



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS

**ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE LAS VENTAS
DE TARJETAS DE CRÉDITO EN MÉXICO A
TRAVÉS DE UN CANAL EXTERNO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

ACTUARIA

P R E S E N T A:

María de Belem Milagros Hernández Bernal



**DIRECTOR DE TESIS:
Act. Hortensia Cano Granados
2015
CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F.**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

CONTENIDO

Contenido	2
INTRODUCCIÓN.....	1
1. ANTECEDENTES.....	3
1.1. CONCEPTOS BÁSICOS.....	3
1.1.1. EL CRÉDITO.....	3
1.1.2. TIPOS DE CRÉDITO.....	4
1.1.3. HISTORIA DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO	6
1.1.4. TIPOS DE TARJETAS DE CRÉDITO.....	8
1.1.5. TELEMARKETING	10
1.2. LA CARTERA VENCIDA	12
1.2.1. LA SITUACIÓN EN 1994.....	12
1.2.2. LA SITUACIÓN DE 1995 HASTA 2012.....	14
1.3. ORGANISMOS REGULADORES Y LEGISLACIÓN.....	18
2. TARJETAS DE CRÉDITO	23
2.1. CARACTERÍSTICAS.....	23
2.2. LA OFERTA DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO.....	34
3. ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO	41
3.1. PRESENTACIÓN DE VARIABLES.....	41
3.2. LA CALIDAD DE INFORMACIÓN	42
3.3. REGIONALIZACIÓN POR ZONAS GEOGRÁFICAS Y SOCIODEMOGRÁFICAS.....	46
3.4. ESTADÍSTICAS DE POBLACIÓN.....	50
3.5. POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR REGIONES SOCIOECONÓMICAS	55
3.5.1. NIVEL 7	56
3.5.2. NIVEL 6	59
3.5.3. NIVEL 5	62
3.5.4. NIVEL 4	65
3.5.5. NIVEL 3	68
3.5.6. NIVEL 2	71
3.5.7. NIVEL 1	74
3.5.8. DISTRIBUCION DE PEA.....	76

3.6.	INDICADORES DE TDC.....	78
3.6.1.	RESUMEN INDICADORES TDC.....	80
4.	ANÁLISIS DE LA MUESTRA.....	87
4.1.	VARIABLES.....	87
4.2.	ANÁLISIS DESCRIPTIVO.....	91
4.2.1.	NIVEL 7.....	95
4.2.2.	NIVEL 6.....	99
4.2.3.	NIVEL 5.....	103
4.2.4.	NIVEL 4.....	107
4.2.5.	NIVEL 3.....	111
4.2.6.	NIVEL 2.....	115
4.2.7.	NIVEL 1.....	119
4.3.	ANÁLISIS INFERENCIAL.....	123
4.3.1.	NIVEL SOCIOECONÓMICO.....	124
4.3.2.	GRUPO DE LA TARJETA.....	124
4.3.3.	GRUPO DE INGRESOS.....	125
4.3.4.	GRUPO DE LÍNEA DE CRÉDITO.....	125
4.3.5.	ESTATUS DE LA SOLICITUD.....	126
4.4.	INDICADORES.....	129
4.4.1.	INDICADORES TDC.....	130
	CONCLUSIONES.....	139
	BIBLIOGRAFÍA Y MESOGRAFÍA.....	143
	BIBLIOGRAFÍA.....	143
	MESOGRAFÍA.....	144
	ANEXOS.....	148
	ANEXO I.....	148
	ANEXO II.....	152
	ANEXO III.....	156
	ANEXO IV.....	160

INTRODUCCIÓN

Actualmente en cualquier actividad económica el dinero es el actor principal de su funcionamiento, debido a que es la base que induce a obtener los bienes y servicios.

De primera instancia el trabajo remunerado es, en teoría, la fuente del ingreso establecido en proporciones basadas en el salario mínimo, el cual en teoría, está calculado para proporcionar a una familia los medios necesarios para cubrir sus necesidades básicas.

Sin embargo, factores socioeconómicos afectan el rendimiento óptimo de estos ingresos obtenidos mediante el trabajo remunerado, induciendo al uso del crédito¹.

Una de las variantes del crédito personal es la Tarjeta de crédito (TDC), que no sólo existen por parte de las instituciones bancarias o financieras, si no que se han extendido a las instituciones departamentales.

De lo anterior es la necesidad de observar los alcances que han tenido las TDC en nuestro país, si bien han sustituido el dinero en efectivo y cubren las necesidades diarias, también reflejan gastos inmoderados y falta de pago a las instituciones financieras, lo cual ha derivado en la creciente cartera vencida y el alza a las tasas de interés.

Aunque toda persona desee una TDC, realmente hay que analizar cuántas pueden realmente costear, no sólo porque la persona labore y genere un ingreso significa que sea capaz de costear una TDC, porque no hay que olvidar que es un crédito.

De hecho, en el país apenas se está regulando la forma de otorgar las TDC a las personas, así como la promoción del uso de las mismas, por lo que es necesario establecer que es una forma de utilizar dinero, pero no es una extensión, ni de los ingresos, ni es un ahorro personal.

El siguiente trabajo pretende analizar el perfil socio demográfico de la gente que solicita actualmente la tarjeta de crédito y se divide de la siguiente manera:

¹ El crédito se entiende como el cambio de un bien actualmente disponible por una promesa de pago con interés. Existen diversos tipos de créditos que las instituciones ofrecen regidos bajo normas legales.

Antecedentes. En este capítulo se revisarán los antecedentes históricos, los factores económicos y legales que han intervenido para el desarrollo del crédito, en particular de las tarjetas de crédito en México. También se revisarán los aspectos básicos que rodean el concepto del crédito y a las instituciones financieras que los ofertan en México.

Tarjetas de Crédito (TDC). En este segundo capítulo se describirán los conceptos financieros que envuelven los diversos productos de las TDC. Se mostrarán las diversas formas de mezclar los conceptos revisados en el tema anterior para diversificar los productos existentes en el mercado. Se compararán también varios de estos conceptos financieros con valores reales, dependiendo de los diferentes productos que ofrecen las instituciones financieras.

Análisis socioeconómico. Los factores socioeconómicos de las diferentes regiones poblacionales del país afectan la decisión de las instituciones financieras sobre la aprobación o la declinación de la solicitud de una TDC. En el siguiente capítulo se presentará una muestra de datos de solicitantes a obtener una TDC, a través de la cual se analizarán aspectos demográficos, como son la distribución de la población, población económicamente activa, financieros. Así como los indicadores de las TDC los cuales muestran el panorama del perfil requisitado por las instituciones financieras.

Análisis de la muestra. Utilizando los registros de la muestra de datos se analizará su distribución a través de variables, como son el tipo de producto, la edad de los solicitantes, el nivel, el comportamiento de estas según el año. En el último capítulo se presentarán los indicadores específicos para la institución financiera y para los registros pertenecientes a la muestra.

1. ANTECEDENTES

1.1. CONCEPTOS BÁSICOS

Antes de iniciar con el objetivo central que este trabajo pretende, es necesario brindar algunos conceptos y antecedentes tanto históricos como legales que han estado involucrados, ya que son básicos y fundamentales para llegar a entender la situación actual que interviene en dicho análisis.

1.1.1. EL CRÉDITO

El **financiamiento** y el **crédito** son acepciones que se utilizan en una misma situación, acerca del hecho de poner en manos de una persona dinero o mercancías, con la promesa de un pago futuro, basado en su reputación o solvencia moral, con un beneficio para ambas partes y para terceros en caso del origen de los recursos.

El crédito representa el intercambio de una riqueza presente por el de una riqueza futura. El crédito como tal proviene de las raíces latinas *credere* que significa creer o tener fe en algo o alguien².

El financiamiento por otro lado, es la acepción más técnica del uso del crédito con el fin de soportar inversiones ó consumos presentes necesarios para cada agente que lo solicita, dichos fondos hoy en día no son propiedad de los agentes financieros sino del público ahorrador, es decir, hoy en día el monto de las necesidades es tan grande que es necesario acumular grandes sumas que sólo son posibles en el círculo financiero bancario-bursátil, en última instancia, en sectores específicos de tiendas departamentales altamente desarrollados.

Así al otorgar un crédito, éste será devuelto con un interés, el cuál será evaluado dependiendo de los riesgos que implique el crédito, es decir los riesgos financieros, el tiempo en que será devuelto, la cantidad de pagos parciales que serán efectuados y el mismo riesgo que hubiera de no ser cubierto. Así como los riesgos de la persona a la cual se le está otorgando el crédito, riesgos como la mortandad, la solvencia a cubrir, el uso que se le va a dar al crédito y experiencias anteriores con otros créditos.

² Gómez Pacheco Alejandro. La tarjeta de crédito y su impacto en la cartera vencida bancaria en México 1987-1997. México 1998. UNAM

1.1.2. TIPOS DE CRÉDITO

En el sistema financiero existen muchos tipos de crédito, siendo los más tradicionales los créditos comerciales a microempresarios, hipotecarios y los de consumo.

- **Los créditos comerciales** son los aquellos otorgados de manera directa o indirecta destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en alguna de sus distintas fases. Este tipo de créditos tiene que estar sustentado por un proyecto que demuestre la rentabilidad de la empresa o de la persona física; un caso en México es el crédito que ofrecen distintas instituciones financieras ya sean públicas o privadas, a las pequeñas y medianas empresas (PyMES), con la finalidad de que estas empresas se mantengan en el mercado competitivo o bien crezcan su cobertura al punto de llegar a las exportaciones.
- **El crédito hipotecario** está destinado a las personas que necesitan el financiamiento para la adquisición, construcción o la remodelación de una vivienda y que ésta se convierta en una vivienda propia, el crédito se otorga de manera amparada de una hipoteca, ya que por la cantidad de dinero en el crédito, será totalmente pagado después de 20 años aproximadamente y es hasta el final cuando la persona es totalmente propietaria de su vivienda. En este tipo de créditos se evalúa a la persona acerca de la comprobación de sus ingresos, antigüedad laboral, la existencia de algún otro crédito que afecte el pago de este mismo; así como la evaluación de la vivienda en cuestión o de la remodelación para la cual se solicitó el crédito, ya que éste va en proporción al valor de la vivienda.
- **El crédito al consumo** es el financiamiento de compras de artículos o servicios de necesidad particular y de corto plazo o créditos para la vivienda; es decir a todo lo orientado a las necesidades individuales de cada persona o familia.

Se diferencia del resto del crédito por su condición de otorgamiento y por el fin de los fondos que se ponen a disposición del acreditado, así como el plazo que maneja y las condiciones en que se otorga³.

El crédito al consumo se basa en la comprobación del ingreso, antigüedad laboral y arraigo domiciliario así como calidad de vida para definir así su calidad moral y solvencia

³ Ayala Villegas Sabino, Los créditos financieros. Gestipolis:www.gestipolis.com/canales5/fin/loscrefinan.htm

económica que da seguridad al acreedor. La finalidad siempre es de consumo personal o del bien o servicio adquirido. El plazo generalmente es menor a un año, en bienes duraderos hasta 3 años y por último, el marco de la contratación mediante un contrato por escrito, para la adquisición de un crédito en cuenta corriente (con registro de pagos y adeudo de forma simplificada), generalmente sobre saldos insolutos es decir, con amortizaciones a capital incluidas dentro de las mensualidades e intereses aplicables no al total del crédito, sino al saldo resultante después de cada mes.

De las diversas formas del crédito al consumo sobresalen las siguientes:

- **El préstamo personal**, el cual es otorgado a la persona después de un análisis acerca de su solvencia y ésta se ve obligada a pagar un mínimo mensual hasta cubrir el crédito.
- **El préstamo sobre nómina**, la persona al recibir su sueldo mensual a través de un banco es prospecto a pedir un crédito en esta modalidad, su mensualidad de pago será descontada de manera automática y el crédito puede equivaler hasta un año de su sueldo, siendo pagadero hasta en un periodo de 3 años.
- **Las tarjetas de crédito (TDC)**, las cuales son otorgadas a las personas con el fin de ser útiles por sus características, como la de ser un crédito revolving (los intereses no son sobre las líneas de crédito si no sobre lo que se utiliza de ella), o de pagos fijos (la mensualidad se divide proporcionalmente del total consumido en un mes y la tasa de interés es más alta), proporcionar liquidez, permitir afrontar imprevistos al ser aceptada en la mayoría de establecimientos que ofrezcan un bien o un servicio, concede comodidad al no ser necesario el transportar dinero en efectivo, seguridad ya que físicamente no se transporta dinero en efectivo, además de ser un aval de solvencia económica.

La tarjeta de crédito se define como un instrumento de identificación para que una persona física o moral pueda ejercer un crédito concedido por una institución financiera, bajo una línea de crédito o monto preestablecido y del cual al utilizarlos a través de una tarjeta electrónica, se liberan pagarés a favor del acreedor o institución financiera.

Actualmente esta modalidad de crédito se ha diversificado extendiéndose más allá del ámbito bancario tradicional, además ha abarcado a las tiendas departamentales, tiendas de autoservicios e incluso acuerdos de respaldo y cobertura entre ambas instancias.

En México el Sistema de Pagos⁴ es el conjunto de procedimientos bancarios de transferencia de fondos que intervienen en la circulación del dinero, a través de los diversos instrumentos como son los billetes, cheques, tarjetas de débito o crédito.

En específico para las tarjetas de débito y crédito, las instituciones financieras emiten las tarjetas y estas están asociadas a una marca, las principales marcas son MASTERCARD y VISA, de igual manera interfieren las compañías que procesan las solicitudes de autorización de las operaciones para las instituciones financieras que emitieron las tarjetas, los principales procesadores son PROSA y EGLOBAL.

1.1.3. HISTORIA DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO

El uso de las tarjetas de crédito se remonta a 1914, cuando la Institución Western Union emitió la primera, la cual estaba destinada sólo a clientes preferenciales. De manera consecuente, empresas de carácter hotelero y departamental, comenzaron a utilizar las TDC, las cuales servían en los comercios emisores⁵.

Durante la segunda mitad del siglo XX, Alfred Bloomingdale y Frank McNamara idearon un esquema en una red a varios restaurantes, naciendo Dinners Club siendo la primer institución de tarjetas de Crédito.

En 1956 mediante un acuerdo, la tarjeta Club 202 cambia y cede su espacio a Dinners Club precisamente, posteriormente entran al mercado AMERICAN EXPRESS Y CARTE BLANCHE.

Con 15 años de diferencia, la tarjeta de crédito no bancaria comienza a desarrollarse en nuestro país bajo el esquema de las membresías para servicios y que posteriormente sería pieza fundamental del ámbito bancario.

Para el 8 de noviembre de 1967 la SHCP, dependencia encargada de regular en materia financiera, fiscal, de gasto, de ingresos y deuda pública, mediante el oficio 305-39455, da a conocer los lineamientos para expedición y regulación de las tarjetas de crédito en México.

⁴ BANXICO, El Sistema de Pagos. México Junio 17 2010

⁵ Conti González Báez. Cápsula 150. Grupo Radio Centro. En las redes del tiempo, RADIO RED. 04 de Junio de 2005.
<http://www.radioredam.com.mx/grc/homepage.nsf/main?readform&url=/grc/redam.nsf/vwALL/MLOZ-6D5V4J>

Dispuesto lo anterior, el 15 de enero de 1968 nace en México “Bancomatico” el producto de TDC, propiedad de Banco Nacional de México, respaldada por MASTER CARD, en 1978 el banco cambió su nombre a “Banamex” y en 2006 se incorporó a CitiGroup.

Ese mismo año el sistema Banco de Comercio (conformado por varios bancos), presenta su solicitud para lo que sería la tarjeta de crédito Bancomer, misma que se expide al año siguiente respaldada por VISA.

Para el 30 de noviembre de 1968 nace Promoción y Operación SA de CV (PROSA) con 5 instituciones bancarias y que paulatinamente crecería hasta llegar a 1997 con 13 bancos (Banca PROMEX, Banca SERFIN, Banco CAPITAL, Banco del SURESTE, Banco INBURSA, BANCRECER, BANORTE, BBVA, BITAL, CITY BANK, CONFIA, INVERLAT, SANTANDER MEXICANO). Estos bancos tenían el interés de lanzar al mercado, al igual que BANCOMER y BANAMEX, un plan de tarjetas de crédito, encontrando en las economías de escala la solución mediante una participación proporcional al volumen de sus operaciones y tamaño; obteniendo beneficios equitativamente distribuidos entre los socios miembros del consorcio; el banco que propicia mayor actividad genera mayor volumen de ingresos. Así como los bancos socios de PROSA que captan ingresos derivados de la operación de las tarjetas de crédito y de otros servicios, aportan los fondos requeridos para cubrir los gastos de PROSA, la cual tiene el carácter de empresa prestadora de servicios no utilitaria.

A PROSA siguen perteneciendo actualmente: SANTANDER, HSBC, BANORTE, SCOTIABANK INVERLAT, INVEX GRUPO FINANCIERO, BANCO INBURSA, IXE, BANREGIO, BANCO DEL BAJIO, BANJERCITO, GE CAPITAL BANK, BANCO AZTECA, BANCA AFIRME, CREDOMATIC.

Para el 22 de agosto de 1969 nace CARNET respaldado por MASTERCARD, emitida por los afiliados a PROSA, misma que para 1987 es designada para operar el servicio RED de Cajeros Automáticos y proporcionar el servicio de tarjeta de crédito TOTAL SYSTEM de autorización y monitoreo de estas mismas. Este nombre proviene del número de socios con que contaba en un inicio dicha membresía.

De 1968 a 1994 la tarjeta de crédito logró un desarrollo impresionante en el país, en su mayoría debido al auge informático y las condiciones que en años recientes fueron favorables para el país, por lo que el crédito al consumo en general y en lo particular de la tarjeta de crédito, creció exponencialmente.

En todo este tiempo American Express no sólo mantuvo sino que acrecentó su presencia en el país. La presencia de American Express en México data de mediados del siglo XIX (1852), cuando se estableció en Acapulco la primera oficina foránea de la empresa en el mundo. Desde entonces, su desarrollo en el país ha sido notable, ya que México se ha convertido en uno de sus más importantes mercados fuera de los Estados Unidos.

En la actualidad, American Express es una empresa diversificada, que ofrece a sus clientes: productos financieros, tarjetas, tanto de cargo como de crédito y servicios en el área de viajes de placer y de negocio.

En el caso de las tiendas departamentales, éstas han tenido presencia en México desde el siglo XIX, sin embargo, el uso de los medios electrónicos como forma de pago es más reciente, y esto es a partir de la estructuración de PROSA⁶ como organismo administrador del sistema de pagos electrónicos vía tarjeta de crédito, es decir, no más de 25 años a la fecha.

En el caso de los autoservicios es un fenómeno que se ha dado en los últimos 15 años y que ha crecido aceleradamente debido a la presencia geográfica de estas tiendas en todo el territorio nacional, supliendo en muchos casos las operaciones bancarias y ahora recientemente, muestra la tendencia a institucionalizar gran parte de estos prestadores como son COPPEL, BANCO AZTECA (Grupo Salinas), AUTOFIN, etc.

Como se puede ver, el avance histórico de los medios de pago viene muy ligado con la revolución informática y la adopción de sistemas internacionales de operación, modelos que han sido adoptados por empresas en el país a fin de ampliar su presencia y niveles de ingreso mediante estos sistemas.

1.1.4. TIPOS DE TARJETAS DE CRÉDITO

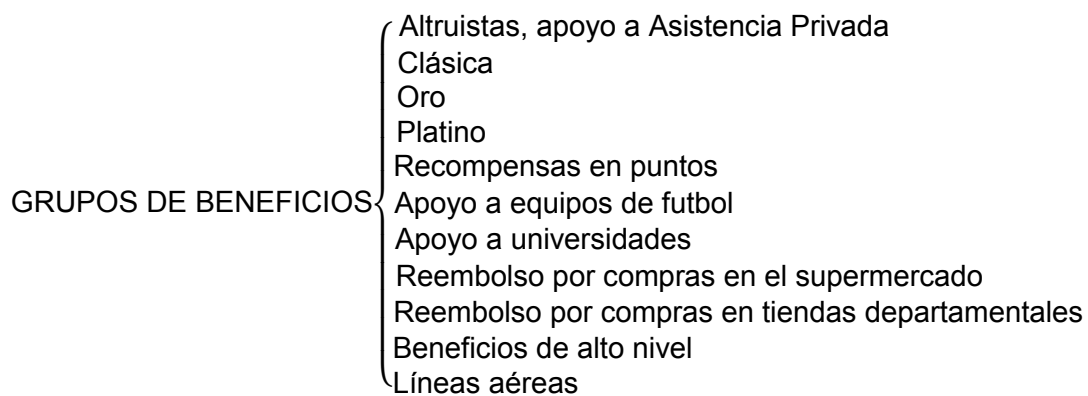
El alcance, popularidad e influencia masiva de las tarjetas de crédito es debido a sus diferentes formas de llegar al público, así como sus diversos beneficios enfocados al interés de la gente.

Las instituciones financieras o emisoras son:

⁶ <https://www.prosa.com.mx/http://ips280a.prosa.com.mx/portal/visitas/productos/Instituciones.htm>



Si bien existen alrededor de 90 distintos productos con distintos nombres comerciales, todos ellos van enfocados a grandes grupos de beneficios similares:



Diversas formas de obtener o bien de ofrecer las tarjetas de crédito no sólo se basan en ir a una sucursal bancaria, existen en las plazas comerciales módulos, distintos portales en Internet, vía correo postal y vía telemarketing; siendo este último un sector de enorme dinamismo que no sólo representa un servicio de comunicación y de procesamiento de información, sino de creciente cobertura, ya que miles de tele mensajes son transmitidos todos los días, aunado a los más de 20 mil trabajadores de este sector.

Y es esta última modalidad, el telemarketing, de la que obtendremos la información para este trabajo y en adelante los datos corresponderán a este canal de trámite para la obtención de TDC.

1.1.5. TELEMARKETING

El telemarketing, nacido en los años setenta implicaba originalmente una relación telefónica de la empresa con el cliente, estableciendo lazos de fidelidad y pertenencia. A raíz de la firma en 1994 del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (en adelante TLCAN), incluiría la oferta de bienes o servicios generando el término de *Contact Center* a este tipo de empresas.

Y las instituciones bancarias no se han quedado ajenas a estas nuevas formas de comunicación, diario se realizan más de 20,000 llamadas de oferta de tarjetas de crédito, siendo el 80% de estas contestadas, de las cuales y dependiendo de los perfiles que la institución esté buscando, será la cantidad de solicitantes que pre-perfilaran a una de ellas.

Respecto a la oferta de las TDC, el agente del *Contact Center* al ofertar una TDC está obligado a mencionar beneficios, requisitos (los cuales verifica al momento de la llamada), así como costos de la misma TDC, como son: la tasa de interés anual y/o el Costo Anual Total (denominado CAT), el cual varía desde el 25% hasta más del 113%, así como alguna otra duda del solicitante. También existen sugerencias de los horarios en que se le llama a los solicitantes, y se dice **sugerencia**, porque los *Contact Center*, no están regulados directamente por una institución.

Con respecto al perfil, existen varias condiciones comunes en las instituciones bancarias, existiendo ciertos productos que son más exigentes en cuestión de ingresos, como son los productos de categoría Oro y Platino, cuyos requisitos se muestran en la Tabla 1:

TABLA 1. REQUISITOS PARA LA OBTENCION DE UNA TARJETA DE CRÉDITO⁷		
Requisitos	Rango	Forma de Comprobar
Ingresos comprobables	Mínimo \$4000, \$12,000 y \$20,000 en Oro y Platino	Estados de cuenta de tarjetas de crédito, cuentas de ahorro, inversión o cheques, así como recibos de nómina.
Edad	18 años a 69 años	Tarjeta de elector, Pasaporte, en ocasiones licencia de conducir o Cédula profesional, en caso de extranjero FM2, ya sea en libro o en tarjeta.
Lugar de residencia	México	Con la Tarjeta de elector y comprobantes de domicilio como son los de: agua, predial, telefonía fija, estados de cuenta bancarios.

Estos requisitos tienen que ser comprobados ya que después de la llamada telefónica por medio de mensajería, se recolectarán los documentos para su proceso en la institución bancaria.

Pero la búsqueda de los *Contact Center* de solicitantes no es tan abierta, tiene mucho que ver con la experiencia de cada empresa, aunado a las dimensiones que contengan sus bases de datos.

Para este trabajo se utilizará la información que no incluye datos confidenciales, proporcionada por un *Contact Center* que se identificará como V CENTER, el cual canaliza a los solicitantes de las TDC para una institución financiera, misma institución que se denominará el BANCO X, lo anterior debido al respeto a la confidencialidad de la información proporcionada por los solicitantes de TDC.

⁷ <http://www.kardmatch.com.mx/requisitos>

1.2. LA CARTERA VENCIDA

La cartera de crédito se clasifica como **vencida** cuando los acreditados son declarados en concurso mercantil, o bien, cuando el principal, intereses o ambos no han sido liquidados en los términos pactados originalmente, considerando los plazos y condiciones establecidos en la regulación⁸.

Se entiende, que los pagos solicitados cubren cierta proporción del principal o capital y de los intereses para cubrir una cuota de amortización, si estos pagos mínimos no han sido efectuados dentro de los días acordados según el tipo de crédito, se considera como crédito vencido.

Para clasificar los créditos como vencidos se tiene que para los créditos con pago único de principal, se requieren 30 días o más de vencimiento; para el caso de los créditos revolventes, se requieren 60 días y para el de los créditos a la vivienda, se requieren 90 días sin recibir pago alguno.

De acuerdo con la regulación aplicable, los créditos declarados vencidos que liquiden totalmente los saldos pendientes de pago o que siendo créditos reestructurados o renovados que cumplan con el pago sostenido del crédito, volverán a considerarse cartera vigente.

Parte de la cartera vencida se puede recuperar ejerciendo garantías (cobranza en efectivo o en especie), reestructurando créditos o liquidando créditos vencidos. El monto recuperado se resta de la cartera vencida inicial.

