ingreso mensual, y la que requiere de los ingresos mas altos es “Platinum Visa de HSBC” que nos pide un ingreso mensual de \$50,000.00

En las tarjetas de crédito, igual en con los demás productos crediticios, la tasa de interés es muy importante, y encontramos que a hay productos con tasas fijas y variables, si tomamos a la THIE en 10% para compararlas, tenemos que estas van desde 25% como es el caso de los dos instrumentos de Banorte, Santander Light e Inverlat tasa baja, hasta un maximo de 60%, que es el caso de “Congelada Bancomer”, esto nos da un rango de 35 puntos entre los instrumentos, mas del 100% de las tarjetas con las menores tasas, y es que la tarjeta “congelada Bancomer” tiene la característica de que nos permite hacer los pagos todos iguales, como un crédito a x mensualidades, pero esta no es la única diferencia entre estos productos, la anualidad que cobran también varia bastante, encontramos productos que ni siquiera cobran este concepto, como es el caso de “UNISAntarder-K de Santander” y “Premier Mastercard de HSBC”, y hay productos que cobran hasta \$ 1,500.00 por la anualidad, que es el caso de “Platinum Visa de HSBC”. Y otra diferencia que encontramos es el requisito del ingreso que cada instrumento tiene, que va desde cero con “Premier Mastercar de HSBC” hasta los \$ 50,000.00 con “Platinum Visa de HSBC”, esto nos refleja que los productos están dirigidos ha diversas personas según su nivel de ingresos, los están diseñando con características diferentes para que sean mas atractivos antes las diferentes necesidades de la gente.

Conclusión.

Después de revisar las características de los productos bancarios que incluimos en esta investigación, concluimos que los bancos si están diferenciando sus productos, están compitiendo por el mercado en base a la diferenciación, encontramos que incluso están diseñando productos globales, productos que nos cobran como uno solo y ofrecen varios servicios como es el caso de “Tu cuenta HSBC, que si se contrata solo cobra una sola cuota por todos los servicios, otro ejemplo de esto es “mujer Banorte”, un producto diseñado especial para mujeres que además de los servicios tradicionales ofrece asistencia medica, legal, mecánica, entre otras cosas, estos productos no se estudiaron a fondo porque están compuestos por los servicios que si se estudiaron como cuanta de cheques, tarjeta de crédito, etc, pero son un claro ejemplo de que los bancos si están buscando diseñar nuevos productos, productos diferentes, para ganar mercado, están compitiendo en base a la diferenciación del producto.

Los ejemplos mas conocidos de la diferenciación del producto en los servicios bancarios de nuestro país los ha desarrollado Santander-Serfin, cuando hace unos años saco al mercado la tarjeta de crédito “sefin-light” ofreciendo una tasa de interés mas baja que las de las tarjetas de crédito de los otros bancos, tiempo después sacaron la tarjeta de crédito “Serfin-black” que ofrece mayor seguridad en caso de extraviar la tarjeta de crédito por cualquier razón, después de esta investigación sabemos que la tasa de interés de “Serfin-light” no es mucho mas baja que las demás, y que “Serfin-black” no es la única que ofrece seguridad en caso de perder la tarjeta, pero si son un claro ejemplo de cómo están empleando la diferenciación del producto los bancos, ya que diseñaron un producto buscando que sea diferente y lo venden en base a esto.

Otra conclusión que ofrece esta investigación es ver cual banco ha ganado mas mercado, y cuando revisamos las cifras de este sector pudimos observar que el banco que incremento mas su cartera como proporción del total, fue Santander – Serfin, que, dentro del periodo que estudiamos, paso de tener el 7.10 %, a tener el 13.72 %, lo cual nos dice que su liderazgo en la diferenciación de sus productos les esta permitiendo ganar mercado.

Bibliografía:

1- “Economía Bancaria”

Freixas, Rochet

Editor A. Bosch : Banco Bilbao Vizcaya

Barcelona

2- “Economía de la competencia imperfecta”

Joan Robinson

Editor Martinez Roca

Barcelona

3- “Economía hoy”

Roger Leroy Millar

Editor Pearson education

Colombia, México

4- “Elementos de Economía Moderna”

Meyers, Albert Leonard

Editor Apolo

Barcelona

5- “Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia”

Michael E. Porter

Editor CECSA

México

6- “Instituciones Financieras”

Flory Dieck

Editor McGraw-Hill

México

7- “La banca moderna”

R. S. Sayers

Editor Fondo de Cultura Económica

México

8- “La ventaja competitiva de las naciones”

Michael E. Porter

Editor J. vergara

Argentina

9- “Los Bancos que Perdimos”

Alicia Girón González y Noemí Levy Orlik,

Editor IIE, FE, UNAM,

México

10- “Marketing Bancário”

Ricardo J.M. Steinhardt

Editor Macchi

Argentina

11- “Marketing en sectores específicos”

Maria Soledad Aguirre Garcia

Editor Piramide

Madrid

12- “Marketing management para bancos y compañías aseguradoras europeas”

Michel Badoc

Editor Escuela de alta dirección y administración ; Gestión

Barcelona

13- “Marketing: conceptos y estrategias 4° edición”

Manuel Santesmases Mestre

Editor Piramide

Madrid

14- “Matemáticas financeiras”

Alfredo Diaz Mata

Víctor M. Aguilera Gómez

Editor McGraw-Hill Interamericana

México

15- “Mercados Financieros de México y el Mundo”

Manuel Díaz Mondragón

Gasca SICCO

México

16- “Mercados financieros y estrategia empresarial”

Mark Grinblatt

Sheridan Titman

Editor McGraw-Hill

Madrid, México

17- “Micro-economía”

William Vickreg

Editor Amorrortu

Argentina

18- “Microeconomía Intermedia”

Varian, Hal R.

Editor A. Bosch

Barcelona

19- “Microeconomía Moderna”

Leroy Miller, Roger

Editor Harla

México

20- “Moneda banca y mercados Financieros”

Ernesto Ramírez Solano

Editor Pearson Educación

México

21- “Sistema Financiero de México”

Eduardo Villegas Hernández

Rosa Ma. Ortega Ochoa

Editor McGraw-Hill Interamericana

México

22- “Teoría de la competencia monopólica”

Edward, Hastings Chamberlin

Editor Fondo de Cultura Económica

México

23- “Teoría Microeconomica”

Ferguson, Charles E

Fondo de Cultura Económica

México

24- “Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior”

Michael E. Porter

Editor CECOSA

México