1.2.1. LA SITUACIÓN EN 1994

En los últimos años las instituciones financieras han reforzado sus productos de créditos personales, ya sean préstamos comerciales, hipotecarios o las tarjetas de crédito, los cuales han tenido un crecimiento considerable ya que han diversificado sus perfiles dependiendo el nivel socioeconómico. Sin embargo, la cartera vencida derivada del uso de tarjetas de crédito llegó en 1994 a 12,131.8 millones de pesos, un incremento anual de 172%. Se trata de la cifra más alta desde el desastre financiero de 1994 e inicios de 1995, que derivó en el rescate del sistema bancario con el Fondo Bancario de Protección al

⁸ CNBV, Criterio B-6 Circular Única de Bancos

Ahorro (*FOBAPROA*) el cual se financió con recursos públicos; incluso, la tasa de crecimiento supera en nueve veces la reportada en los años de la crisis bancaria.

Cabe señalar que durante la crisis de 1994 que fue causada por la devaluación y la salida de recursos provocando el incremento radical de la inflación y trajo el aumento de las tasas de interés; llevando a los deudores a no poder cumplir sus compromisos hacia la banca, y que ella misma se encontrara en cartera vencida, llegando al borde de la quiebra.

El colapso del modelo Neoliberal Mexicano fue tan súbito y sorprendente que al no existir un mayor control, las reservas internacionales de México habían desaparecido, debido a la salida masiva de capitales especulativos de corto plazo. Durante el último trimestre de 1995 aumentó la volatilidad del tipo de cambio y como respuesta el Banco de México (*BANXICO*) incrementó la oferta de divisas proporcionando liquidez al sistema financiero intentando disminuir las presiones especulativas⁹.

Ante tales circunstancias, el riesgo de la quiebra de la banca, el gobierno enfrentó sus dos escenarios: permitir la quiebra o rescatar con todos los recursos posibles para mantenerlos en operación.

El primer escenario, elevaría las tasas de interés, una mayor devaluación de la moneda y un aumento de los deudores morosos y todas estas consecuencias económicas y sociales se hubieran mantenido por años.

El segundo escenario, el cual se siguió; se basó en capitalizar a los bancos, no solo por parte del gobierno; también se creó un fideicomiso a través de una modificación en la Ley de Instituciones de Crédito, el *FOBAPROA* que ya existía desde 1980, sin embargo no había sido activado, por ello mismo no estaba diseñado para una crisis como la de 1994 y ante esa insuficiencia el Estado respaldó los fondos para proteger los depósitos de los ahorradores, este respaldo representaba la garantía de la deuda. }

⁹ Fernández Torres J E (2005) La crisis financiera de 1994-1995 y el TLCAN a diez años Edición electrónica a texto completo www.reumed.net/libros/2005/jeft/

Así mismo, el apoyo a los deudores a la banca fue a través de las *Unidades de Inversión* (UDIS), lo cual implicó una renegociación de 194,252 contratos, todos ellos de deudas de empresas, familias, e incluso estados y municipios.

En diciembre de 1994, la cartera vencida en tarjetas de crédito era de 3,655.4 millones de pesos. La cifra creció a 4, 287 millones de pesos en el mismo mes de 1995, lo que significó un repunte anual de 17.29 %, establecen los datos del Banco de México.

1.2.2. LA SITUACIÓN DE 1995 HASTA 2012

Mientras, al finalizar 1996, la cartera vencida en tarjetas de crédito llegó a alcanzar los 4,933.1 millones de pesos, un repunte de 34% respecto a diciembre de 1994, el mes que marcó el comienzo de la crisis bancaria que el gobierno de entonces enfrentó con la canalización sin límite de recursos públicos para salvar a los bancos de la quiebra¹⁰.

Este comportamiento de crecimiento gradual se mantuvo hasta inicios del 2006, año en que la cartera vencida en tarjetas de crédito aumentó hasta superar los 10 mil millones de pesos. *BANXICO* en noviembre de 2006, informó que la tasa de crecimiento de la cartera vencida en tarjetas de crédito en el último año triplica al incremento en el financiamiento que otorgaron los bancos en el mismo periodo a través de dinero plástico.

En los siguientes 9 años, el saldo de la cartera vencida en tarjetas de crédito se disparó, al pasar de 2,114 millones de pesos en noviembre de 2000 a 12,219.9 millones de pesos en diciembre del 2006, alcanzando un máximo histórico en noviembre del 2008 con 34,159.6 millones de pesos, saldos que representan un incremento de 934.5%, de acuerdo con la información actualizada del Banco Central¹¹.

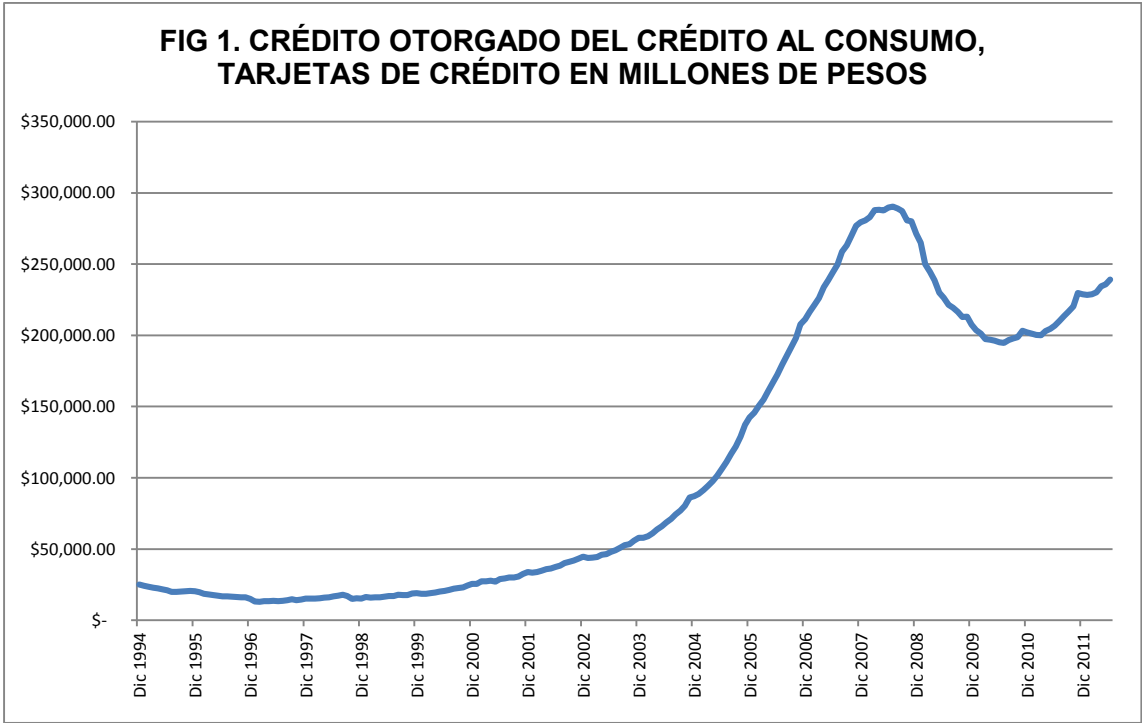
Marcando desde esa fecha crítica un comportamiento de decrecimiento continuo hasta marzo del 2011 y posteriormente un comportamiento a la alza de hasta un 29%, siendo a diciembre del 2011 de 11,650.7 millones de pesos.

Las cifras ofrecidas de *BANXICO* dan cuenta de que la morosidad entre los usuarios de tarjetas de crédito entró a finales del 2008 y 2009 en una dinámica de crecimiento no vista desde la crisis de 1995, una de cuyas expresiones fue el repunte de los créditos vencidos, luego de una explosión de financiamiento entre 1993 y 1994.

¹⁰ <http://www.jornada.unam.mx/1998/08/16/incontenible.html>

¹¹ <http://www.banxico.org.mx/SieInternet>

Para la *Asociación de Bancos de México* (en adelante *ABM*), el repunte actual de la morosidad, en especial en tarjetas de crédito, no es impactante. La *ABM* considera que el repunte de los créditos en mora está asociado al incremento en el número de usuarios que tienen por primera vez un plástico. Según la *ABM*, la única manera de abatir las tasas y comisiones bancarias es con mayor competencia.



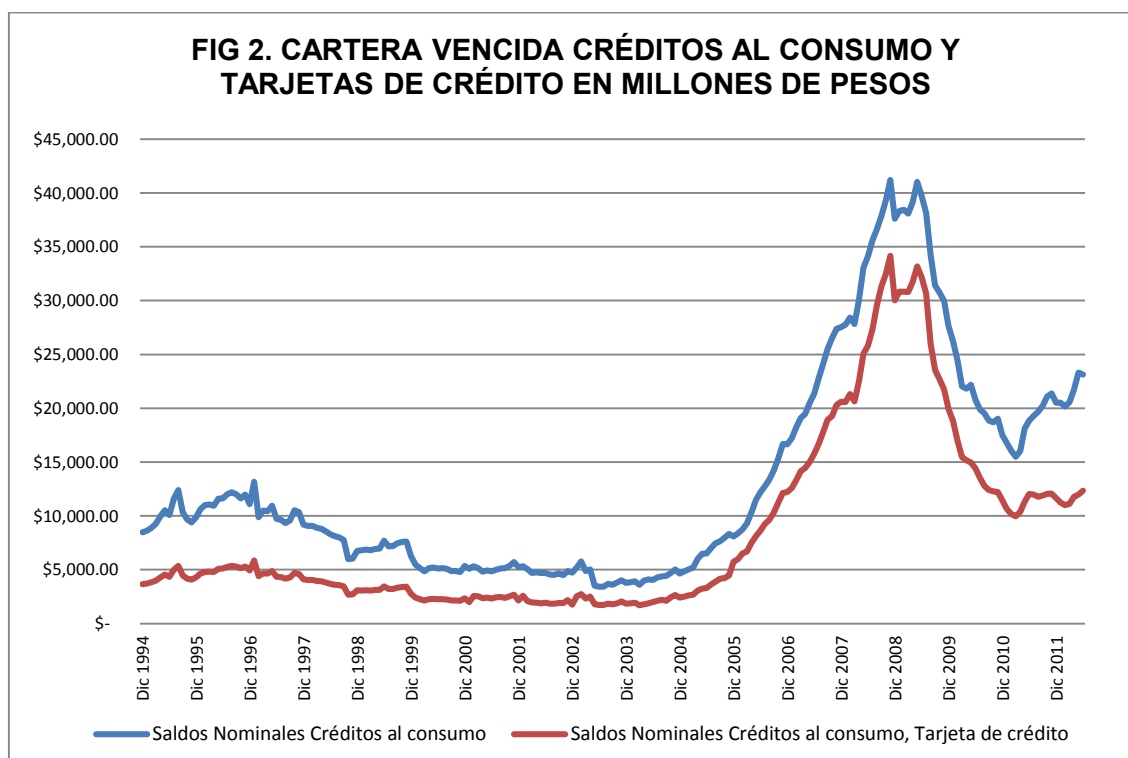
Fuente: Elaboración propia con datos de BANXICO¹²

Mientras los datos reportados indican que en diciembre 1994, el crédito otorgado por las instituciones financieras a través de tarjetas era de 25,205.628 millones de pesos, alcanzando en julio 2008 un crédito otorgado de 290,252.895 millones, mismos que se redujeron de manera intempestiva hasta octubre del 2010, que alcanzó el crédito otorgado los 198,772.541 millones, retomando un comportamiento de incremento continuo hasta hoy, cerrando en diciembre del 2011 con un crédito otorgado de 228,783.074 millones, lo que representa un crédito otorgado casi 10 veces mayor al que se tenía en diciembre de

¹²Datos obtenidos en:
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF249§or=19&locale=es>

1994. Aumentando a junio del 2012 a 239,138.45 millones manteniendo el comportamiento de incremento.

Durante el mes de junio del año 2008, se informó que el 8.2% de la deuda de las tarjetas de crédito se encontraba en cartera vencida, una de las razones principales era el aumento desmedido de tarjetas de crédito que aumentaron de 13.3 millones en 2006 a 26 millones en el 2008 y los actuales 24.7 millones de TDC.

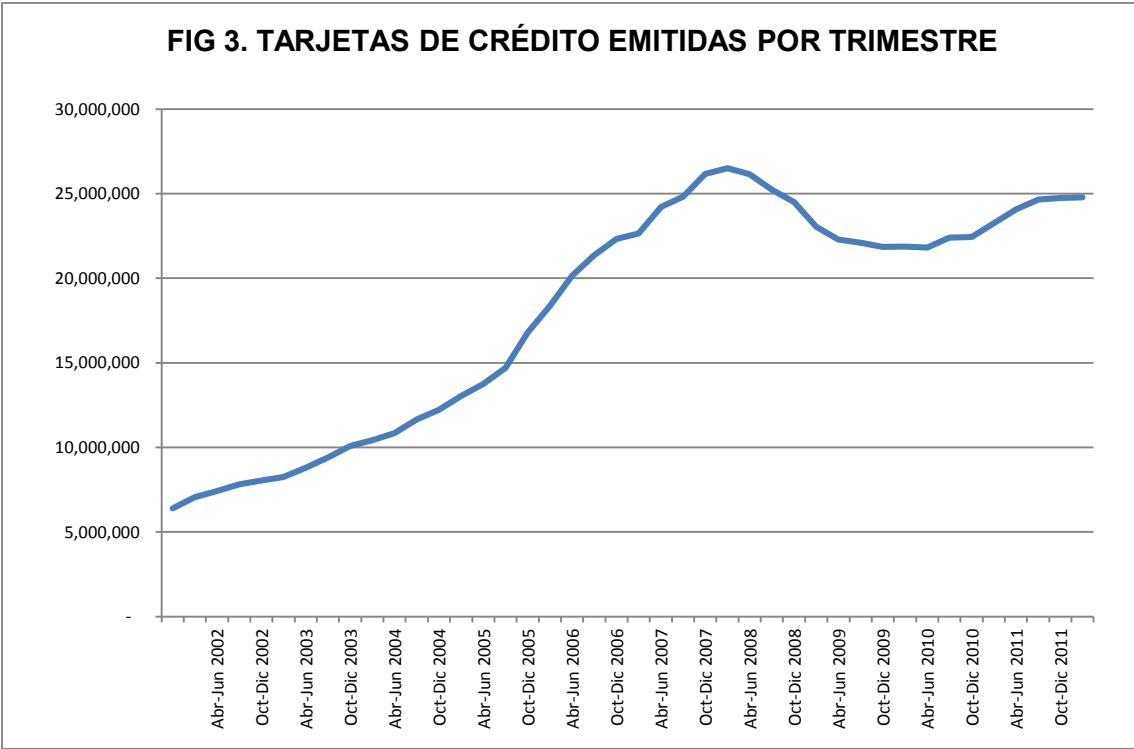


Fuente: elaboración propia con datos de BANXICO¹³

Finalmente estándares internacionales indican que si una deuda en tarjetas de crédito es mayor al 40% del ingreso mensual, está en riesgo de cartera vencida. Esta cifra y la inminente ausencia de pago por parte de ciertos sectores de personas como consecuencia de la desaceleración de la economía mexicana, reflejada en recortes de personal en empresas o disminución de ingresos, ha obligado a las instituciones bancarias a refinanciar las deudas de las TDC disminuyendo las tasas de interés, parcializando los pagos y en algunos casos condonando parte de la deuda si se realizan

¹³ Datos obtenidos en:
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF34§or=19&locale=es>

pagos a la misma¹⁴. O bien los mismos tarjetahabientes han dejado de utilizar o realizar transacciones con sus TDC. Respecto a esto en marzo 2012, BANXICO reportó cerca de 8 millones de TDC de los 24.7 millones anteriormente mencionados que no reportaron movimiento de pago o compra alguna, disminuyendo un 33% el uso contra 2012 que se reportaba 22 millones 397 mil tarjetas en uso.



Fuente: elaboración propia con datos de BANXICO ¹⁵

¹⁴<http://www.jornada.unam.mx/2007/01/03/index.php?section=economia&article=016n1eco>

<http://www.hechos.tv/22460.htm>

<http://www.elperiodicodemexico.com/nota.php?sec=Nacional-Finanzas&id=212739>

<http://www.BANXICO.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/tasasInteres/tasasInteres.html>

¹⁵ Datos obtenidos en:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF256§or=21&locale=es>

1.3. ORGANISMOS REGULADORES Y LEGISLACIÓN

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) es la máxima autoridad financiera en el país, siendo la responsable de las actividades financieras de México, ya que dirige y controla al Sistema Financiero Mexicano (SFM), este último es el principal ejecutor de las actividades financieras que son llevadas a cabo en territorio mexicano, además la SHCP, planea, coordina, evalúa y vigila el Sistema Bancario de México.

Sus funciones de manera directa, son el control y vigilancia del Sistema Financiero Mexicano, en forma indirecta a través del Banco de México y de la Dirección de Banca de Fomento y Dirección de Banca Múltiple, antes Subsecretaría de la Banca Nacional, otorgando concesiones a las Instituciones Privadas de Crédito. La SHCP ejerce las atribuciones que en materia de: seguros, fianzas, valores y de organizaciones auxiliares de crédito, señalan las leyes respectivas. La regulación y supervisión que realiza la SHCP a las instituciones del sistema financiero, las lleva a cabo apoyada en varios organismos que dependen de ella, a continuación se detallan:

TABLA 2. AUTORIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO¹⁶		
Siglas	Nombre completo	Sectores financieros que supervisa
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores	Bancario, Bursátil y Organizaciones y actividades auxiliares del crédito
CNSF	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas	Seguros, Fianzas
CONSAR	Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro	Ahorro para el retiro (jubilación /pensiones)
CONDUSEF	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros	Todos los anteriores en materia de orientación a los intereses del público que utiliza los servicios y productos de los mismos

¹⁶ Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

El 19 de abril de 1999¹⁷ entra en funciones la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios del Servicio Financiero (CONDUSEF), la cual al igual que las comisiones mencionadas anteriormente en este capítulo, tiene las mismas facultades y sirve para atender las quejas de los usuarios del SFM. Esto es, que la CONDUSEF fue creada con el firme propósito de ayudar a resolver cualquier conflicto e irregularidad que se presente entre los usuarios de los servicios financieros, con todos y cada una de las organizaciones que conforman el Sistema Financiero Mexicano, incluyendo además el propio Sistema Bursátil Mexicano.¹⁸

Dentro de las facultades que le otorga la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros son:

- Atender y resolver consultas que presenten los usuarios, sobre asuntos de su competencia. Lo anterior, para buscar un sano equilibrio de las operaciones llevadas a cabo en el sector financiero.
- Resolver las reclamaciones que formulen los Usuarios, sobre asuntos de su competencia.
- Llevar a cabo el procedimiento conciliatorio, ya sea en forma individual o colectiva, entre los usuarios y las Instituciones Financieras
- Actuar como árbitro imparcial entre las partes en estricto derecho.
- Brindar servicio de orientación jurídica y asesoría legal a los usuarios, en las controversias que se presenten en los tribunales entre los usuarios y las instituciones financieras
- Proporcionar a los usuarios elementos que procuren una relación más segura y equitativa entre ellos y las instituciones financieras.
- Coadyuvar con otras autoridades en materia financiera para fomentar una mejor relación entre instituciones financieras y los usuarios, así como propiciar un sano desarrollo del SFM.
- Emitir recomendaciones a las autoridades federales y locales, así como a las

¹⁷ García Santillán, A.: (2007) *Sistema financiero mexicano y el mercado de derivados*, < riqueza, la de producción práctico>Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007b/

¹⁸ Fuente: CONDUSEF

Instituciones Financieras, que permitan alcanzar el cumplimiento del objeto de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de los Servicios Financieros y de la CONDUSEF así como para buscar el sano desarrollo del Sistema Financiero Mexicano.

- Fomentar la cultura financiera, difundiendo entre los usuarios el conocimiento de los productos y servicios que representan la oferta de las instituciones financieras. Para ello se apoya con un grupo de simuladores financieros que aparecen en su portal de internet, los cuales pueden ser utilizados por los usuarios.

Si bien no hay una legislación directamente sobre las tarjetas de crédito, existen diversas legislaturas que incluyen este rubro de crédito, además de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros como son¹⁹:

- La Ley de Instrumentos del crédito la cual regula el servicio de la banca y crédito que ofrecen las instituciones de crédito así como su organización y funciones. El Art.46, el cual válida la expedición de tarjetas de crédito por una institución financiera. El Art.48 el cual establece que los intereses no podrán ser cobrados por adelantados así como la obligación de las instituciones financieras de tener en su portal de internet y en sucursal de manera visible las comisiones. El Art. 72. establece que se pueden hacer pagos de servicios a la cuenta de la tarjeta de Crédito y finalmente, en el Art. 112 se menciona la penalización al que falsifique tarjetas de crédito, débito cheques o cualquier instrumento de pago.
- La Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros, en su Art. 5 menciona la obligación de las instituciones financieras de informar a los usuarios de cajeros automáticos el costo de comisiones; en su Art. 6 Trata la obligación de tener registradas ante BANXICO (institución que se encarga de establecer la fórmula del CAT) sus cuotas y comisiones; y reitera en su Art.7 el deber de las instituciones financieras de tener visibles en sucursal y en su portal de internet las comisiones, el derecho del cliente a dar por terminado el contrato sin el cobro de alguna comisión extra; así como las posibles sanciones si la institución financiera no cumple con ello.

En 2008 se originó por parte de la CONDUSEF un *Registro Público de Usuarios* (llamado REUS), para la gente que no desee ser contactada con fines mercadotécnicos o

¹⁹ Ley de Instituciones de crédito, Ley para la transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros, Lineamientos del REUS. Edición electrónico textos completos <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/>

publicitarios, se inscribe y los *Contact Center* tienen que eliminar la información de sus respectivas bases de datos. Alguna violación al *REUS*, sí implica una penalización monetaria a la institución financiera tutora.²⁰ De esa manera también se ha establecido una tutoría de las instituciones financieras con los *Contact Center*, que les proveen un servicio de oferta de TDC.

La prohibición incluye teléfono del domicilio, teléfono de trabajo, telefonía móvil y dirección electrónica. Una vez inscritos los datos de la persona, hay diversos factores a tomar en cuenta:

- Tiene una vigencia de 2 años.
- La información contenida en el Portal del REUS es actualizada cada cuarenta y cinco días, así que el efecto al inscribirse no es inmediato.
- El registro es individual, por lo que al restringir el número telefónico del domicilio o del trabajo, no está restringiendo el de los demás habitantes o trabajadores, éstos deberán efectuar su registro por separado.
- Las personas no quedan protegidas de llamadas de cobranza, encuestas de calidad, organizaciones políticas, entidades de caridad y cualquier otra que no ofrezca bienes, productos o servicios financieros.
- Las instituciones financieras consultarán el portal del REUS para mantener actualizados los datos de las personas que no desean ser contactadas.
- Si bien el servicio del REUS es gratuito para las personas que deseen inscribirse en él, las instituciones financieras tienen que hacer un pago anual de \$71,755, o bien si se trata de una o varias entidades federativas, el pago correspondiente a cada una de ellas.
- Los datos que proporcione el usuario se encuentran salvaguardados en términos del Art. 13 de La Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros y de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental:

Artículo 13. Como información reservada podrá clasificarse aquella cuya difusión pueda:

²⁰<http://www.cnnexpansion.com/midinero/2007/11/13/a1adios-a-las-llamadas-promocionales/print>

- I. Comprometer la seguridad nacional, la seguridad pública o la defensa nacional;
 - II. Menoscabar la conducción de las negociaciones o bien, de las relaciones internacionales, incluida aquella información que otros estados u organismos internacionales entreguen con carácter de confidencial al Estado Mexicano;
 - III. Dañar la estabilidad financiera, económica o monetaria del país;
 - IV. Poner en riesgo la vida la seguridad o la salud de cualquier persona o
 - V. Causar un serio perjuicio a las actividades de verificación del cumplimiento de las leyes, prevención o persecución de los delitos, la impartición de la justicia, la recaudación de las contribuciones, las operaciones de control migratorio, las estrategias procesales en procesos judiciales o administrativos mientras las resoluciones no causen estado.
- La CONDUSEF recibirá los avisos de infracción de los usuarios inscritos, después de verificar dicha infracción, de manera trimestral las contabilizará y sancionará a las instituciones de crédito de acuerdo al número de infracciones registradas, las multas van desde 250 salarios mínimos hasta 2,000 días de salarios mínimos.
 - Son improcedentes las multas si la personas no se encontraba inscrito en el REUS en la fecha que se llevó la supuesta infracción, cuando la persona no pueda acreditar la supuesta infracción, cuando los datos proporcionados al REUS no coincidan o estén incorrectos.

2. TARJETAS DE CRÉDITO

2.1. CARACTERÍSTICAS

Existen diversas características financieras que hacen diferentes a los productos financieros, para poder diferenciarlos se debe revisar sus características para entender porque un producto puede convenir o en qué condiciones puede ser menos costoso.

Por lo mismo, la nueva Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios financieros, como se mencionó en el capítulo anterior, establece la publicación y disposición de información que el usuario necesite para poder decidir qué producto le es más conveniente.

En una de esas disposiciones, al momento de contratar un producto, las instituciones deberán entregar una carátula del Contrato de Adhesión, en la que se deberán especificar características como:

- TIEE.
- Costo anual.
- Tasa de interés anual.
- Monto del crédito.
- Monto total a pagar.
- Comisiones.
- Metodología de cálculo de interés.
- Plazo del crédito.
- Descripción de pagos a realizar.
- Autorización para utilizar o no esos datos para mercadeo.
- En caso de reclamaciones, el procedimiento y datos para presentarlas.

Dicha carátula del Contrato de Adhesión se tomará como aceptada por la institución bancaria al momento de ser presentada firmada y llenada con todos los datos personales, laborales y crediticios del solicitante.

A continuación se describen algunos de los conceptos antes mencionados con mayor detalle.

- **Contrato de Adhesión:** Es el documento que contiene cláusulas elaboradas únicamente por el proveedor, para establecer en formatos uniformes los términos y condiciones aplicables a la adquisición de un producto o a la prestación de un servicio y si el usuario lo acepta, entonces se está adhiriendo al proveedor; una vez aceptado el contrato, sus condiciones son obligatorias para ambas partes. Para que el contrato de adhesión sea válido, sus cláusulas deben ser legibles a simple vista y estar redactadas en idioma español. La Secretaría de Economía, mediante Normas Oficiales Mexicanas (NOM's), puede sujetar los contratos de adhesión a registro previo ante PROFECO, así mismo la Ley Federal de Protección al Consumidor obliga también a registrar previamente algunos modelos de contratos de adhesión ante SHCP.
- **TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio):** La TIIE se utiliza como tasa de referencia para contratos múltiples, según información proporcionada por el Banco de México, se calcula con base en las cotizaciones presentadas por varias instituciones financieras. La TIIE se calcula a dos plazos a 28 días y a 91 días.
- **Mecánica operativa²¹:**

Deberán presentar solicitud por escrito las instituciones interesadas en participar en la determinación de la TIIE en moneda nacional, para de esta manera obtener o prestar recursos entre sí. BANXICO confirmará el diferencial a sumar o restar a la cotización por el depósito a recibir o constituir, escuchando previamente la opinión de los participantes para la determinación de plazos, montos y diferencial.

BANXICO recibirá posturas para la TIIE hasta las 12:00 hrs.

Sólo se podrá presentar una postura por cada combinación de plazo y monto (en múltiplos de \$25'000,000 pesos) para la TIIE. Las tasas de interés cotizadas deberán expresarse en forma porcentual, cerradas a cuatro decimales. Será necesaria la participación de cuando menos 6 instituciones. En el evento de que no se hayan recibido cuando menos seis cotizaciones, BANXICO solicitará a las instituciones participantes que hubiesen presentado cotizaciones, le coticen nuevamente y

²¹ Análisis y Estrategias de mercado,4.1 Tasas de Interés de Referencia en el Mercado de Dinero. Elaborado por la Dirección Corporativa de Análisis y Estrategias de Mercados, Dirección General de Tesorería y Mercados, BBVA-Bancomer

solicitará a otra u otras instituciones le presenten cotizaciones, recorriendo el horario media hora más.

En el caso de que BANXICO no haya podido determinar la TIIIE, o que a su criterio, haya habido colusión entre las instituciones participantes, determinará dicha tasa considerando las condiciones prevalecientes en el Mercado de Dinero.

- **Publicación**

BANXICO dará a conocer los resultados de la TIIIE a 28 días a más tardar a las 13:15 hrs. todos los días hábiles bancarios y la TIIIE a 91 días el día hábil bancario inmediato siguiente a aquél en que se realicen las subastas de valores gubernamentales en el mercado primario.

- **Calculo para TIIIE²²**

1. Sea **MB** el monto base determinado por el Banco de México; **n**, el número de bancos que presentaron las posturas $(y_j, z_j)_{j=1, \dots, n}$, donde y_j es el monto (múltiplo de **MB**) y z_j la tasa de interés de la postura.
2. Para cada banco **j** se construyen $n_j = \frac{y_j}{MB}$ posturas homogéneas con monto **MB** y tasa de interés z_j cada una.
3. Sea $X_a = (X^{(1)}, X^{(2)}, \dots, X^{(k)})$ el vector de tasas de interés de todas las posturas homogéneas ordenadas de menor a mayor. Obsérvese que $k = \sum_{j=1}^n n_j$ sea $X_p = (X^{(k)}, X^{(k-1)}, \dots, X^{(1)})$ el vector de tasas de interés de todas las posturas homogéneas ordenadas de mayor a menor. Los vectores X_a y X_p representan las tasa de interés pasivas y activas respectivamente,
4. Al vector de tasas de interés activas se le suma el diferencial **dif**, y al de tasas de interés pasivas se le resta, para obtener los siguientes vectores:

$$X'_a = (X^{(1)} + dif, X^{(2)} + dif, \dots, X^{(k)} + dif)$$

$$= (X'_{a1}, X'_{a2}, \dots, X'_{ak})$$

$$X'_p = (X^{(k)} - dif, X^{(k-1)} - dif, \dots, X^{(1)} - dif)$$

²² El procedimiento de cálculo de dicha tasa se establece en el [Título Tercero, Capítulo IV, de la Circular 3/2012](#) emitida por el Banco de México y el Diario Oficial de la Federación del 23 de Marzo de 1995.

$$=(X'_{p1}, X'_{p2}, \dots, X'_{pk})$$

5. Sea u el número de componentes positivos del vector diferencia:

$$X'_p - X'_a = ((X'_{p1} - X'_{a1}), (X'_{p2} - X'_{a2}), \dots, (X'_{pk} - X'_{ak}))$$

6. La TIEE se calcula como el promedio aritmético de las tasas de interés r_1 y r_2 donde:

Caso I,- Si $0 < u < k$

$$r_1 = \text{máximo}\{X'_{au}, X'_{p(u+1)}\}$$

$$r_2 = \text{mínimo}\{X'_{a(u+1)}, X'_{pu}\}$$

Caso II,- Si $u=0$

$$r_1 = X'_{a1}$$

$$r_2 = X'_{p1}$$

- **Ejemplo de posturas para TIEE**

Posturas recibidas y resultados generales para determinar la TIEE a 28 días correspondiente a la sesión del día 29 de diciembre de 2011

TABLA 3. EJEMPLIFICACION DE POSTURAS TIEE ²³		
Posturas	Montos	Participantes
4.81	350	Banca Mifel S.A.
4.77	350	Banco Azteca S.A.
4.7975	350	Banco Invex S.A.
4.805	350	Banco Mercantil del Norte S.A.
4.8025	350	Banco Santander S.A.
4.8	350	Deutsche Bank México, S.A.
4.795	350	ScotiaBank Inverlat, S.A.

Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio: 4.7900%

Posturas Presentadas: 7

Plazo = 4 semanas (28 días)

Inicio = 30 de diciembre de 2011

Vencimiento = 27 de enero de 2012

Diferencial = 3

²³ Fuente: <http://www.banxico.org.mx/tiieban/presentaConsulta.faces>; BANXICO, Publicación de Indicadores

- **CAT (Costo Anual Total):** Es un indicador que refleja el costo anual que se paga por cualquier tipo de crédito e incluye la tasa de interés, comisiones, seguros, gastos de apertura, así como otros cargos que deba pagar el cliente al momento de contratarlo y durante su vigencia. Este porcentaje permite comparar una opción de crédito ante las demás que existan en el mercado, ya que se calcula del mismo modo para todos los productos.

Este indicador es necesario e importante ya que en la publicidad de los productos se diseñan para la atracción de solicitantes, presentándolos como la mejor opción y destacando las tasas de interés pero no el costo del financiamiento, el cual depende del esquema que se maneje y de las comisiones que incluya.

➤ Cálculo del Costo Anual Total (CAT)

El CAT se calcula a partir de los flujos de recursos entre el cliente y la institución que otorga el crédito.

El CAT es el valor numérico de i , expresado en porcentaje, que satisface la siguiente ecuación:

$$\sum_{j=1}^M \frac{A_j}{(1+i)^{t_j}} = \sum_{k=1}^N \frac{B_k}{(1+i)^{s_k}}$$

Donde:

i = CAT, expresado como decimal.

M = Número total de disposiciones del crédito.

j = Número consecutivo que identifica cada disposición del crédito.

A_j = Monto de la j -ésima disposición del crédito.

N = Número total de pagos.

k = Número consecutivo que identifica cada pago.

B_k = Monto del k -ésimo pago.

t_j = Intervalo de tiempo, expresado en años y fracciones de año, que transcurre entre la fecha en que surte efecto el contrato y la fecha de la j -ésima disposición del crédito.

s_k = Intervalo de tiempo, expresado en años y fracciones de año, que transcurre entre la fecha en que surte efecto el contrato y la fecha del k-ésimo pago.

El lado izquierdo de la ecuación representa la suma del valor presente de las disposiciones del crédito, considerando el intervalo de tiempo con que se realizan.

El lado derecho de la ecuación representa la suma del valor presente de los pagos del crédito, considerando el intervalo de tiempo con la que se realizan.

- **Tasa de interés anual ordinaria:** Es la tasa que da como resultado del promedio de la TIEE a plazo de 28 días que haya dado a conocer BANXICO durante el periodo de intereses de que se trate, sumando X puntos porcentuales (lo cual depende de la institución financiera). La variante mensual de esta tasa, es la Tasa de Interés Mensual la cual resulta de dividir la tasa de interés anual ordinaria entre 360 y multiplicarla por el número de días del periodo.
- **Tasa variable:** Como su nombre lo indica este tipo de crédito tendrá variaciones durante el plazo establecido por cada Institución. En la actualidad las Tasas de Interés Variables son calculadas a partir del cálculo de la TIEE a 28 días, al mismo tiempo que se le suman X puntos porcentuales.
- **Tasa de interés única ordinaria o Tasa de interés fija:** Esta tasa no depende del comportamiento de la TIEE, se establece un porcentaje fijo para todos los periodos e igual que en la tasa de interés anual ordinaria, tiene su variante mensual.
- **Tasa de interés anual moratoria:** En caso de mora en el pago de las obligaciones que el cliente adquiere bajo este contrato, el usuario se obliga a pagar intereses moratorios sobre amortizaciones vencidas, a la tasa que resulte de multiplicar hasta por tres, la tasa de interés ordinaria aplicable en los términos del contrato. los intereses moratorios se causarán desde la fecha en que el usuario haya incurrido en mora y hasta la fecha del pago del saldo vencido.
- **Monto de la línea de crédito:** El monto de la línea de crédito y las condiciones de cada operación serán establecidos por la institución financiera durante el proceso de evaluación. Las líneas de crédito son una facilidad que se otorga al usuario de TDC hasta por un límite determinado y que le permite, durante el período de vigencia utilizar ese monto, al momento de corte, o bien al final de cada periodo, la cantidad utilizada de ese monto será a la que se le aplique la tasa de interés mensual ordinaria

- **Monto total a pagar:** Se refiere al total del capital que se utilizó de la línea de crédito agregando los intereses generados (si fuese necesario), pagos pendientes y sus intereses generados, impuestos como es el IVA, comisiones así como los intereses que las mismas comisiones generan. Al liquidar el monto total a pagar, el usuario puede hacer uso de la cancelación de la misma TDC.
- **Mínimo a pagar:** El concepto pago mínimo se refiere a la cantidad mínima que se le pide como pago mensual al usuario que haya dispuesto de la TDC. Este pago está integrado por una parte proporcional del capital, la cual varía dependiendo de la institución financiera; los intereses generados, comisiones y los impuestos sobre los intereses mismos. Cabe resaltar que al hacer este pago mínimo no se disminuye el monto de la deuda adquirida, o bien se disminuye mínimamente, el mínimo a pagar es prácticamente para evitar que esta deuda siga incrementándose.
- **Saldo promedio:** El saldo promedio diario base para el cálculo de intereses se obtiene de sumar el monto indicado en el estado de cuenta como "COMPRAS Y DISPOSICIONES" y el "PERIODO ANTERIOR".
- **Saldo promedio diario:** El saldo promedio diario de "COMPRAS Y DISPOSICIONES" es la suma de los saldos finales a partir de un día después del corte anterior y hasta el día del corte actual, tomando como saldo inicial el saldo final que aparece como "SALDO NUEVO" en el estado de cuenta del corte anterior, excluyendo los saldos en promoción y la cuota anual de derecho de uso de la tarjeta y restando los pagos realizados (sin incluir el pago al saldo en promoción o a la membresía anual). El monto resultante se divide entre el número de "DIAS DEL PERIODO" que aparece en el estado de cuenta.
- **Comisión anual:** Incluye los cargos por emisión de TDC, así como por su manejo durante el periodo de un año y envío del nuevo contrato del nuevo periodo.
- **Comisión por disposición de efectivo:** Al hacer uso de la TDC para retiro de efectivo se hará cargo de una comisión la cual variará de las siguientes condiciones:
 - De la institución financiera si tiene esta opción o no.
 - Tasa de interés con saldo deudor.
 - Tasa de interés con saldo a favor.
 - Sí fue retirado en el país o en el extranjero.
 - Sí fue retirado de un cajero de la misma institución financiera o de otra.
 - A estas comisiones se les agregará impuestos como el IVA.

- **Comisión sin costo:** Las operaciones como impresión o consulta de saldos o movimientos, vía telefónica o en los cajeros propios de la institución financiera, así como aclaraciones de gastos.
- **Otras comisiones:**
 - Comisión por pago tardío, si este se realiza después de la fecha límite de pago.
 - Comisión por falta de pago.
 - Comisión por sobregiro, si el usuario se excede de su línea de límite de crédito.
 - Comisión por reposición de plástico por pérdida o robo.
 - Comisión por aclaración de gastos improcedentes.
 - Comisión por gastos de cobranza.

A estas comisiones también se les agregarán impuestos correspondientes.

- **Metodología del cálculo de interés:** El interés ordinario se calculará con base en el saldo promedio diario del periodo multiplicado por la tasa mensual de interés.
- **Seguros adicionales:** La cobertura de los siguientes seguros así como su costo es un servicio adicional que ofrecen las TDC:
 - Por extravío o hechos ilícitos de terceros.
 - Por muerte del usuario titular.
 - Accidentes en viajes.
 - Imprevistos como: grúa, ambulancia, honorarios de abogados, fianzas, cauciones.
 - Servicios profesionales en instalaciones como: cerrajero, plomero, electricista.
- **Reporte a Buró de Crédito:** El Buró de Crédito es una institución que ofrece información crediticia; la cual es regulada por la CNBV, SHCP y BANXICO a través de la Ley para regular las Sociedades de Información Crediticia y las Reglas Generales para Sociedades de Información Crediticia emitidas por BM.

Ofrece sus servicios a instituciones financieras que otorguen algún tipo de crédito o financiamiento o que realicen actividades de naturaleza análoga o soporte al crédito o financiamiento.

Como requisitos esta institución pide:

- La autorización expresa de la persona solicitante a ser investigado.

- Aportar y actualizar por parte de las instituciones financieras mensualmente su base de datos de usuarios actuales.
- Guardar confidencialidad por parte de las instituciones financieras, de la información obtenida.

A través de un reporte que contiene datos generales, datos de los créditos y comportamiento de los mismos créditos; las instituciones financieras tendrán información que les apoye en la decisión de otorgar un crédito a través de una TDC.

En este reporte cabe aclarar que toda persona que cuente con un crédito o un financiamiento y la institución esté reportando a Buró de Crédito, se encontrará en esa base, y no sólo las personas que tengan un mal comportamiento debido a falta o retrasos de pagos.

Cuando un solicitante pide un reporte, este se muestra de la siguiente manera, detallando los datos anteriormente mencionados:

- Datos Generales
 - RFC.
 - Nombre o Razón Social.
 - Domicilios.
 - Teléfonos.
- Datos de los créditos
 - Tipo de crédito.
 - Fecha de apertura.
 - Línea de crédito / Monto otorgado.
 - Moneda.
 - Plazo.
 - Otorgante. (Dato que no se revela al usuario)
 - Cuenta. (Dato que no se revela al usuario)
- Comportamiento
 - Saldo actual.
 - Saldo vencido / Días vencidos.
 - Histórico de pagos. (hasta 24 meses)
 - Fecha de cierre / fecha cuando reportó el otorgante

A continuación se muestra a detenimiento un ejemplo del reporte que se otorga a solicitantes o a las instituciones financieras que lo consultan.



REPORTE DE CRÉDITO ESPECIAL

Personas Físicas

Fecha de Consulta	05-AGO-2012
Folio de Consulta	639,112,288
Fecha de Registro de BC	12-AGO-2005

DATOS GENERALES

Nombre: FICTICIO FICTICIO FICTICIO Fecha de Nacimiento: 28/03/1964 RFC: FIFF640328

DOMICILIO(S) REPORTADO(S)

Calle y Número	Colonia	Del / Mpio	Ciudad	Estado	C.P.	Teléfono
RET 17 AV DEL TALLER		TLALPAN	CD DE MEXICO	DISTRITO FEDERAL	15900	
			CD DE MEXICO	DISTRITO FEDERAL		
			CD DE MEXICO	DISTRITO FEDERAL		

MENSAJES

El RFC o la Dirección proporcionados para la obtención de este reporte difieren con los registrados en Buró de Crédito.

RESUMEN DE CRÉDITOS

CRÉDITOS BANCARIOS					Comportamiento
1.	BANCO 01	7050929988220301	PRÉSTAMO PERSONAL	CERRADO	✔
	Actualizado: ENE - 11	Saldo actual: 0	Forma de Pago: 01-CUENTA AL CORRIENTE		
2.	BANCO 02	4887518853002492	TARJETA DE CRÉDITO	ACTIVO	✔
	Actualizado: JUL - 12	Saldo actual: 12,493	Forma de Pago: 01-CUENTA AL CORRIENTE		
3.	BANCO 03	4960249128760042	TARJETA DE CRÉDITO	ACTIVO	✔
	Actualizado: JUN - 12	Saldo actual: 51,977	Forma de Pago: 01-CUENTA AL CORRIENTE		

CRÉDITOS NO BANCARIOS					Comportamiento
1.	COMERCIAL 01	347363641262	TARJETA DE CRÉDITO	ACTIVO	✔
	Actualizado: JUL - 12	Saldo actual: 8,097	Forma de Pago: 01-CUENTA AL CORRIENTE		



ALERTAS BURO PLUS

Monitoreamos tu información los 365 días del año y te avisamos cuando:

- Cambien tus datos generales
- Cambie la información de tus créditos por:
 - Regularización de pagos
 - Atraso en tus pagos
- Consulten tu información
- Eliminen o agreguen créditos

¿Qué esperas? **CONTRATA YA!** www.burodecredito.com.mx

INFORMACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO

El comportamiento de cada una de sus cuentas, tanto activas como cerradas, se traduce en un icono en el extremo derecho de cada sección, este icono le ayudará a identificar clara y rápidamente la situación crediticia de sus cuentas.



CUENTA AL CORRIENTE



ATRASO DE 1 A 89 DIAS



ATRASO MAYOR A 90 DIAS O DEUDA SIN RECUPERAR

Los créditos mostrados en el resumen se explican con mayor detalle en la siguiente página de este reporte.

Fig. 4. Página 1 del Reporte de crédito ²⁴

²⁴Ejemplo obtenido en <http://www.burodecredito.com.mx/>

REPORTE DE CRÉDITO ESPECIAL - *Personas Físicas*

Folio de Consulta
639,112,288

<p>¿Que significa el Histórico de Pagos?</p> <p>1 Cuenta al corriente</p> <p>2 Cuenta con atraso de 1 a 29 días</p> <p>3 Cuenta con atraso de 30 a 59 días</p>	<p>4 Cuenta con atraso de 60 a 89 días</p> <p>5 Cuenta con atraso de 90 a 119 días</p> <p>6 Cuenta con atraso de 120 a 149 días</p> <p>7 Cuenta con atraso de 150 días hasta 12 meses</p>	<p>9 Puede significar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuenta con atraso de más de 12 meses - Cuenta con deuda parcial o total sin recuperar - Fraude cometido por el consumidor 	<p>0 Cuenta muy reciente para ser informada</p> <p>U Cuenta sin información</p> <p>- Cuenta no reportada en este periodo</p>
--	---	---	---

DETALLE DE CRÉDITOS

CRÉDITOS BANCARIOS

Otorgente / No. de Cuenta / Tipo de Crédito / Cuenta / Responsabilidad	Apertura	Ultimo Pago	Cierre	Moneda	Limite de Crédito	Crédito Máximo	Saldo Actual	Monto**	Monto a Pagar	Histórico de Pagos Clave de Observación
1 BANCO 01 7050929988220301 PRESTAMO PERSONAL PAGOS FIJOS INDIVIDUAL	ABR-08	ENE-11	ENE-11	MN	40,000	40,069	0	0	0 QUINCENAL 72	Mes E F M A M J J A S O N D
										2011 1
										2010 1 1 1 1 2 3 4 - 2 1 1 1
										2009 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
CC=CUENTA CANCELADA O CERRADA										
2 BANCO 02 4887518853002492 TARJETA DE CRÉDITO REVOLVENTE INDIVIDUAL	ENE-08	JUL-12		MN	12,000	12,466	12,493	0	740 PAGO MÍNIMO PARA CUENTAS REVOLVENTES	Mes E F M A M J J A S O N D
										2012 1 1 1 1 1 1 1
										2011 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
										2010 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
3 BANCO 03 4960249128760042 TARJETA DE CRÉDITO REVOLVENTE INDIVIDUAL	MAY-05	JUN-12		MN	53,900	56,332	51,977	0	0 PAGO MÍNIMO PARA CUENTAS REVOLVENTES	Mes E F M A M J J A S O N D
										2012 1 1 1 1 1 1 1
										2011 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
										2010 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1

CRÉDITOS NO BANCARIOS

Otorgente / No. de Cuenta / Tipo de Crédito / Cuenta / Responsabilidad	Apertura	Ultimo Pago	Cierre	Moneda	Limite de Crédito	Crédito Máximo	Saldo Actual	Monto**	Monto a Pagar	Histórico de Pagos Clave de Observación
1 COMERCIAL 01 347363641262 TARJETA DE CRÉDITO REVOLVENTE INDIVIDUAL	AGO-08	JUL-12		MN	31,700	15,939	8,097	0	950 PAGO MÍNIMO PARA CUENTAS REVOLVENTES	Mes E F M A M J J A S O N D
										2012 1 1 1 1 1 1 1
										2011 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
										2010 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1

DECLARATIVA DEL CONSUMIDOR

DETALLE DE CONSULTAS

Institución	Fecha	Teléfono	Dirección
BURO DE CREDITO	05-AGO-2012	5449-4954 / 01-800-6407-920	AV. PERIFERICO SUR 4349, PLAZA IMAGEN, LOCAL 3, COL. FRACC. JARDINES EN LA MONTAÑA, MONTAÑA, TLALPAN, 14210, DF
BURO DE CREDITO	11-OCT-2010	5449-4954 / 01-800-6407-920	AV. PERIFERICO SUR 4349, PLAZA IMAGEN, LOCAL 3, COL. FRACC. JARDINES EN LA MONTAÑA, MONTAÑA, TLALPAN, 14210, DF

*Reposición: Reporte de crédito actualizado enviado a los otorgantes que lo consultaron en los últimos 6 meses, como parte de la respuesta a su reclamación.

**Monto: Puede tener las siguientes interpretaciones:

- 1) Saldo vencido (Monto no pagado en la fecha límite de pago)
- 2) Monto de la quita otorgada (Con clave de observación LC y solo es informativo)
- 3) Saldo vencido al momento de la venta de cartera (Con clave de observación CV y solo es informativo)

Para obtener información sobre el domicilio de adquirentes o administradoras de cartera en aquellos casos de créditos vendidos o cedidos a un tercero con el que no tenga o haya tenido relación, ponemos a su disposición los siguientes canales:

- Internet: www.burodecredito.com.mx
- Teléfono en la Ciudad de México: 5449 4954
- Del Interior/Lada sin costo: 01 800 640 7920

Fig. 5. Página 2 del Reporte de crédito

2.2. LA OFERTA DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO

Actualmente en el mercado de las tarjetas de crédito existen aproximadamente 100 productos bancarios diferentes, más los 25 departamentales, y aunque se dirigen a distintos tipos de usuarios, los beneficios son mínimos a menos que sean utilizados de manera constante y magnificente para que estos se vean reflejados.

Lo que realmente los hace distintos son sus tasas de interés así como la misma forma de calcular sus comisiones y pagos.

Se presentan en el ANEXO I los diversos productos con sus parámetros actuales, y se muestra a continuación las tarjetas con tasa de interés más elevada y las que tienen con menor tasa de interés.

- UANL de BANCOMER con TIIE+65%
- SICARD de INVEX con TIIE+90%
- ORO de Inbursa con tasa fija de 24%
- INFINITE de IXE con TIIE+17.5%
- PLATINO de SCOTIABANK con TIIE+9.9%

Y en el caso de las tiendas departamentales.

- LIVERPOOL con TIIE+50%
- SEARS con TIIE+100%, al resultado multiplicarlo por el factor 1.26 veces y al resultado restarle 100%.
- PALACIO DE HIERRO con TIIE+40%

Sí la TIIE al 29 de diciembre del 2011 se encontraba al 4.79%, la tasa de interés de los ejemplos anteriores variará de la siguiente forma:

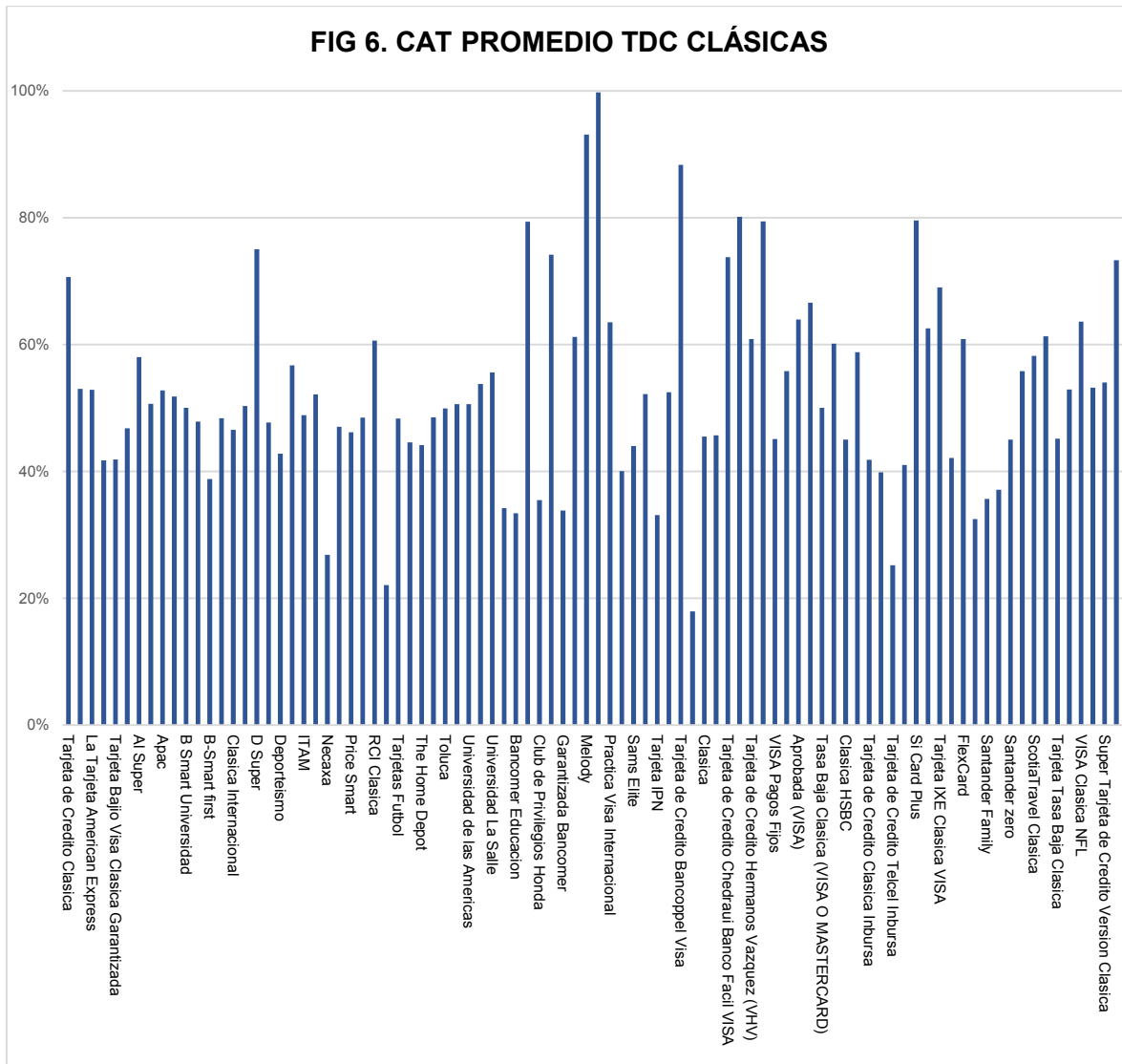
- UANL de BANCOMER con 69.79%
- SICARD de INVEX con 94.79%
- ORO de INBURSA con 28.79%
- INFINITE de IXE con 22.29%
- PLATINO de SCOTIABANK con 14.78%

Y en el caso de las Tiendas Departamentales:

- LIVERPOOL con 54.79%

- SEARS con 32.03%
- PALACIO DE HIERRO con 44.79%²⁵

A continuación se muestran de manera gráfica los diversos productos así como sus respectivos CAT promedio de cada uno de ellos, se han dividido en tres grandes categorías: Clásica, Oro y Platino.

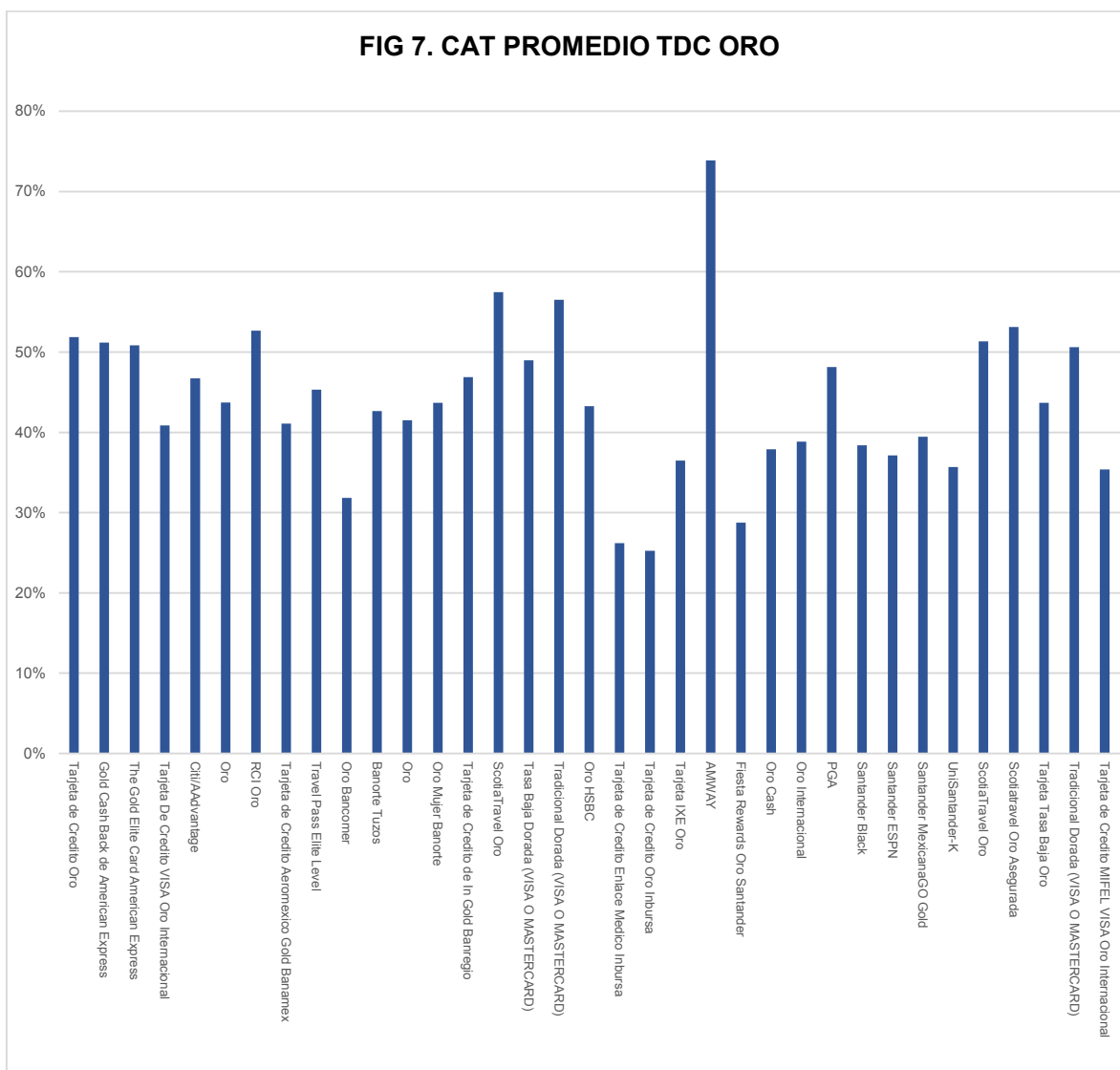


Gráfica realizada con datos de CONDUSEF ²⁶

²⁵ TIIE a 28 días; calculada al 29 de diciembre 2011 en base a información proporcionada por BANXICO con valor a 4.79%

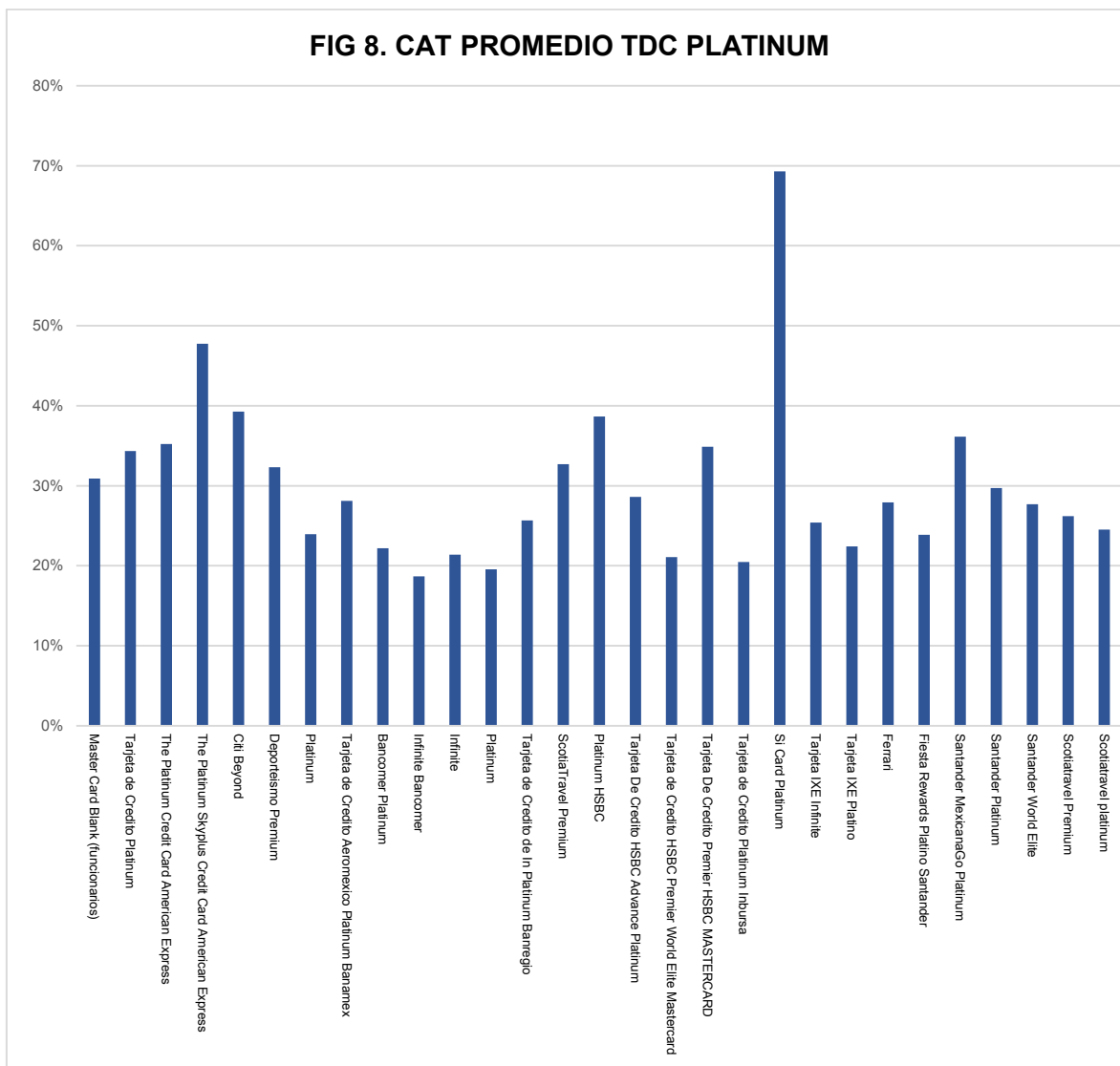
Se agrega promedio para observar mejor los productos con mayor tasa de interés.

²⁶ Datos obtenidos en: [www.condusef.gob.mx/comparativos/...\[09_septiembre_CTDC_2011.xls\]](http://www.condusef.gob.mx/comparativos/...[09_septiembre_CTDC_2011.xls]) Clásicas!



Gráfica realizada con datos de CONDUSEF ²⁷

²⁷ Datos obtenidos en: www.condusef.gob.mx/comparativos/.../09_septiembre_CTDC_2011.xls[Oro]



Gráfica realizada con datos de CONDUSEF ²⁸

En el ANEXO III, se comparan los intereses, intereses moratorios y pagos mínimos, se puede encontrar que los intereses moratorios en algunos casos:

- Son tres veces la tasa de interés ordinaria, como es el caso de los productos BANAMEX.
- SICARD es la TIIE más 100 puntos porcentuales
- SCOTIABANK, la tasa de interés ordinaria multiplicada por 1.5 veces.

²⁸ Datos obtenidos en www.condusef.gob.mx/comparativos/.../09_septiembre_CTDC_2011.xls[Platino!]

Lo anterior en números cambia todavía más, ya que ejemplificado:

- BANAMEX: $(4.79\%+36\%)*3=122.37\%$
- SICARD: $(4.79\%+100)=104.79\%$
- SCOTIABANK: $(4.79+9.9\%)*1.5=22.03\%$

Y en cuestión de los pagos mínimos se observan diferencias de hasta 20 puntos porcentuales:

- SCOTIABANK con 3% del saldo.
- BANCOFACIL con 5% del saldo.
- SANTANDER con 20% del saldo.
- BANCOMER con 25% del saldo.

Suponiendo que un usuario en promedio tenga de saldo la cantidad de \$10,000, su pago mínimo con los anteriores productos sería de:

- SCOTIABANK con \$300
- BANCOFACIL con \$500
- SANTANDER con \$2,000
- BANCOMER con \$2,500

A pesar de las grandes diferencias en los productos en sus tasas de interés, la selección de una TDC es condicionada a que el solicitante cubra el requisito y que le otorguen la TDC de su elección y así disfrutar de esas ventajas. Y es en el ingreso que obtiene una persona donde puede ser la gran diferencia de oportunidades.

A continuación se resumen los requisitos de las principales TDC:

- Tarjetas clásicas los ingresos mínimos van desde \$4,000
- Tarjetas Oro los ingresos mínimos oscilan entre \$12,000 y \$15,000
- Tarjetas Platino los ingresos mínimos son desde \$23,000 hasta \$100,000 y en esta categoría a veces son solicitantes que fueron buscados por invitación de la misma institución.
- Con comisiones anuales desde \$400 hasta \$4,500.

Esto es un aspecto más a considerar muy importante, ya que una TDC que en cuestión de intereses sea más factible, puede dejar de serlo si el solicitante no cubre con los requisitos, o bien si no se puede cubrir los gastos de la comisión anual.

Para facilitar al solicitante su búsqueda del producto más acorde a sus necesidades; las instituciones financieras manejan el CAT, que como se mencionó al principio del capítulo, es un indicador que refleja el costo anual que se paga por cualquier tipo de crédito, en este caso de las TDC.

En el ANEXO II se muestra que las tasas de interés varían de manera drástica, en el CAT ocurre lo mismo, de una muestra de 37 productos:

- Sicard, tiene un CAT del 79.6%
- BANORTE Infinite, tiene un CAT del 21.4%

El resto de productos de esta muestra, con menor CAT al promedio, son los productos de categoría Oro y Platino, mismos productos requieren de ingresos mayores a los \$12,000, lo cual se especifica con más detalle en el ANEXO IV.

De lo anterior que al solicitar una TDC por cualquiera de los medios antes mencionados (sucursal, Internet, correo postal, telemarketing), se reitera el hecho de que el solicitante tendrá que comprobar, en caso necesario, los ingresos que está declarando obtener de manera mensual, como parte de un proceso de perfilamiento que pretende asegurar que el solicitante haga uso de la TDC y que se encuentre en posibilidades económicas de pagar el uso de la misma.

3. ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO

3.1. PRESENTACIÓN DE VARIABLES

El estudio socio demográfico de una población proporciona información de mucho interés para diversas áreas: administración, salud, educación, económica, etc. Permitiendo observar la descripción actual de la población, y proporcionando ciertas herramientas para una predicción de la misma. Todo ello dependiendo, de la información con la que se cuenta para dicho análisis así como la calidad y confiabilidad de la misma información. No se debe perder el objetivo del análisis a desarrollar, así como el proceso que se va a llevar a cabo, y a través del mismo se necesite información de otras ciencias sociales.

En el siguiente capítulo se analizará una muestra que como ya se había mencionado anteriormente se obtuvo a través del *Contact Center* denominado V CENTER; esta muestra de datos del 2010 al 2011 y los primeros meses correspondientes al primer semestre de 2012, conteniendo los datos de los solicitantes a una TDC vía telemarketing.

Siendo el objetivo general de este análisis, el identificar el perfil real del solicitante, no el perfil que solicitan las instituciones financieras, sino el que los mismos solicitantes van formando con su diversidad de edad, región geográfica e ingresos.

A continuación se planteará el orden de las acciones a llevar para este análisis:

1. Obtener muestra de datos.
2. Desechar datos incompletos o incoherentes.
3. Omitir datos personales debido a la confidencialidad Solicitante-Banco.
4. Homologar la codificación de los valores de cada una de las variables,
5. Agrupar los estados según al nivel socioeconómico al que pertenecen.
6. Identificar las variables que componen la muestra de datos.
7. Definir que fenómenos interesan así, como cuáles se pueden obtener a partir de la muestra de datos.
8. Agrupar las variables antes reconocidas, de acuerdo a los fenómenos previamente definidos
9. Obtener estadísticas de población como son las siguientes:
 - Dimensión de la población por grupos de edad, sexo y por región.

- Identificación de la Población Económicamente Activa por grupos de edad, sexo y región.
 - Para cuestiones de este trabajo se concentrará la información así como los resultados obtenidos de las edades de 20 años a 69 años debido a los requisitos para la obtención de TDC.
10. Búsqueda y obtención de datos complementarios, por región en registros oficiales.
 11. Evaluar la información obtenida por el contact V CENTER respecto al año 2010.
 12. Comparación de la información con el 2011, así como un comportamiento preliminar del 2012.

3.2. LA CALIDAD DE INFORMACIÓN

Al revisar los datos relacionados a la declaración de la edad, se suelen encontrar tres tipos de errores: edad ignorada, omisión diferencial por edad y la mala declaración.

- La edad ignorada se refiere a la falta de información sobre la edad de algunas personas, en los casos de los censos poblacionales se les agrupa en la categoría de No Especificado. Para este error el Manual de Naciones Unidas²⁹ hace la recomendación de prorratear este grupo sobre los demás de manera proporcional y de acuerdo al sexo.
- La omisión diferencial ocurre con mayor frecuencia en los grupos poblacionales de 0-4 años, este error consiste en omitir la información de la persona, i.e. omitir su existencia. Este error es percatado al observar la estructura poblacional en conjunto y observar una distorsión en la misma.
- La mala declaración de la edad se refieren a la declaración de una edad equivocada de manera voluntaria o involuntaria, siendo este error el más común de los anteriores mencionados. Este error se subdivide en la preferencia de ciertos dígitos, traslado de edades y el rechazo de una edad específica.

²⁹ Métodos para Evaluar la Calidad de los Datos Básicos Destinados a los Cálculos de Población}, Manual II, ST/SOA/Serie A, No 23, Nueva York 1955

La preferencia de ciertos dígitos es frecuente ya que hay una tendencia general de declarar edades terminadas en los dígitos 5 y 0. Mientras que el traslado de edad ocurre de una manera subjetiva, las mujeres mayores tienden a declarar una edad menor, mientras que los ancianos y adolescentes tienden a reportar una edad mayor. Este error es más complicado de detectar y si puede afectar la estructura general. Finalmente el rechazo a una edad específica es de tipo cultural, provocando que las personas caigan en el error de preferir ciertos dígitos al rechazar algún otro, un ejemplo es reconocido el rechazo a la edad 41 (en base a las experiencias de los censos), tendiendo las personas a declarar el 40.³⁰

Ahora bien, para evaluar esa calidad de información y valorar estos tipos de errores hay que llevar a cabo un proceso el cual abarca métodos gráficos y analíticos.

El método gráfico es básicamente la realización de las pirámides poblaciones y la comparación con alguna otra de referencia, permitiendo una revisión visual que nos permita detectar alguna irregularidad en la estructura por edades y posiblemente localizar los rangos de edad afectados. Para posteriormente continuar con los métodos analíticos.

Para los métodos analíticos tenemos índices que por sí solos nos van a dar valoraciones, como cuando son utilizados estos resultados en conjunto.

- **Índice de Whipple (*IW*)**, este indicador tiene por objeto medir el nivel de atracción que ejerce un dígito en las edades declaradas. La versión más común es la que mide la atracción de los dígitos cero y cinco, teniendo como extremos de posibles resultados valores entre 100 y 500, lo cual implicaría la siguiente calificación:

100-105	Datos muy precisos.
105-110	Datos relativamente precisos.
110-125	Datos aproximados.
125-175	Datos con mala calidad.
175- más	Datos con muy mala calidad.

³⁰ Pimienta Latra Rodrigo, Vera Bolaños María. La declaración de la edad. Un análisis comparativo de su calidad en los censos generales de población y vivienda. El Colegio Mexiquense, 1999.

- **Índice de Myers (IM)**, este indicador mide la preferencia o repulsión en forma individual de cada dígito, siendo el resultado ideal 10%, el cual implicaría una atracción mínima. así como el nivel de atracción en general a través de una suma de valores absolutos de los índices individuales. Los valores extremos que puede tomar son cero y 180, lo cual implicaría a su vez la siguiente calificación:

0-5 Datos con muy baja atracción, i.e., si todas las edades declaradas fueran correctas el índice resumido resultaría con un mínimo de atracción ya que por cada dígito en individual tampoco existiría.

5.1-15 Datos con atracción intermedia.

15.1-30 Datos con atracción alta

30.1-más Datos con atracción muy alta.

- **Índice de Naciones Unidas**, este indicador que además de mostrar la mala declaración, presenta la omisión por grupos de edad y por sexo. La obtención de este índice se divide en tres etapas:
- **Regularidad de sexos**, la cual se mide a partir de las diferencias del índice de masculinidad, observadas entre un grupo de edad y el siguiente, esperando obtener valores de resultados de 1.
- **Cocientes de edades**, se relacionan el total de personas de un determinado grupo de edad entre la media aritmética de los dos grupos contiguos, estableciendo un supuesto de que la población decrece al aumentar la edad, y si se cumple el supuesto anterior el cociente debe ser 100 con desviaciones cercanas al cero. Aunque hay que considerar también los efectos que causan la fecundidad y movimientos migratorios.
- **Índice resumen**, combinando los dos índices anteriores se obtiene el Índice de Naciones Unidas y basándose en experiencias anteriores se ha establecido que si el índice es mayor a 40 se considera deficiente la información y menor a 20 como satisfactoria.

Hay que recordar que si bien estos tres índices anteriormente mencionados son los recomendados para evaluar la calidad información, no siempre es posible su aplicación.

Para efectos del presente trabajo tampoco se realizará un análisis correspondiente a los índices anteriormente mencionados, ya que los datos poblacionales son obtenidos del

portal del INEGI, mismos datos que ya han sido tratados, como se establece en su documento “Diseño de la muestra censal 2010”

- **Coefficiente de Gini.** Este coeficiente es una medida de concentración del ingreso entre los individuos de una región, en un determinado periodo. Esta medida está ligada a la Curva de Lorenz. Toma valores entre 0 y 1, donde 0 indica que todos los individuos tienen el mismo ingreso y 1 indica que sólo un individuo tiene todo el ingreso.

Mide el grado de desigualdad de la distribución del ingreso o la desigualdad de la riqueza de una región. No mide el bienestar de una sociedad. Tampoco permite, por sí sólo, determinar la forma como está concentrado el ingreso; ni indica la diferencia en mejores condiciones de vida en un país u otro.

La Curva de Lorenz es la que relaciona el porcentaje acumulado de la población, con el porcentaje acumulado del ingreso que posee esa población. Esta curva permite representar gráficamente la concentración del ingreso de una región en un período determinado.

Se ordena la información de los individuos en cuanto a ingreso de forma ascendente, posteriormente se establece el porcentaje del ingreso que le corresponde al X porcentaje con ingreso más bajo de la población. El porcentaje acumulado de la población se grafica en el eje horizontal y el porcentaje de ingreso acumulado para esa población se grafica en el eje vertical.

Partiendo de una Curva de Lorenz, el coeficiente de Gini mide la proporción del área entre la diagonal que representa la equidistribución y la curva de Lorenz (a), como proporción del área bajo la diagonal (a+b). Es decir:

$$\text{Gini} = \frac{a}{a+b}$$

Así, entre más cerca de la línea diagonal (distribución del ingreso igualitaria) se encuentre la Curva de Lorenz, más cercano a 0 estará el coeficiente de Gini.

3.3. REGIONALIZACIÓN POR ZONAS GEOGRÁFICAS Y SOCIODEMOGRÁFICAS

El **salario mínimo** es establecido en el Art 90³¹ de la Ley Federal del trabajo como: “la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo”.

El cual podrá ser considerado de dos distintas maneras el general o el profesional. El primero de ellos es determinado por zonas geográficas (A, B y C), mientras que el segundo se aplica en ramas determinadas, como la de la industria, el comercio, los oficios, las profesiones o los trabajos especiales³².

El **Salario Mínimo General**, de acuerdo con las previsiones legales del país, debe ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material (habitación, menaje de casa, alimentación, vestido y transporte, entre otras), social y cultural (concurrencia a espectáculos, práctica de deportes, asistencia a escuelas de capacitación y bibliotecas, entre otras), y para proveer de educación a sus hijos. De esta manera, en México existe la prohibición expresa (Artículo 85 de la Ley Federal del Trabajo) del pago menor de la cantidad institucionalmente determinada, y del embargo, compensación o descuento del salario mínimo (Art 123, fracción octava, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos)

De conformidad con lo establecido por la Constitución federal y la Ley Federal del Trabajo (LFT) en nuestro país la institución responsable de determinar el monto del SM es la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI). Ésta, para el desarrollo de sus actividades, se apoya en las comisiones regionales correspondientes a cada una de las zonas económicas del país.

El Consejo de Representantes de la CONASAMI está integrado por representantes de los trabajadores y de los patrones, y no serán menos de cinco ni más de 15 en cada caso; y por los análogos del gobierno, esto es, un representante gubernamental y dos asesores del mismo.

³¹ Ley Federal del Trabajo, diario Oficial de la Federación 30 noviembre 2012

³² http://www.conasami.gob.mx/fig_salario.html

La Comisión, determinará el monto del salario mínimo aplicable a cada zona geográfica, previa revisión de las resoluciones presentadas por las Comisiones Regionales, y realizadas las investigaciones y estudios referentes a:

- La situación económica general del país y de las zonas geográficas.
- Los cambios en las diversas actividades de cada zona económica.
- El presupuesto para satisfacer las necesidades de cada familia.
- Las condiciones económicas dentro del mercado de consumo.

Así actualmente para el 2012, el SM está determinado por la siguiente manera, en las siguientes tres zonas geográficas económicas, estipuladas por la CONASAMI.

TABLA 4. SALARIOS MINIMOS SEGÚN ZONA³³		
ZONA A	ZONA B	ZONA C
\$62.33	\$60.57	\$59.08

El concepto de regionalizar se entiende por: “Organizar con criterios descentralizadores un territorio, una actividad, una entidad, una empresa, etc³⁴”.

Es un instrumento o la construcción de un procedimiento que identifica diversas variables socioeconómicas, biológicas, históricas; que a través de un resultado, comportamiento o parámetro común asocie comunidades en común y que a su vez sirva como herramienta para diversos fines, como es el identificar problemas, la toma de decisiones, la asignación de bienes o recursos, el estudio de mercados en las áreas comerciales, apoyo en investigaciones, o conocer qué nivel de oportunidades existen en cada uno de los estados, municipios y/o colonia en comparación con los niveles que han alcanzado otras regiones, etcétera³⁵.

³³ http://www.conasami.gob.mx/clasif_muni_area_geografica.html

³⁴ Diccionario de la Lengua Española, 22da edición

³⁵ Rionda Ramírez, J.I. (2006) *Teorías de la región* Edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006/jirr-reg/

De igual manera hay que entender que cualquier regionalización no es estática, son estáticos los parámetros bajo los cuales se regionaliza un territorio, sin embargo cada uno de los niveles en que se encuentre una comunidad o territorio sí están en constante dinámica, debido a variables sociales, naturales, económicas, históricas que los envuelvan.








Así, la regionalización del país, se ve reflejada a través del mapa de las regiones socioeconómicas de México.

- Los principales indicadores que se utilizaron para desarrollar este mapa de niveles socioeconómicos (anteriormente llamado Mapa de Niveles de Bienestar en México) son:
- Infraestructura de la vivienda (agua entubada, luz, drenaje)
- Calidad de la vivienda (piso que no sea de tierra, material de las paredes y techos)
- Hacinamiento (cuantos habitantes hay por cada habitación de la vivienda)
- Equipamiento en la vivienda (baños, calentadores a gas, refrigerador, televisión, teléfono, vehículos)
- Salud (hijos sobrevivientes de mujeres de 20 a 34 años, porcentaje de derechohabientes a servicios de salud, porcentaje de gente mayor de 65 años con acceso a servicios de salud, porcentaje de personas menores de 18 años derechohabientes a servicios de salud y porcentaje de mujeres jefas de hogar derechohabientes a servicios de salud).
- Educación (porcentaje a alfabetismo, asistencia a diferentes niveles escolares, promedios de escolaridad, y porcentaje de hogares donde el jefe tiene primaria completa o más).
- Empleo (porcentaje de población económicamente activa, mujeres ocupadas, niveles salariales, personas beneficiadas por los salarios)

El mapa muestra como a nivel de estado, el Distrito Federal obtuvo la mayor calificación en sus indicadores y es el único que se encuentra en el primer estrato. Los tres estados más pobres del país Guerrero, Oaxaca y Chiapas están en el último estrato.

FIG 9. MAPA DE LAS REGIONES SOCIOECONÓMICAS DE MÉXICO



Orden descendente de estratos de mayor a menor ventaja relativa			
Nivel		% Pob.	Total de Entidades
7		8.83	1
6		13.74	4
5		11.22	5
4		23.17	8
3		12.73	5
2		19.6	6
1		10.71	3
			32

Fuente: Datos obtenidos en INEGI³⁶.

³⁶ <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/regsoc/default.asp?s=est&c=11723>

Aunque el INEGI hace la aclaración que éste no es un mapa de distribución de la riqueza ni está diseñado para, ni tiene el propósito de medir pobreza, bienestar o marginación.

Cabe resaltar que en cada uno de los siete estratos, ya sea de entidades federativas, de municipios o de AGEBs (Áreas Geo Estadísticas Básicas), se tiene tanta población pobre como no pobre; es un error interpretar a los estratos bajos como los estratos pobres o asociar a la población que concentran como una medida de pobreza. Lo que sí es importante rescatar, es que es mucho más probable encontrar población calificada como pobre en los estratos bajos que en los altos.

TABLA 5. NIVELES DE BIENESTAR EN MÉXICO ³⁷	
NIVEL	ESTADOS
NIVEL 7	DISTRITO FEDERAL
NIVEL 6	AGUASCALIENTES, COAHUILA, JALISCO, NUEVO LEÓN,
NIVEL 5	BAJA CALIFORNIA, BAJA CALIFORNIA SUR, CHIHUAHUA, SONORA, TAMAULIPAS
NIVEL 4	COLIMA, EDO. MÉXICO, MORELOS, NAYARIT, QUERÉTARO, QUINTANA ROO, SINALOA, YUCATÁN
NIVEL 3	DURANGO, GUANAJUATO, MICHOACÁN, TLAXCALA, ZACATECAS
NIVEL 2	CAMPECHE, HIDALGO, PUEBLA, SAN LUIS POTOSÍ, TABASCO, VERACRUZ
NIVEL 1	CHIAPAS, GUERRERO, OAXACA

Los datos que se utilizaran de la muestra cuentan con información de todos los estados que conforman al país, por lo mismo se verán representados los 7 niveles o regiones socioeconómicas.

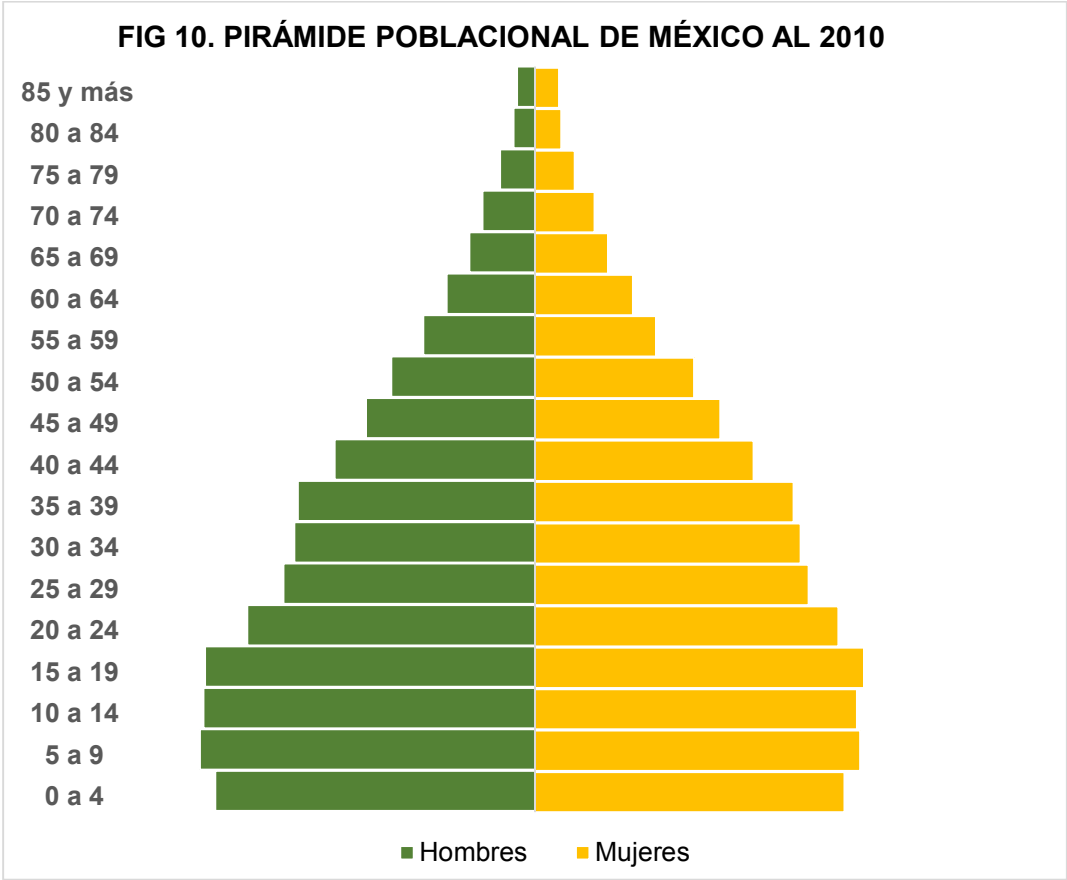
3.4. ESTADÍSTICAS DE POBLACIÓN

La Población Económicamente Activa (PEA) se refiere a todas las personas en edad de trabajar, o que contaban con una ocupación durante el período de referencia o no contaban con una, pero estaban buscando emplearse con acciones específicas. Al primer grupo se les denomina ocupados y el segundo corresponde a los abiertamente desempleados. La porción de la Población en Edad de Trabajar que no estaba ocupada ni

³⁷INEGI, Regiones Socioeconómicas de México 2000

tampoco estaba en situación de búsqueda en el período de referencia (es decir, que no es PEA) se le denomina Población Económicamente Inactiva (PEI)³⁸.

Basándose en estadísticas realizadas y obtenidas en el último Censo de Población del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) a mediados del 2010, fecha en que se realizó la captación de la información; la población total era de 112 millones 336,538 habitantes en el país, y considerando los grupos quinquenales de edad de 20 años a 69 años, edades que son aceptadas por las instituciones financieras para solicitantes a una TDC, había en este rango de edad: 62 millones 775,576 habitantes³⁹.



Fuente: Elaboración propia con Datos de INEGI⁴⁰.

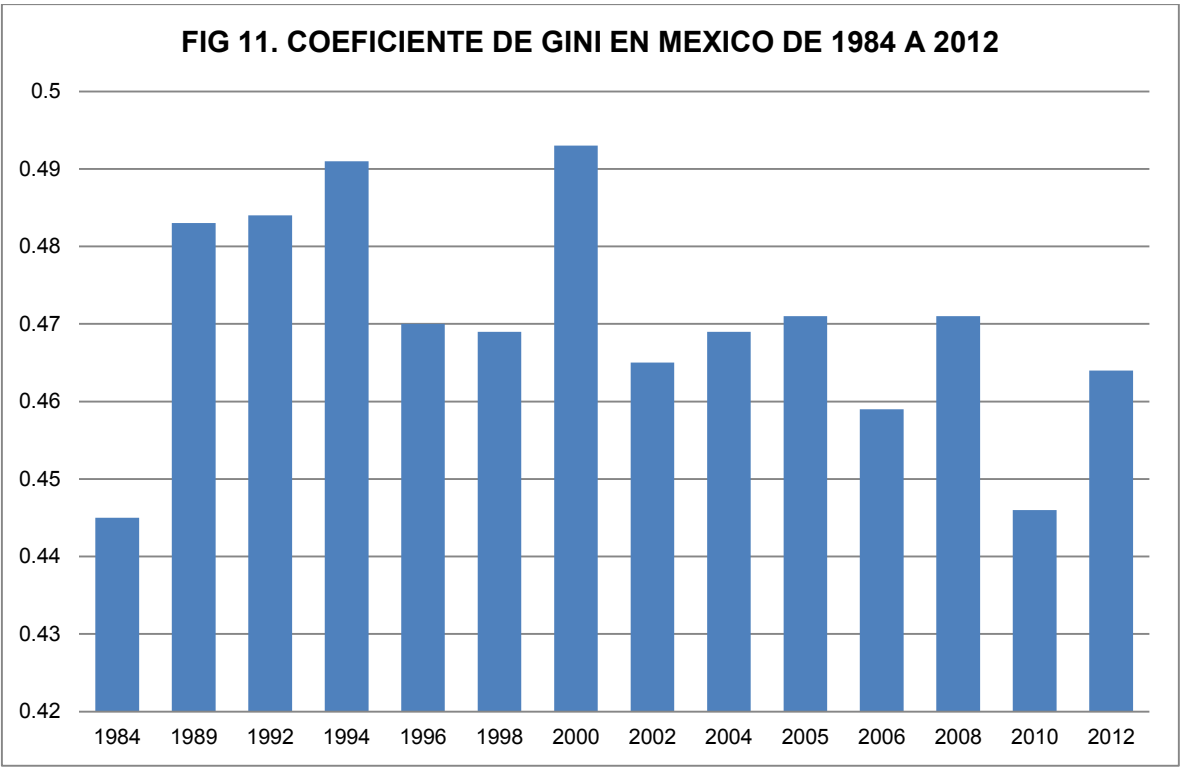
³⁸ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Guía de conceptos, uso e interpretación de la Estadística sobre la Fuerza Laboral en México, 79 p., México 2002

³⁹ <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/TabuladosBasicos/Default.aspx?c=27302&s=est>

⁴⁰ Gráfica elaborada con datos obtenidos en Principales resultados de Censo Población y Vivienda 2010, datos expuestos por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

De esta población se han tomado los tabuladores básicos correspondientes a la Población Económicamente Activa (PEA) en particular la ocupada, y al considerarse el mismo rango de edad se obtiene que 40 millones 272,581 habitantes, cumplen con el requisito de edad y probablemente con el requisito del ingreso.

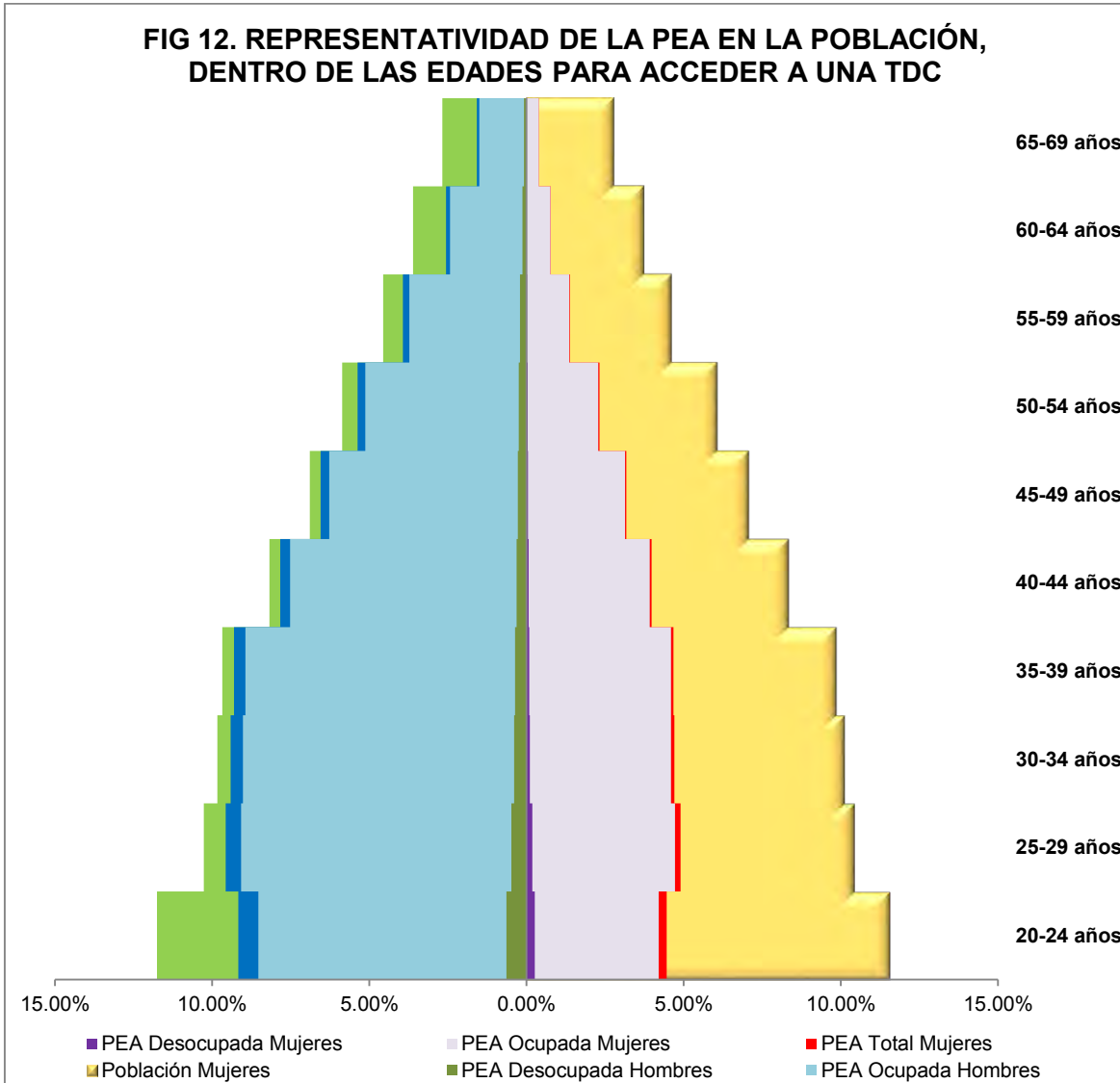
En México, la Encuesta Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) que realiza el INEGI cada dos años da cuenta de la percepción y el destino de los ingresos de cada familia. A partir de ello, el total de las familias encuestadas se divide por deciles (quintiles o percentiles) y se ordena en forma creciente de acuerdo a los ingresos que percibe cada familia. De esta manera se obtiene la información de la distribución del ingreso en nuestro país.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI⁴¹.

Y considerando la información de los anteriores capítulos y este mismo, del presente trabajo se tiene que más del 50% de la PEA cumple con las condiciones de acceso a la obtención de una TDC.

⁴¹ Datos obtenidos de ENIGH levantadas por el INEGI en los años considerados.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI⁴²

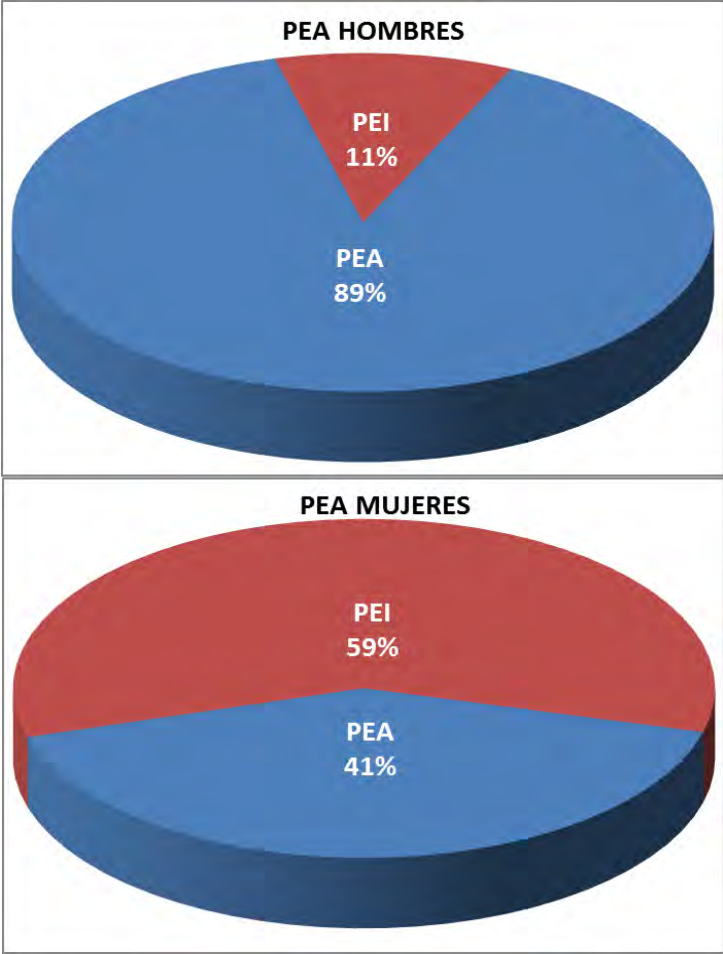
En la anterior pirámide poblacional se muestra de manera gráfica como el 89% de los hombres dentro de las edades 20 a 69 años, se encuentran considerados como Población Económicamente Activa, el 95.2% de la PEA en el caso de los hombres se encuentra Activamente Ocupada. Los rangos de edad de 20 a 39 años es donde se concentra la mayor proporción de la PEA, con el 54.4% de la PEA en el caso de los hombres, mientras

⁴² Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

el rango de edad, con una “ligera” mayor representación en población el de 25 a 29 años con el 10%

Sin embargo los resultados son distintos para el caso de las mujeres, la PEA dentro de los mismos rangos de edad considerados representan solamente el 41%, siendo el 97.3% de la PEA activamente ocupada. En este caso la PEA se distribuye de una manera homogénea entre las edades de 20 a 39 años, sin ser mayoritariamente destacado algún rango en específico de edad.

FIG 13. POBLACIÓN TOTAL SEGÚN SU SEXO Y CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, CON ACCESO A UNA TDC



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI⁴³

⁴³ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

3.5. POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR REGIONES SOCIOECONÓMICAS

Además de las variables que se consideraron para la regionalización del país, antes mencionados. Cabe señalar que un factor social que interviene en la concentración territorial es la transformación del país de una nación prácticamente considerada rural a principios del siglo XX a una nación urbana e industrializada, esta transformación pasa de ser en la década de 1930's de una capital mono céntrica y de 5 localidades de mediana población, al 2010 que se consideran 56 "Zonas Metropolitanas" que de una manera policéntrica marcan la pauta para el desarrollo comercial y económico del país⁴⁴.

Las Zonas Metropolitanas si bien no están definidas por algún municipio, sino por un área geográfica donde se concentre las actividades que fomente el desarrollo económico y social de su respectiva región, el aprovechamiento del territorio⁴⁵.

Dentro de estas Zonas Metropolitanas, encontramos al menos 11 ciudades que superan la concentración poblacional de 1 millón, encabezando la Ciudad de México, que si a esta se le añade el área Metropolitana que comparte con el Estado de México supera los 20 millones según el INEGI en el año 2010⁴⁶.

Como se menciona al inicio de este capítulo, para este trabajo se considera la regionalización de los estados en los 7 distintos niveles que los agrupan. Esta regionalización es conveniente debido al tipo de información que se cuenta para la muestra de los datos, de igual manera la información proporcionada por las instituciones reguladoras, mientras que a nivel de zonas metropolitanas no sería posible.

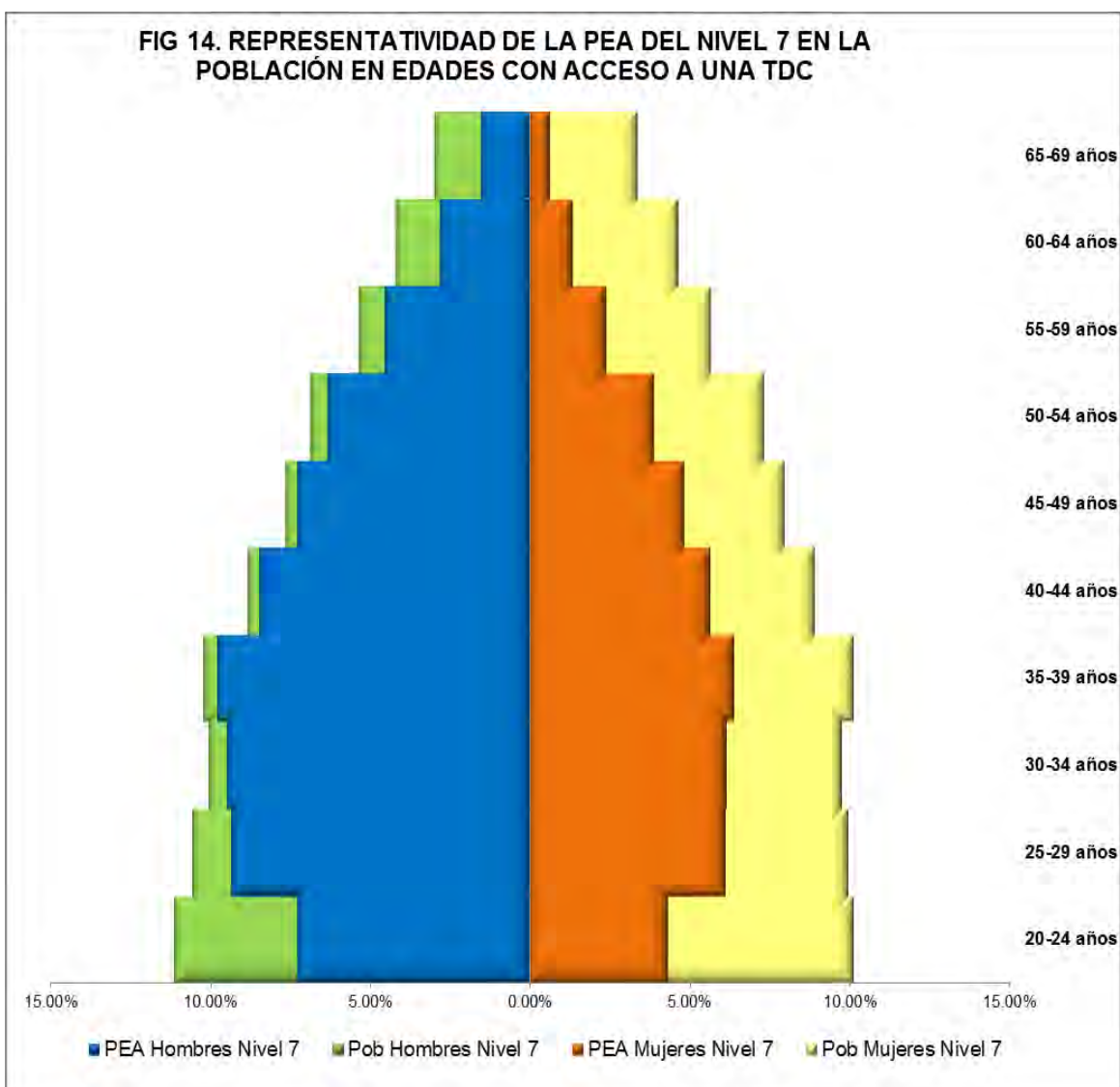
A continuación se muestran de manera gráfica a través de pirámides poblacionales cómo se comporta la PEA por cada una de las regiones o niveles que anteriormente se habían establecido, así como algunos datos representativos de las regiones.

⁴⁴ Garza Gustavo, Evolución de las ciudades mexicanas en el siglo XX, Notas, Revista de información y análisis núm. 19, 2002 p 7 a 16.

⁴⁵ SEDESOL, CONAPO, INEGI, Delimitación de las zonas metropolitanas de México 2005, 181 págs. México DF, 2005

⁴⁶ http://www.censo2010.org.mx/doc/cpv10p_00.pdf

3.5.1. NIVEL 7



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI⁴⁷.

En el nivel 7, que corresponde al Distrito Federal a nivel estado, es la ciudad con mayor concentración poblacional, siendo la población dentro de las edades que se han considerado para este trabajo, de 5 millones 531,914 hab. a 2010, según datos del INEGI Censo 2010. Si bien conserva áreas agrícolas en su periferia, y durante el siglo XX

⁴⁷ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

representaba el 36% del Producto Interno Bruto (PIB⁴⁸) del país debido a sus actividades industriales, con el paso del tiempo esta actividad fue disminuyendo y dio paso al crecimiento de las actividades de servicios a terceros.

La población de esta entidad representa el 8.8% de la población considerada a nivel nacional, así como su PEA el 9% de la PEA nacional y el 17.7% del PIB nacional.

El salario promedio mensual es de \$17,095.4, aunque el 50% de la población tiene ingresos menores a \$10,979.24, siendo de 0.413 el coeficiente de Gini.

En el caso de los hombres el 86% de la población de esta región se encuentra como económicamente activa reportándose el 95% de esta PEA como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 54 años donde se concentra el 81% de la misma.

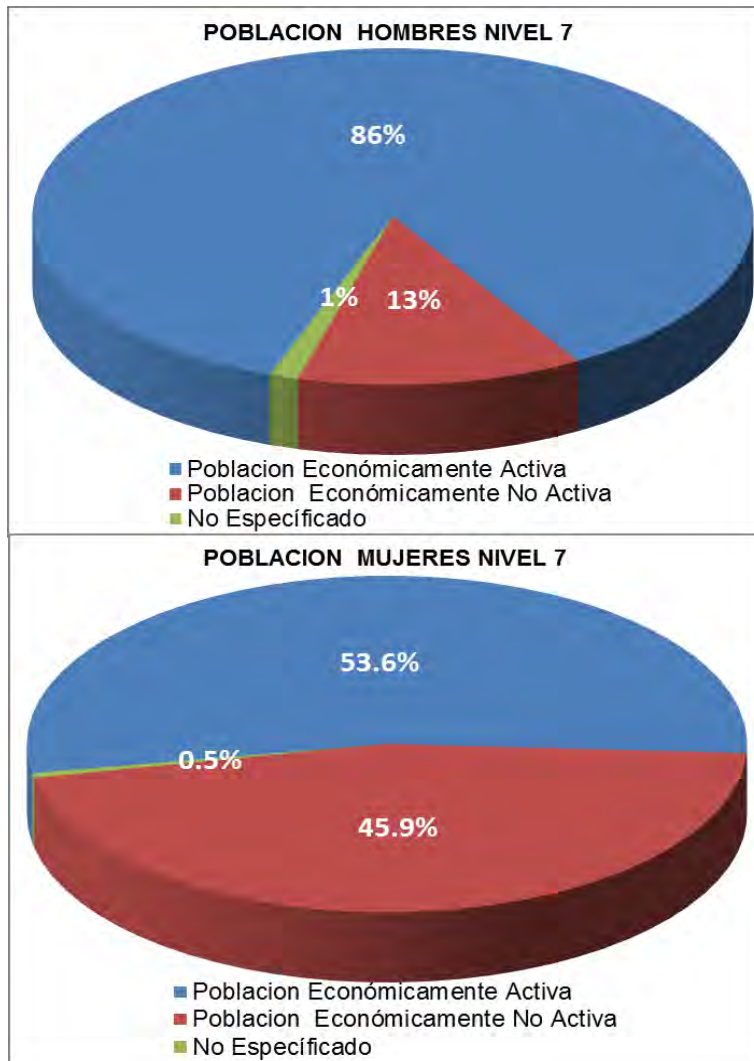
Para el caso de las mujeres, el 53.6% de la población se encuentra como económicamente activa y el 96.4% de esta como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 años a 49 años donde se concentra el 86% de la misma.

Señalando que en ambos casos el rango de edad de 35 a 39 años es el que sobresale.

También como gráficamente se observa, una base en la pirámide poblacional más ancha y con un decrecimiento en su población, según el avance de edad, es menos pronunciado que en la pirámide poblacional a nivel nacional. En este nivel es donde se va a encontrar el porcentaje mayor de PEA en el caso de las mujeres.

⁴⁸ Este indicador proporciona información sobre el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en la economía, valuados a precios básicos vigentes en el trimestre en cuestión. La información se presenta para la economía en su conjunto y para cada uno de los 20 sectores de actividad económicas.

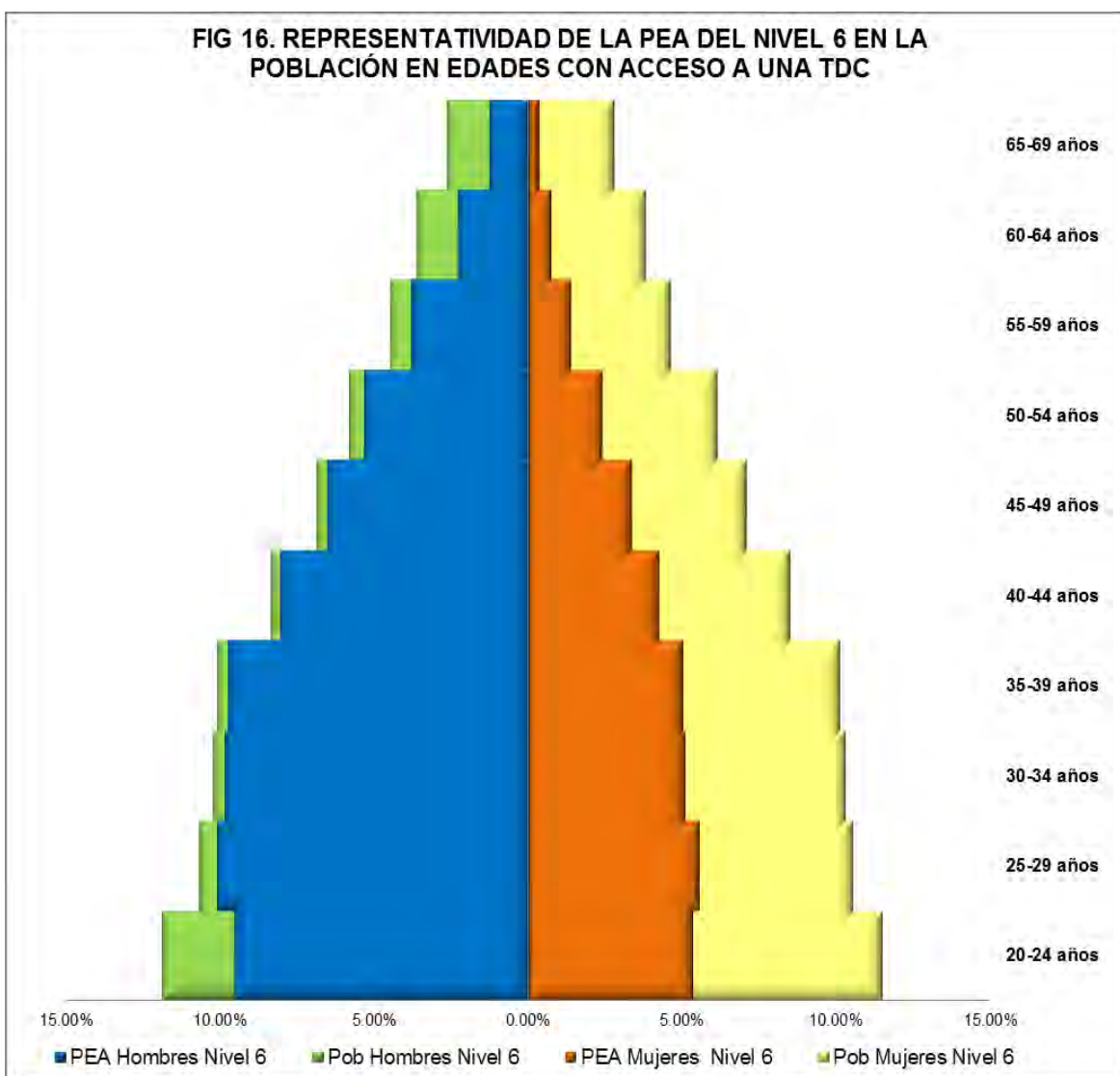
FIG 15. POBLACIÓN TOTAL NIVEL 7 SEGÚN SU CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁴⁹.

⁴⁹ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

3.5.2. NIVEL 6



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁵⁰.

En el nivel 6, que corresponde a los estados de Aguascalientes, Coahuila, Jalisco y Nuevo León. Este nivel cuenta con una población de 9 millones 50,460 hab. a 2010, La población de esta entidad representa el 14% de la población, así como su PEA el 15% de la PEA nacional.

⁵⁰ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

Los estados pertenecientes a este nivel que concentran al menos 8 Zonas Metropolitanas se caracterizan por ser zonas industriales en distintas áreas como son química y autopartes en Aguascalientes; ganadera, petroquímica, termoeléctrica, metalúrgicas y siderúrgicas en Coahuila y Nuevo León; ganadera, pesquera, turística y minero metalúrgica en Jalisco; estos estados de manera conjunta representaban en 2010 el 17.9% del PIB del país.

El salario promedio mensual es de \$14,946.37, aunque el 50% de la población tiene ingresos menores a \$9,427, siendo de 0.413 el coeficiente de Gini.

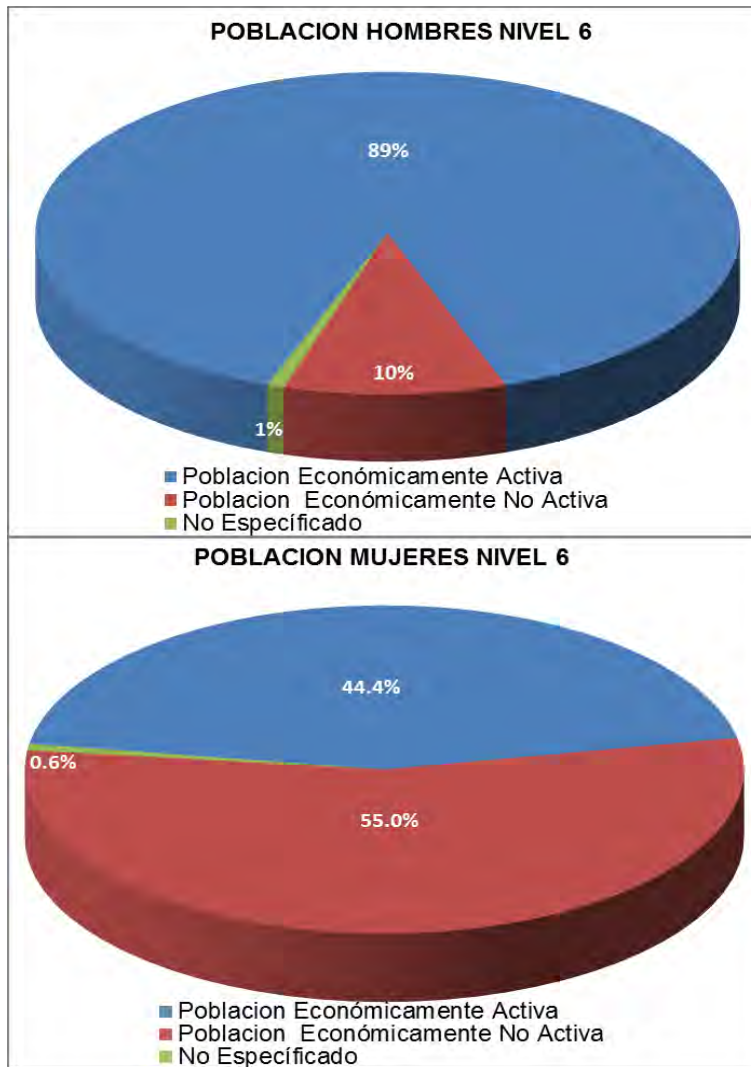
En el caso de los hombres, el 89% de la población se encuentra como económicamente activa, reportándose el 95.2% de esta PEA como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 44 años donde se concentra el 71% de la misma.

Para el caso de las mujeres el 44% de la población se encuentra como económicamente activa y el 97.5% como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 49 años donde se concentra el 83% de la misma.

Cabe señalar que en ambos casos el rango que sobresale es el de 25 a 29 años.

Gráficamente se observa una base ancha con un decremento menos acelerado, según el avance de edad. El porcentaje de PEA para el caso de las mujeres a comparación del nivel nacional es mayor, siendo del 44%.

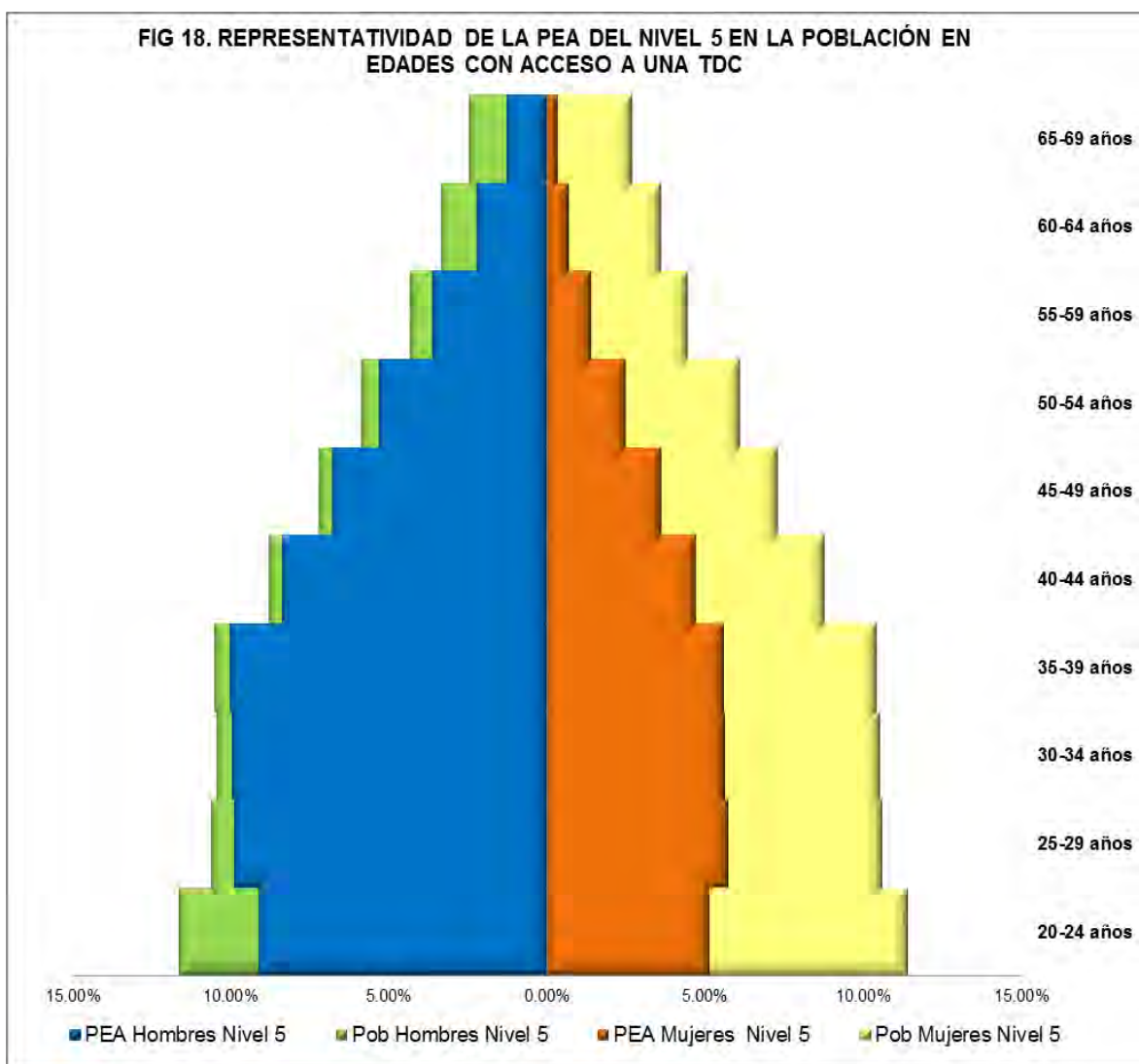
FIG 17. POBLACIÓN TOTAL NIVEL 6 SEGÚN SU CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁵¹.

⁵¹ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

3.5.3. NIVEL 5



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁵².

En el nivel 5, que corresponde a los estados de Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sonora y Tamaulipas. Este nivel cuenta con una población de 7 millones 441,220 hab. a 2010. La población de este nivel representa el 11.8% de la población, así como su PEA el 12.45% de la PEA nacional.

⁵² Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

Los estados pertenecientes a este nivel, se caracterizan por estar geográficamente al norte del país, así como su ubicación fronteriza del mismo, son zonas industriales en el área manufacturera bajo la modalidad de maquila⁵³, agrícola, extracción minera así como Petroquímica, estos estados de manera conjunta representaban en 2010 el 12.3% del PIB del país.

El salario promedio mensual es de \$14,041 aunque el 50% de la población tiene ingresos menores a \$8,606, siendo de 0.451 el coeficiente de Gini.

En el caso de los hombres, el 89% de la población se encuentra como económicamente activa, reportándose el 95% de esta PEA como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 44 años donde se concentra el 71% de la misma.

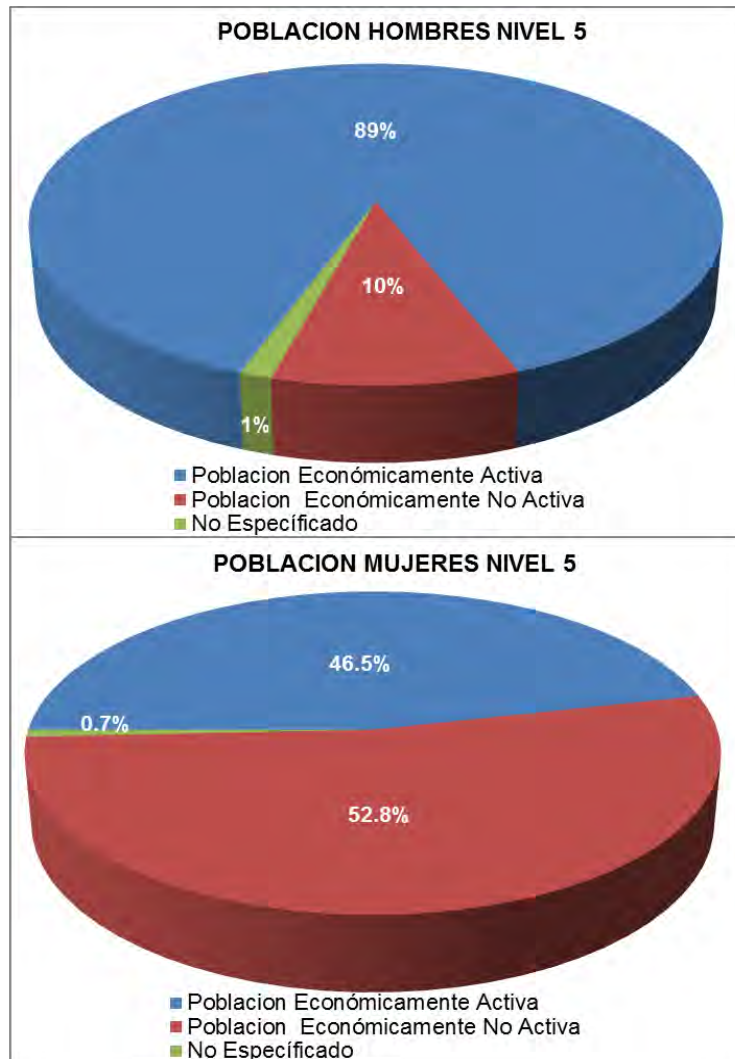
Para el caso de las mujeres el 46.5% de la población se encuentra como económicamente activa y el 97% de ésta es ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 44 años donde se concentra el 76% de la misma.

Cabe señalar que en ambos casos el rango que sobresale es el de 25 a 39 años.

En este nivel el porcentaje de PEA en el caso de las mujeres es el segundo más alto y superior al porcentaje a nivel nacional.

⁵³ La fabricación, ensamble u otro tipo de transformación de las materias primas propiedad de terceros.

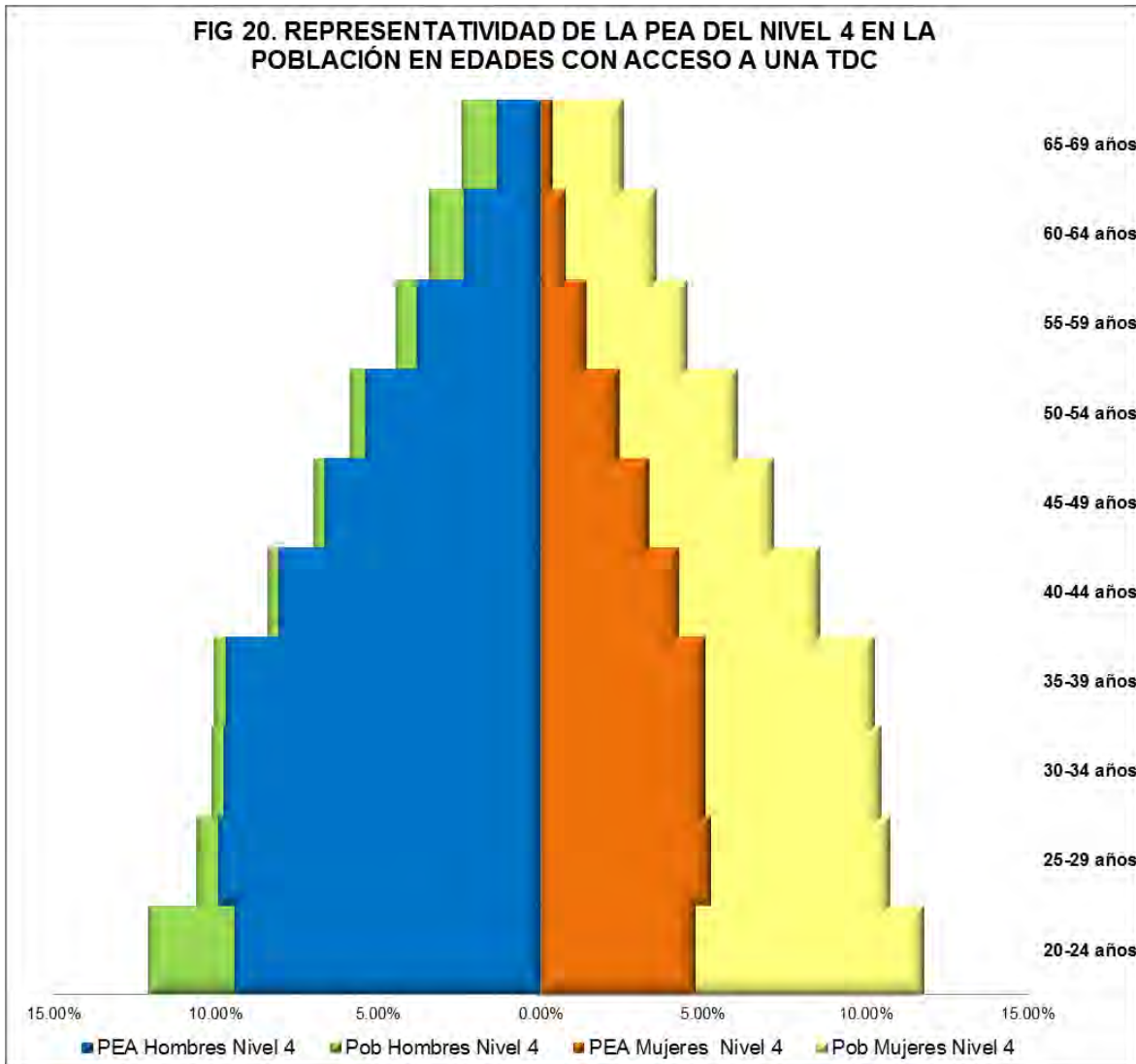
FIG 19. POBLACIÓN TOTAL NIVEL 5 SEGÚN SU CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁵⁴.

⁵⁴ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

3.5.4. NIVEL 4



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁵⁵.

En el nivel 4, que corresponde a los estados de Colima, Edo. de México, Morelos, Nayarit, Querétaro, Quintana Roo, Sinaloa y Yucatán; con una población de 15 millones 167,896 hab. a 2010. La población de esta entidad representa el 24.16% de la población, así como su PEA el 24.58% de la PEA nacional.

⁵⁵ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

Estos estados tienen de manera diversificada sus actividades, aunque sobresalen los servicios a terceros como el comercio y/o turismo y financieros, ya no se caracterizan por un solo rubro de actividades, ya que geográficamente están dispersos y sus concentraciones poblacionales son distintas.

Para el caso de Colima y Morelos, sus actividades económicas que denotan son el comercio, servicios financieros, transporte y envío de información masivos, servicios educativos y agricultura. Mientras que en el Edo. de México denota la industria manufacturera, comercio y servicios financieros; mientras que para Nayarit y Quintana Roo las actividades principales son el comercio y turismo así como los financieros y de construcción, en Querétaro y Yucatán sobresale la industria manufacturera, comercio, servicios financieros y en el caso de Yucatán, el transporte y envío de información masivo; finalmente Sinaloa se ve representado por la agricultura, comercio así como el turismo.

Estos estados de manera conjunta representaban en 2010 el 18.2% del PIB del país, siendo el segundo grupo de estados con un porcentaje de PIB más alto, así como el nivel que concentra la mayor parte de población respecto a los demás,

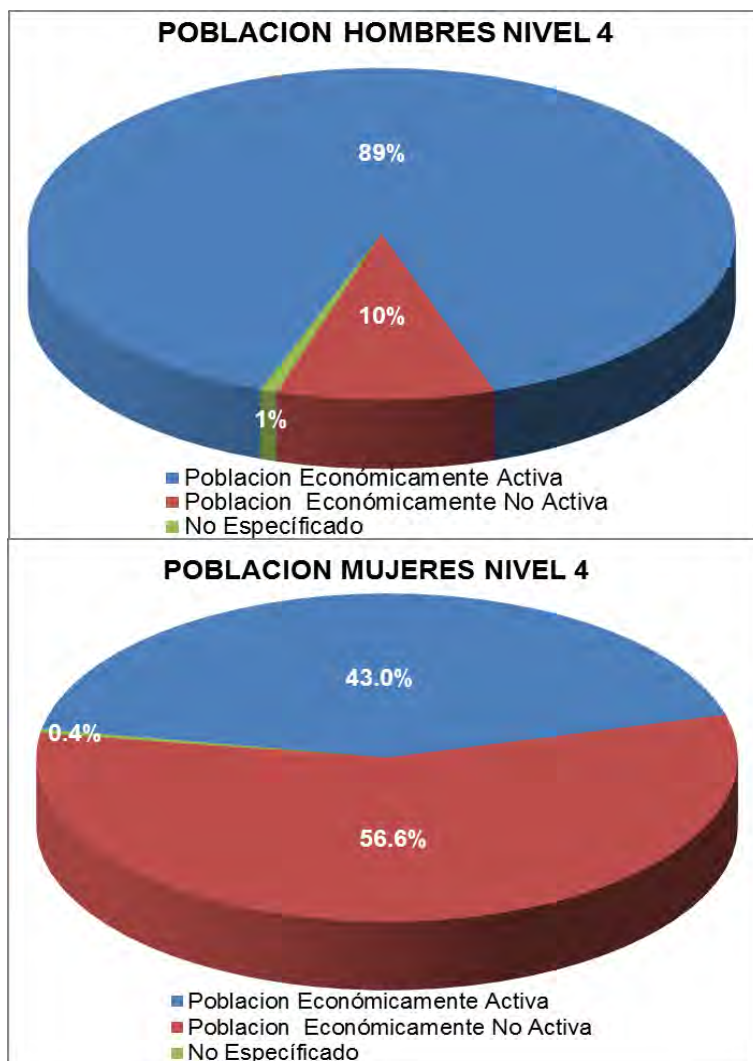
El salario promedio mensual es de \$12,786, aunque el 50% de la población tiene ingresos menores a \$8,026, siendo de 0.443 el coeficiente de Gini.

En el caso de los hombres, el 89% de la población se encuentra como económicamente activa, reportándose el 95% de esta PEA como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 44 años donde se concentra el 77% de la misma.

Para el caso de las mujeres, el 43% de la población se encuentra como económicamente activa y el 97% está como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 44 años donde se concentra el 74.5% de la misma. Cabe señalar que en ambos casos el rango que sobresale es el de 25 a 34 años.

De manera gráfica se observa para el caso de mujeres una disminución marcada en la Población Económicamente Activa comparada a la Población Mujeres, incluyendo en los rangos de edad más jóvenes, siendo mínimamente inferior al porcentaje a nivel nacional.

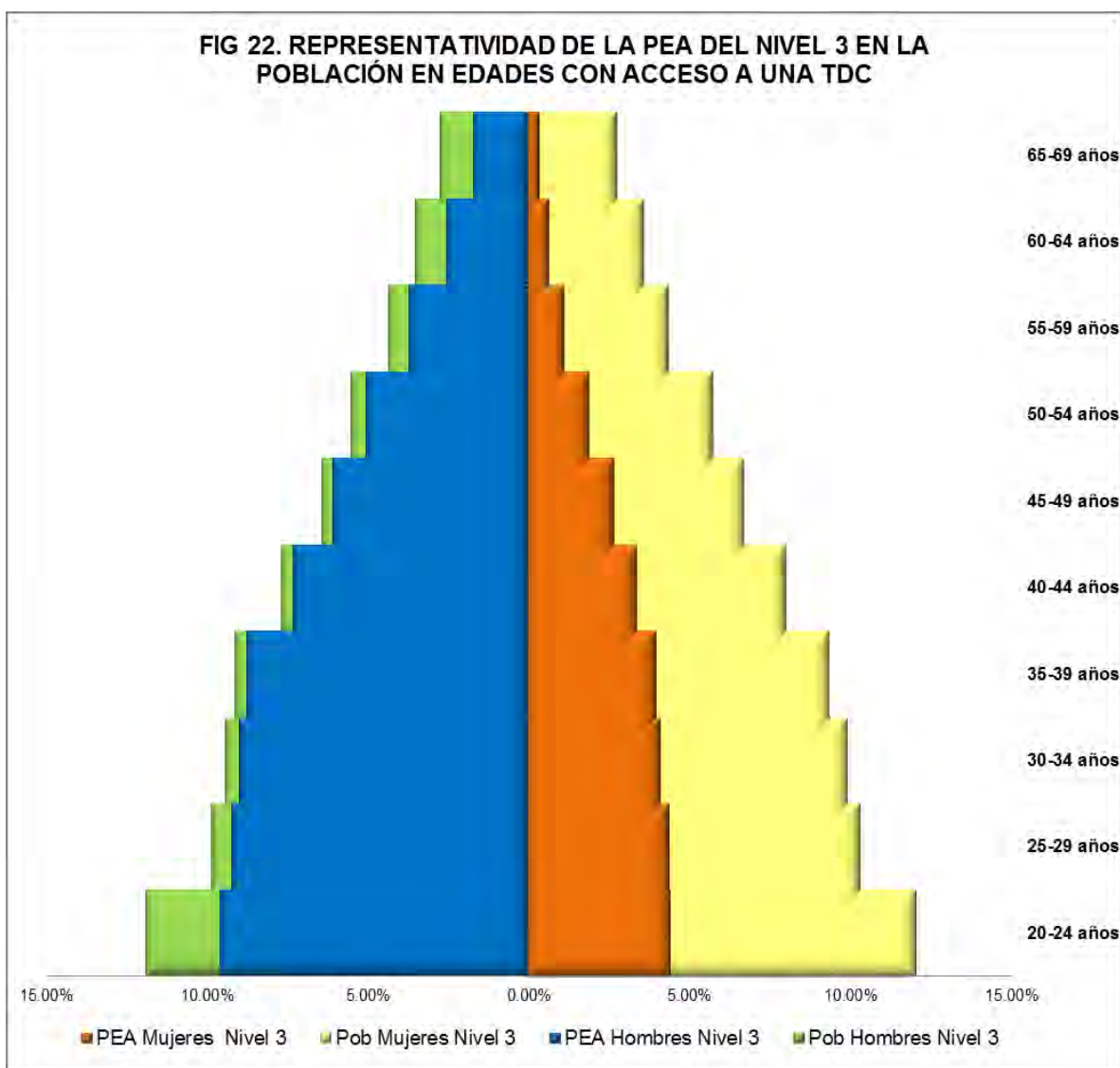
FIG 21. POBLACIÓN TOTAL NIVEL 4 SEGÚN SU CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁵⁶.

⁵⁶ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

3.5.5. NIVEL 3



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁵⁷.

En el nivel 3, que corresponde a los estados de Durango, Guanajuato, Michoacán, Tlaxcala y Zacatecas. Este nivel cuenta con una población de 7 millones 580,008 hab. a 2010. La población de este nivel representa el 12% de la población, así como su PEA el 11.59% de la PEA nacional.

⁵⁷ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

Los estados pertenecientes a este nivel, se caracterizan en sus actividades por ser zonas industriales en el área manufacturera, minera y agrícola. Estos estados de manera conjunta representaban en 2010 el 9% del PIB del país.

El salario promedio mensual es de \$10,741, aunque el 50% de la población tiene ingresos menores a \$6,571, siendo de 0.452 el coeficiente de Gini.

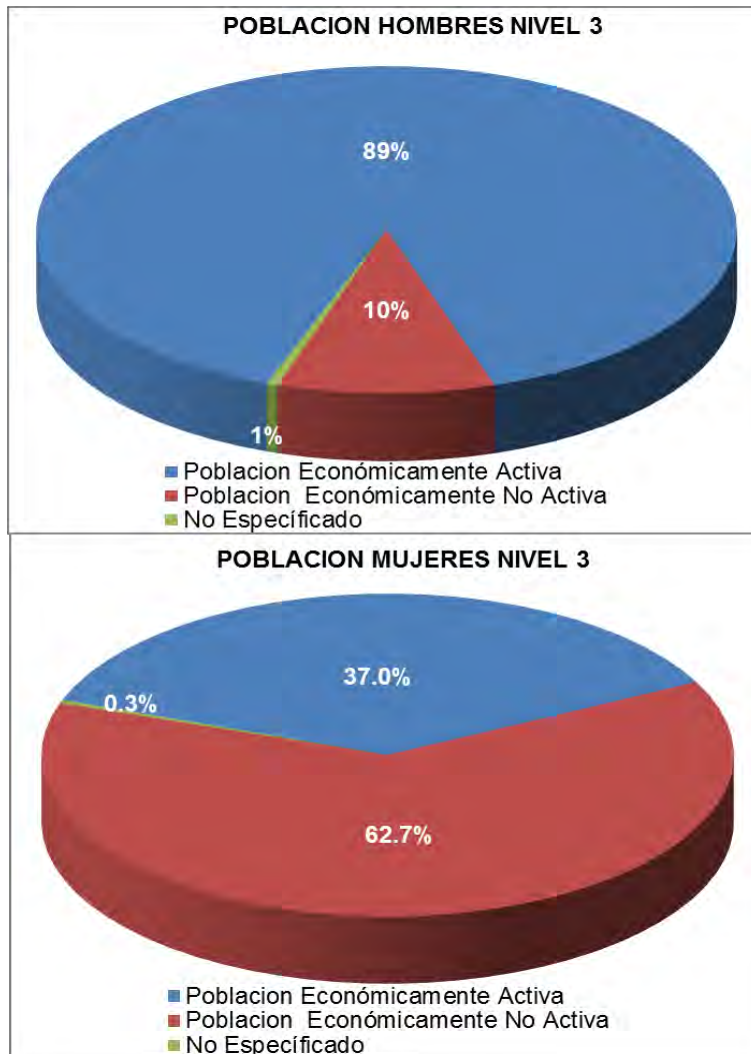
En el caso de los hombres, el 89% de la población se encuentra como económicamente activa, reportándose el 94% de esta PEA como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 49 años donde se concentra el 79% de la misma.

Para el caso de las mujeres el 37% de la población se encuentra como económicamente activa y el 98% está como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 años a 44 años donde se concentra el 75% de la misma.

Cabe señalar que en ambos casos el rango que sobresale es el de 20 a 24 años.

Así como gráficamente se observa para el caso de mujeres una disminución marcada en la Población Económicamente Activa comparada a la Población Mujeres incluyendo en los rangos de edad más jóvenes,

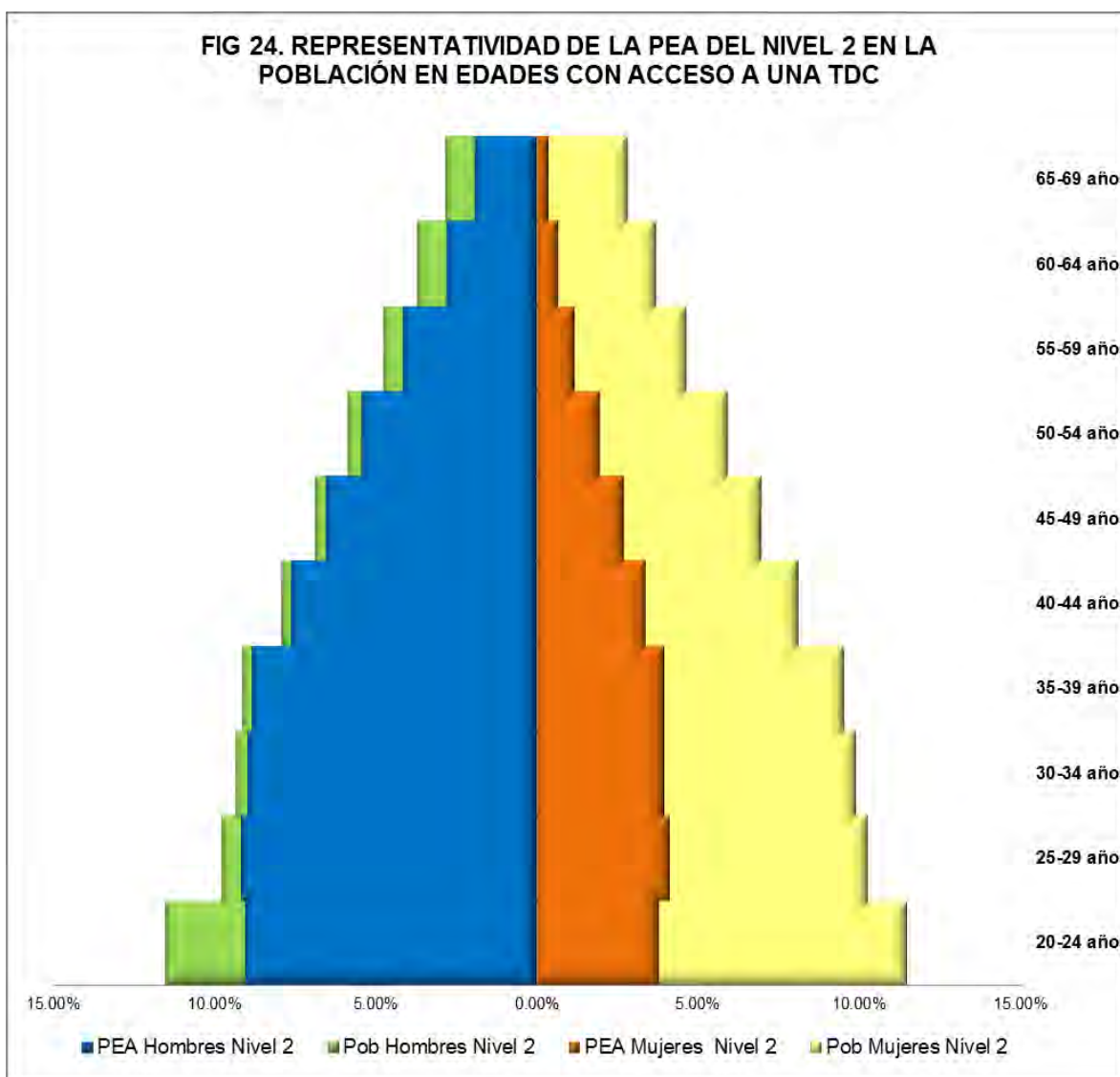
FIG 23. POBLACIÓN TOTAL NIVEL 3 SEGÚN SU CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.⁵⁸

⁵⁸ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

3.5.6. NIVEL 2



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁵⁹.

En el nivel 2, que corresponde a los estados de Campeche, Hidalgo, Puebla, San Luis Potosí, Tabasco y Veracruz, este nivel cuenta con una población de 7 millones 277,608 hab. a 2010; la población la cual representa el 18.96% de la población, así como su PEA el 18.07% de la PEA nacional.

⁵⁹ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

En los casos de Campeche y Tabasco se caracterizan por la extracción minera; Hidalgo, Puebla y San Luis Potosí por su industria manufacturera; mientras que Veracruz por su industria manufacturera, comercio y turismo. Así como en los casos de San Luis Potosí, Tabasco y Veracruz al ser entrada portuaria o al ser estados que intercomunican con otros les sirve para fomentar su comercio y los servicios a terceros; estos estados de manera conjunta representaban en 2010 el 19.90% del PIB del país.

El salario promedio mensual es de \$9,752, aunque el 50% de la población tiene ingresos menores a \$5,832, siendo de 0.465 el coeficiente de Gini.

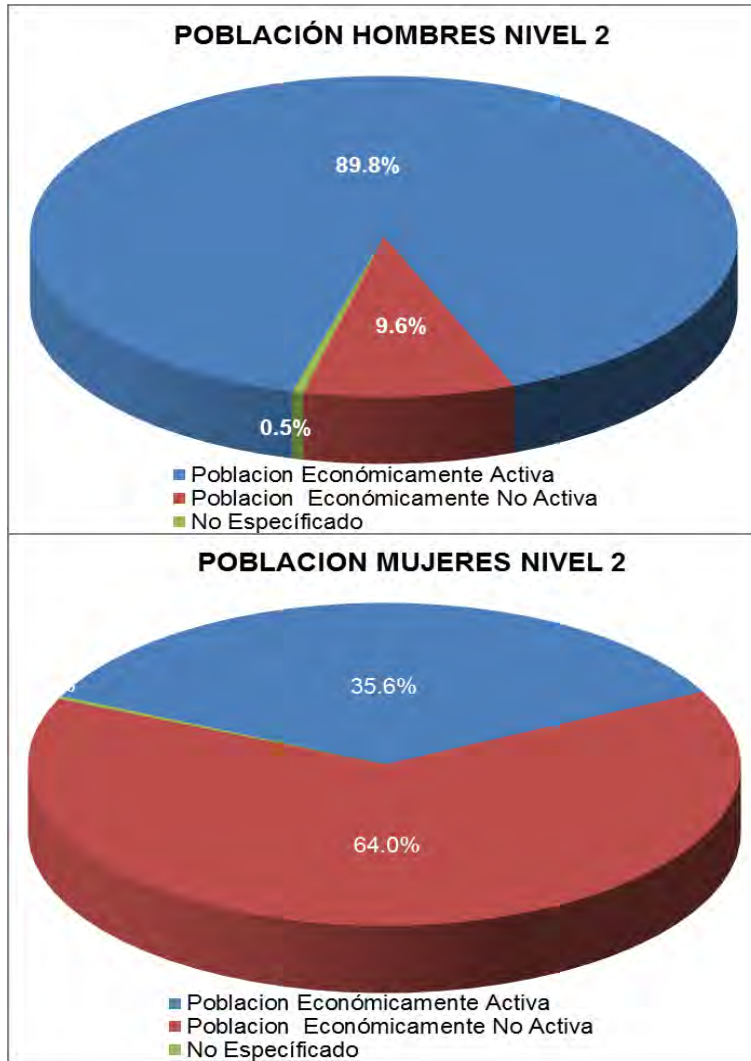
En el caso de los hombres, el 90% de la población se encuentra como económicamente activa, reportándose el 95% de esta PEA como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 49 años donde se concentra el 78% de la misma.

Para el caso de las mujeres el 35.6% de la población se encuentra como económicamente activa y el 98% de ésta como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 a 49 años donde se concentra el 83.6% de la misma.

Cabe señalar que en ambos casos el rango que sobresale es el de 25 a 29 años.

Gráficamente se observa para el caso de mujeres, una disminución marcada en la Población Económicamente Activa comparada a la Población Mujeres incluyendo en los rangos de edad más jóvenes.

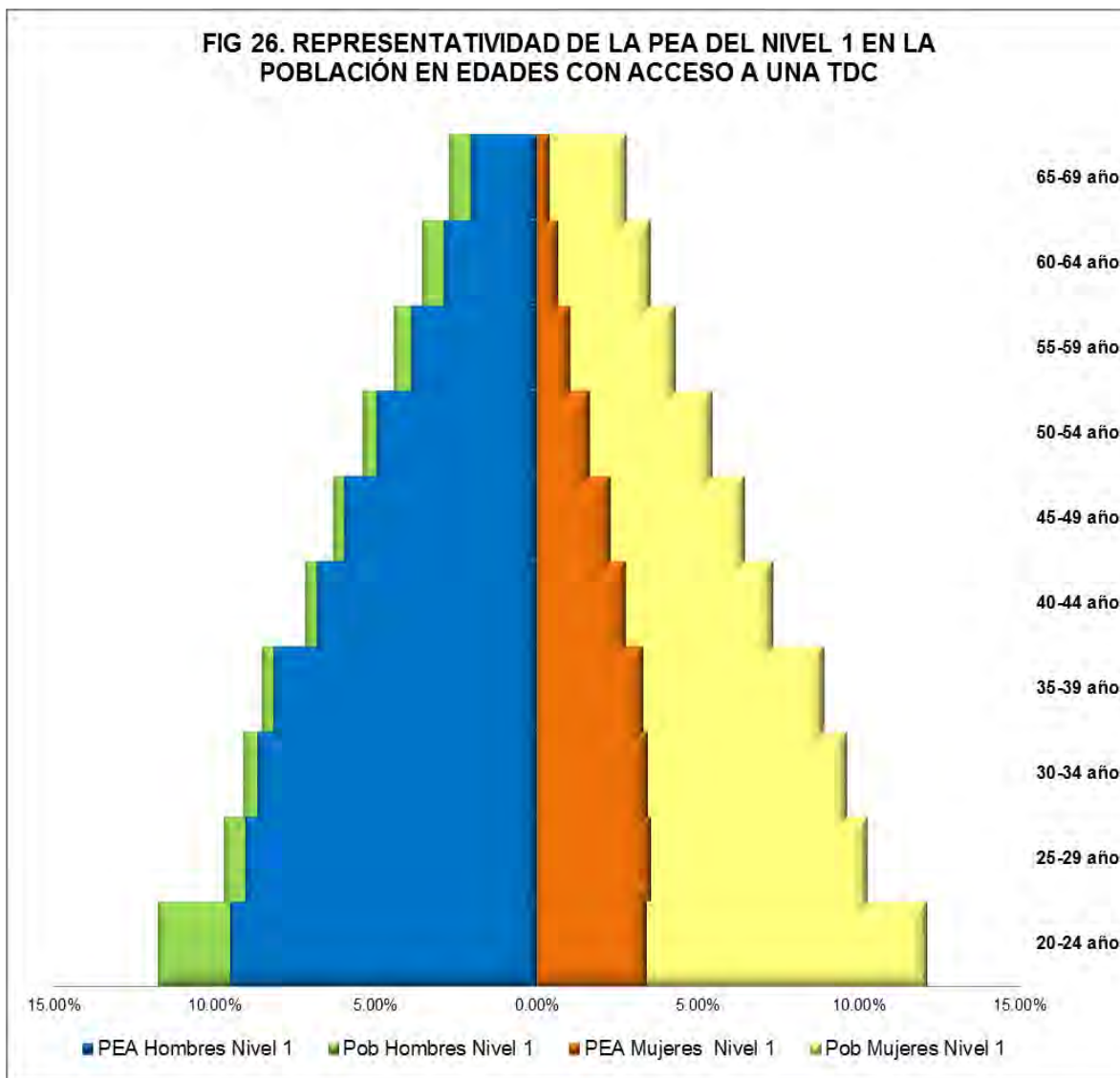
FIG 25. POBLACIÓN TOTAL NIVEL 2 SEGÚN SU CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁶⁰.

⁶⁰ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

3.5.7. NIVEL 1



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁶¹.

En el nivel 1, que corresponde a los estados de Chiapas, Guerrero, Oaxaca. Este nivel cuenta con una población de 6 millones 98,910 hab. a 2010. La población de este nivel representa el 9.7% de la población, así como su PEA el 8.9% de la PEA nacional.

⁶¹ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

Estos estados se caracterizan por su actividad en el turismo así como agropecuario, y en el caso de Guerrero de extracción minera y de Oaxaca de la industria de derivados del petróleo y del carbón; estos estados de manera conjunta representaban en 2010 el 4.9% del PIB del país.

El salario promedio mensual es de \$7,526, aunque el 50% de la población tiene ingresos menores a \$4,158, siendo de 0.413 el coeficiente de Gini.

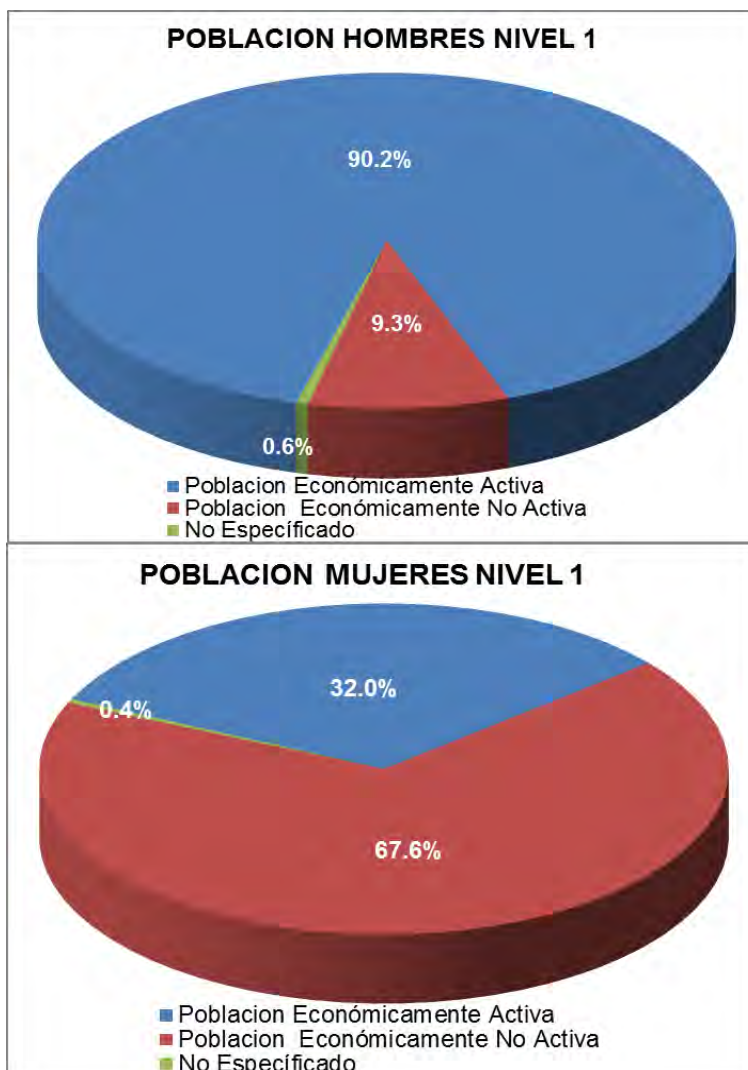
En el caso de los hombres, el 90.2% de la población se encuentra como económicamente activa, reportándose el 97% de esta PEA como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 años a 49 años donde se concentra el 77.6% de la misma.

Para el caso de las mujeres el 32% de la población se encuentra como económicamente activa y el 98% de ésta como ocupada, siendo los rangos de edades de 20 años a 44 años donde se concentra el 72.74% de la misma.

Cabe señalar que en ambos casos el rango que sobresale es el de 25 a 29 años.

Así como gráficamente se observa para el caso de mujeres el comportamiento más bajo en PEA incluyendo los niveles de edad más jóvenes.

FIG 27. POBLACIÓN TOTAL NIVEL 1 SEGÚN SU CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



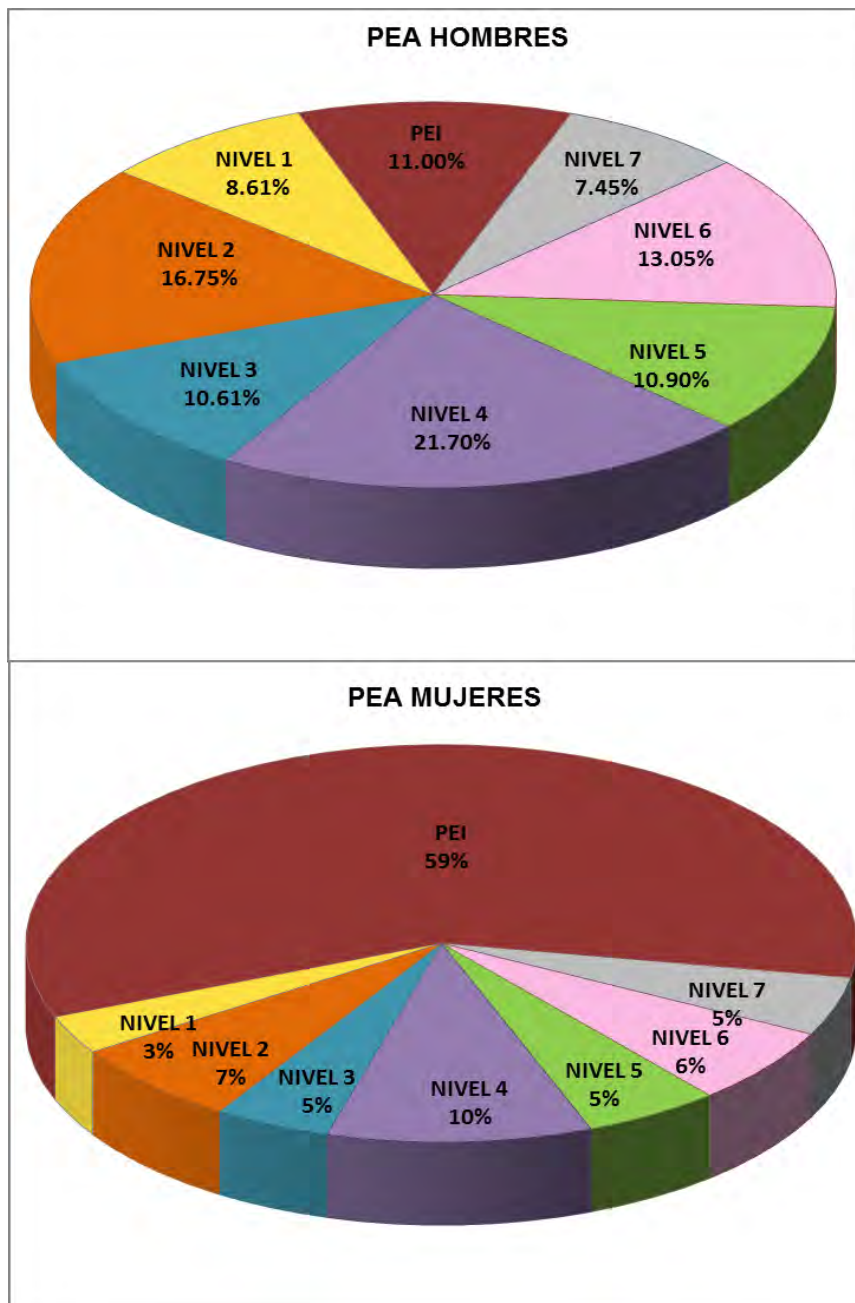
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁶².

3.5.8. DISTRIBUCION DE PEA

Se muestra a continuación de manera gráfica como la PEA por sexo está representada por cada nivel socioeconómico, donde se observa que el nivel 4 es el que tiene mayor porcentaje en ambos casos para Hombres y Mujeres.

⁶² Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación.

PEA SEGÚN GÉNERO, POR NIVEL SOCIOECONÓMICO DENTRO DE LAS EDADES CON ACCESO A UNA TDC



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ⁶³.

⁶³ Datos obtenidos de: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación

En el caso de la PEA de Hombres a nivel nacional la cual es el 89% el 21.7 lo representa el nivel 4, mientras que para el caso de las mujeres que la PEA es del 41% a nivel nacional a su vez el nivel 4 representa el 10.33%. Recordando a su vez que es el nivel con mayor población. Sin embargo no implica que sea el nivel con mayor bienestar social.

3.6. INDICADORES DE TDC

El reporte de Indicadores Básicos de Tarjeta de Crédito que publica de manera trimestral BANXICO, se realiza en base al cumplimiento del Art. 4 Bis de la Ley para la Transparencia y el Ordenamiento de los Servicios Financieros⁶⁴.

Se elabora con la información proporcionada por las instituciones financieras, correspondiente a tarjetas de crédito para personas físicas. Presenta indicadores básicos sobre tasas de interés y comisiones en el mercado de TDC, proporcionando elementos para la comparación y seguimiento entre los diferentes productos.

- **El costo del crédito**, se mide a través de la Tasa de Interés Efectiva (TE_i) anual que cobra el intermediario al acreditado i , La TE_i se obtiene de dividir los intereses obrados en el mes (mi_i) entre el saldo promedio del crédito (Si_i) a la fecha de corte del mes. Este resultado es dividido por un factor resultante de dividir el número de días del mes correspondiente entre los 360 días del año entre el número de días efectivamente transcurridos (DET) en el mes correspondiente. Así, para el individuo i :

$$TE_i = \frac{mi_i}{Si_i} * \frac{360}{DET}$$

Se generan indicadores estadísticos que permiten apreciar las tasas a las que en promedio cada institución bancaria otorga crédito.

Estos indicadores son:

- **Tasa de Interés Efectiva Promedio Ponderada ($TEPP$)**, es el promedio ajustado por la importancia relativa que el saldo de crédito otorgado a cada tasa de interés tiene en el saldo de crédito total. En este caso, la tasa promedio ponderada se obtiene de

⁶⁴ Artículo 4 Bis 2: "Con el objeto de incrementar la competencia en el sistema financiero, el Banco de México publicará bimestralmente información e indicadores sobre el comportamiento de las tasas de interés y comisiones correspondientes a los diferentes segmentos del mercado, a fin de que los usuarios cuenten con información que les permita comparar el costo que cobran las instituciones de crédito, sociedades financieras de objeto limitado y sociedades financieras de objeto múltiple reguladas en los diferentes productos que ofrecen".

sumar para todos los niveles de Tasas de Interés Efectivas a los que la institución otorga crédito, el producto de la Tasa de Interés Efectiva por la fracción del saldo total que se concede a dicha tasa.

$$\text{Se define } \rho_i = \frac{S_i}{\sum_i S_i}$$

$$\text{TE promedio ponderada} = \sum_I TE_i * \rho_i$$

- Se incluye solamente a los clientes que se encuentran al corriente en sus pagos, es decir, se excluye la cartera de los morosos
 - Se incorporan al cálculo las tarjetas de crédito de aceptación generalizada y no se incluyen a las que sólo pueden utilizarse en comercios específicos
 - Se consideran solamente tarjetas otorgadas a personas físicas, excluyendo las tarjetas empresariales y las que se otorgan a funcionarios y empleados de la institución
 - Se incluyen tarjetas que tengan un saldo positivo a tasa normal o promocional
 - La TE se calcula distinguiendo entre el saldo otorgado con y sin promociones
 - Se identifica la cartera correspondiente a los clientes “totaleros” y a los “no totaleros”
- **Tasa Efectiva Mediana**, señala la tasa de interés donde el 50% del saldo otorgado a una tasa menor o igual a esta. Esta tasa de interés divide el saldo de crédito otorgado en dos segmentos del mismo monto.
 - **Comisión promedio por anualidad o comisión promedio anual por cada Tarjeta**, que incluye los cargos por emisión y envío del Contrato, dicha comisión se cobrará por primera vez cuando el cliente, efectúe el primer movimiento o bien, al cumplirse el día número 45 de haber sido activada la tarjeta expresamente a solicitud del cliente. Posteriormente, se cobrará al cumplir cada aniversario.
 - **Tipo de tarjetas:**
 - Clásicas o equivalentes, divididas en cuatro segmentos de acuerdo a su límite de crédito:
 1. 0 - 4,500 PESOS MN
 2. 4,501 - 8,000 PESOS MN
 3. 8,001 - 15,000 PESOS MN
 4. MAYOR A 15,000 PESOS MN

- Oro o equivalente.
- Platino o equivalente.
- **Saldo de crédito:** Es la diferencia entre la deuda a final del periodo y lo pagado a la TDC.
- **Tipo de clientes:** Totaleros y No totaleros Se conoce como cliente “totalero” al que paga el saldo de la tarjeta de crédito cada mes y como “no totalero” al que no lo hace así

3.6.1. RESUMEN INDICADORES TDC

De diciembre del 2010 al trimestre reportado en junio del 2012, se tiene la siguiente información resumida:

TABLA 6. PARA TODO TIPO DE CLIENTE TOTALERO Y NO TOTALERO ^{65 66 67}			
INDICADOR	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
TEPP	25.2%	24.5%	24.5%
CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE TARJETAS	4.8%	9.0%	9.1%
SALDO DE CRÉDITO	4.3%	4.4%	10.6%

TABLA 7. PARA TODO TIPO DE CLIENTE TOTALERO Y NO TOTALERO ^{62 63 64}											
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			SALDO DE CRÉDITO OTORGADO (MILLONES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA			TASA EFECTIVA MEDIANA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
13,291	14,490	14,996	177,976	199,720	204,902	25.1%	24.5%	24.5%	24.7%	23.5%	23.5%

⁶⁵ BANXICO, Indicadores básicos de tarjeta de crédito. Datos a diciembre 2010

⁶⁶ BANXICO, Indicadores básicos de tarjeta de crédito. Datos a diciembre 2011

⁶⁷ BANXICO, Indicadores básicos de tarjeta de crédito. Datos a junio 2012

Se observa de manera general, para todo tipo de cliente, un constante crecimiento en el número de tarjetas, así como la estabilización de la TEPP que no registra cambios de diciembre 2011 a junio 2012.

TABLA 8. CLIENTE NO TOTALERO^{62 63 64}			
INDICADOR	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
TEPP	30.6%	30.4%	30.2%
CRECIMIENTO DEL NUMERO DE TARJETAS	-2.3%	4.8%	7%

TABLA 9. CLIENTE NO TOTALERO^{62 63 64}											
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			SALDO DE CRÉDITO OTORGADO (MILLONES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA			TASA EFECTIVA MEDIANA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
8,200	8,595	8,847	145,967	161,221	166,486	30.6%	30.40%	30.20%	30.50%	29.20%	28.90%

Para el tipo de cliente No Totalero se observa a su vez también un incremento en el número de tarjetas y una mínima variación de disminución en la TEPP de 0.2% en cada periodo.

Se presenta la siguiente información resumida para clientes totaleros y no totaleros en Junio del 2012:

TABLA 10. RESUMEN DE COSTOS PROMEDIOS^{62 63 64}		
CAT PROMEDIO	ANUALIDAD PROMEDIO (PESOS)	LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS)⁶⁸
51.4%	\$578.84	\$24,082,.27

⁶⁸ La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite por debajo del valor reportado

Siendo el CAT promedio mínimo de 19.5% con la TDC Platinum de BANORTE, hasta un máximo de 90.1% con la TDC Si Card Plus de BANCO INVEX, mientras que la anualidad promedio varía desde \$408 MN hasta \$2,250 MN.

3.6.1.1. INDICADORES TDC CLASICAS Y EQUIVALENTES

En el caso de las TDC Clásicas o equivalentes, representan 75% del total de las TDC incluidas.

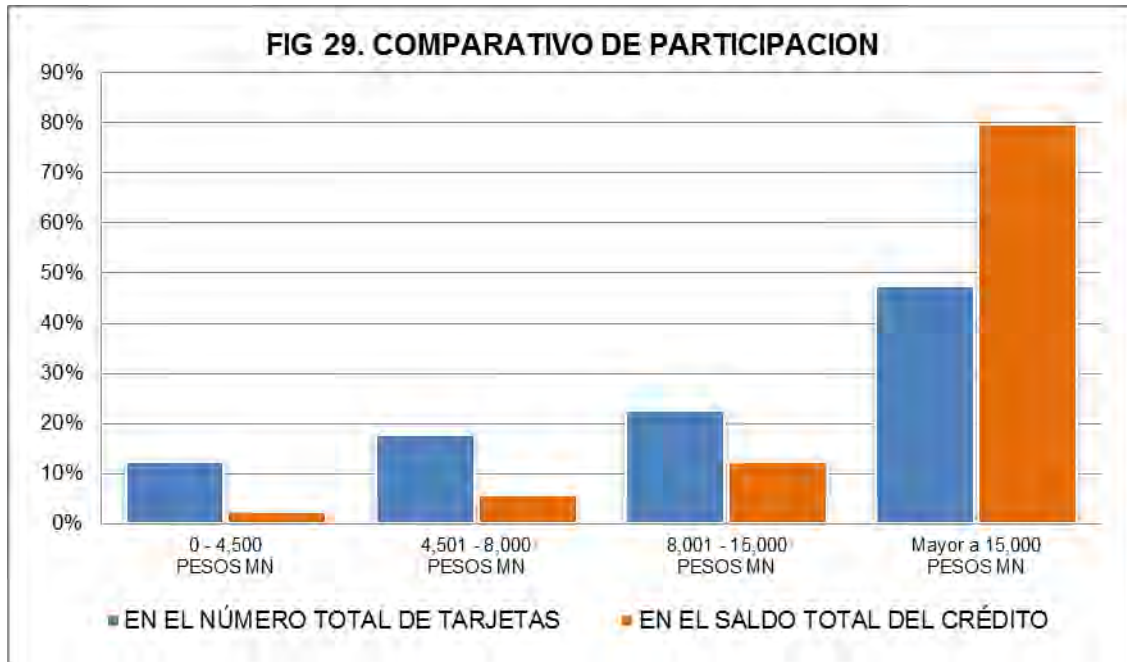
Dividiendo las TDC clásicas o equivalentes en cuatro segmentos, se observa que a mayor límite de crédito la TEPP tiende a disminuir, asumiendo las instituciones financieras que asignando mayores límites de crédito a clientes con riesgos menores.

TABLA 11. TDC CLASICAS Y EQUIVALENTES ^{62 63 64}														
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			ANUALIDAD PROMEDIO POR TARJETA (MILES DE PESOS)			LÍMITE DE CRÉDITO PROMEDIO (MILES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
10,421	11,104	11,239	92	93	90	398	421	452	28	27	28	26.5%	26.6%	26.7%

De datos obtenidos en junio de 2012, la TEPP permaneció en el mismo nivel que el año anterior, oscilando entre el 19.5% y el 25.9%, la comisión promedio por anualidad aumentó \$41 MN, representando un 5.3% de aumento.

Este tipo de TDC es el que mayor oferta de productos tiene y las TEPP también más altas creciendo el 0.1% en cada periodo, mientras que para la anualidad promedio se observa el 5.77% y 7.36% respectivamente a diciembre 2011 y junio 2012.

Se presenta la distribución de las TDC clásicas o equivalentes (datos a junio de 2012), por cada segmento de acuerdo a su límite de crédito:



Fuente: Elaboración propia con datos de BANXICO⁶⁹.

TABLA 12. RESUMEN DE COSTOS PROMEDIOS EN TDC CLASICAS Y EQUIVALENTES ^{62 63 64}			
TDC CLÁSICAS, LÍMITE DE CRÉDITO (PESOS)	CAT PROMEDIO	ANUALIDAD PROMEDIO (PESOS)	LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS)*
0 - 4,500 PESOS MN	61.82%	\$377.35	\$ 3,271.42
4,501 - 8,000 PESOS MN	60.34%	\$382.80	\$ 6,000.66
8,001 - 15,000 PESOS MN	58.59%	\$417.28	\$10,932.14
Mayor a 15,000 PESOS MN	49.15%	\$416.16	\$30,274.16

El grupo con mayor participación en el número de tarjetas es el correspondiente a las tarjetas con límite de crédito a mayor a 15,000 Pesos, mientras que en el CAT promedio se varía 12.67%, el grupo con CAT promedio mayor es el correspondiente a 0 – 4,500

⁶⁹ Datos obtenidos en: BANXICO, Indicadores básicos de tarjeta de crédito. Datos a junio 2012

Pesos. Mientras que la anualidad promedio oscila \$39.93 MN del mínimo de \$382.80 MN al máximo \$417.35 MN.

El producto con CAT mínimo reportó 32.2% con el producto Santander Light de SANTANDER SERFIN, mientras el máximo fue con el 90.1% con el producto Si Card Plus de BANCO INVEX.

3.6.1.2. INDICADORES TDC ORO Y EQUIVALENTES

Las TDC Oro y equivalentes representan 19% del total de las TDC incluidas.

TABLA 13. TDC ORO Y EQUIVALENTES ^{62 63 64}														
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			ANUALIDAD PROMEDIO POR TARJETA (MILES DE PESOS)			LÍMITE DE CRÉDITO PROMEDIO (MILES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
2,217	2,566	2,855	37	35	34	603	639	646	60	55	54	24.6%	24.2%	24.5%

TABLA 14. RESUMEN DE COSTOS PROMEDIOS EN TDC ORO Y EQUIVALENTES ^{62 63 64}		
CAT PROMEDIO	ANUALIDAD PROMEDIO (PESOS)	LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS) ⁷⁰
43.16%	\$576.81	\$31,272.72

El número de TDC aumentó 15.74% y 11.26% respectivamente a diciembre 2011 y junio 2012, mientras que para los mismos periodos la anualidad promedio aumentó 5.9% y 0.1% respectivamente.

A datos obtenidos en junio de 2012, la TEPP cambió a 24.5%, oscilando entre el 20% y 39.6%, la comisión promedio por anualidad aumentó \$17 MN representando un 2.71% de aumento.

⁷⁰ La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite por debajo del valor reportado

El producto con CAT mínimo fue Oro Inbursa de INBURSA con 25.2% siendo el máximo de 57.4% del producto The Gold Elite Credit Card de AMERICAN EXPRESS, variando la anualidad promedio de \$600 MN a \$1,200 MN.

3.6.1.3. INDICADORES TDC PLATINO Y EQUIVALENTES

Las TDC Platino y equivalentes representan 6% del total de las TDC incluidas.

TABLA 15. TDC PLATINO Y EQUIVALENTES ^{62 63 64}														
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			ANUALIDAD PROMEDIO POR TARJETA (MILES DE PESOS)			LÍMITE DE CRÉDITO PROMEDIO (MILES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
653	817	898	26	26	28	1,582	1,798	1,868	91	102	106	18.9%	16.8%	16.7%

TABLA 16. RESUMEN DE COSTOS PROMEDIOS EN TDC PLATINO Y EQUIVALENTES ^{62 63 64}		
CAT PROMEDIO	ANUALIDAD PROMEDIO (PESOS)	LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS)
30.3%	\$1,496.81	\$78,016.81

El número de TDC aumentó 25.11% y 9.9% respectivamente a diciembre 2011 y junio 2012, mientras que para los mismos periodos la anualidad promedio aumentó 13.65% y 3.8% respectivamente.

En junio de 2012, la TEPP cambió a 16.7%, oscilando entre el 11.8% y 46%, la comisión promedio por anualidad aumentó \$137 MN representando un 7.9% de aumento.

El producto con CAT mínimo fue Platinum de BANORTE con 19.5% siendo el máximo de 68.1% del producto Si Card Platinum de BANCO INVEX, variando la anualidad promedio de \$750 MN a \$2,250 MN.

4. ANÁLISIS DE LA MUESTRA

4.1. VARIABLES

Para este trabajo se utilizará la información (la cual no incluye datos confidenciales), proporcionada por un *Contact Center* que identificaremos como V CENTER el cual canaliza los solicitantes de las TDC para una institución bancaria, institución que se denominará el BANCO X.

Lo anterior se hace debido a la confidencialidad para el tratamiento y manejo de la información de datos personales, proporcionada por los solicitantes de TDC.

A continuación se realizará el análisis de la muestra describiendo algunas de las características de la población que la conforman.

Las variables que pertenecen a la muestra de datos, estas son del tipo cualitativo y cuasi cuantitativo. Las variables cualitativas son las siguientes:

- **Periodo**, Los meses que están incluidos del periodo de enero 2010 a junio 2012. En la información se especifica de manera mensual, se presenta de manera resumida anual y semestralizada para el caso del 2012.
- **Nivel**, Los 32 estados que conforman al país clasificados según los 7 distintos niveles de regionalización socioeconómica.

TABLA 17. NIVELES DE BIENESTAR EN MÉXICO ⁷¹	
NIVEL	ESTADOS
NIVEL 7	DISTRITO FEDERAL
NIVEL 6	AGUASCALIENTES, COAHUILA, JALISCO, NUEVO LEÓN,
NIVEL 5	BAJA CALIFORNIA, BAJA CALIFORNIA SUR, CHIHUAHUA, SONORA, TAMAULIPAS
NIVEL 4	COLIMA, EDO MÉXICO, MORELOS, NAYARIT, QUERÉTARO, QUINTANA ROO, SINALOA, YUCATÁN
NIVEL 3	DURANGO, GUANAJUATO, MICHOACÁN, TLAXCALA, ZACATECAS
NIVEL 2	CAMPECHE, HIDALGO, PUEBLA, SAN LUIS POTOSÍ, TABASCO, VERACRUZ
NIVEL 1	CHIAPAS, GUERRERO, OAXACA

⁷¹ INEGI, Regiones Socioeconómicas de México 2000

- **Tipo de Tarjeta**, Esta variable resume de manera generalizada los productos que ofrece el BANCO X en: Clásica, Oro y Platino.

Esta variable no venía originalmente en la muestra de datos, como los productos no se incluyen dentro de la información por las mismas razones planteadas al inicio del capítulo presente, se agruparon de forma manual de acuerdo al tipo de TDC al que pertenecen.

- **Grupo de edad**: Las edades incluidas desde 18 a 69 años, como se especificó anteriormente, debido a que es uno de los requisitos solicitados por las instituciones bancarias. El ajuste a los rangos de edad son los reportados por el BANCO X, mismos que difieren de los manejados por el INEGI, por ello se consideraran bajo estos nuevos rangos.

Grupo de Edad
18 a 22
23 a 25
26 a 28
29 a 32
33 a 35
36 a 46
47 a 57
58 a 59
60 a 69

- **Grupo de Ingresos**: El ingreso económico de los solicitantes, agrupados según los siguientes rangos de a continuación:

Ingresos
\$ 0 a \$ 4,999
\$ 5,000 a \$ 5,999
\$ 6,000 a \$ 9,999
\$10,000 a \$ 11,999
\$12,000 a \$ 15,999
\$16,000 a \$ 22,999
\$23,000 a \$ 25,999
\$26,000 a \$ 30,999
\$31,000 a \$ 40,999
Mayor a \$41,000

- **Grupo de línea de Crédito:** La línea de crédito otorgada, agrupados según los siguientes rangos de a continuación: Aunque hay que notar que solo el tipo de TDC Clásica en sus indicadores, que más adelante se analizarán, sub clasifica según esta variable.

Producto	Línea de Crédito
Clásica	\$ 0 a \$ 4,999
	\$5,000 a \$ 9,999
	\$10,000 a \$ 14,999
	\$15,000 a \$ 19,999
	Mayor a \$20,000
Oro	\$ 0 a \$ 4,999
	\$5,000 a \$ 9,999
	\$10,000 a \$ 14,999
	\$15,000 a \$ 19,999
	Mayor a \$20,000
Platino	\$15,000 a \$ 19,999
	Mayor a \$20,000

Las variables cuasi cuantitativas, son las siguientes:

- **Ingresos**, es el número de solicitantes en cada periodo.
- **Autorizadas**, es el número de solicitudes autorizadas para emitir una TDC.
- **Declinadas**, es el número de solicitudes declinadas para emitir una TDC.
- **Procesados**, es el total de las solicitudes que se validaron en el periodo. Por cuestiones de los procesos esta validación se puede retrasar, y por lo mismo en algunos casos el número de solicitudes procesadas será mayor al de los ingresos y viceversa.

La muestra cuenta con 95,225 registros, cada uno con la información de las variables antes mencionadas.

Con estos registros se obtendrán los indicadores descritos en el anterior capítulo, con la intención de compararlos con los reportados de BANXICO. Con la siguiente distribución de acuerdo al tipo de TDC:

Tipo de TDC	Registros
Clásica	71,859
Oro	20,941
Platino	2,425
Total general	95,225

Sin embargo antes de proceder al mismo se descartan algunos de estos registros de la muestra, esto se hace debido a que el contenido de información es incompleto o inespecífico para cualquier de los siguientes rubros Estado, Edad o Grupo de Ingresos. Por lo tanto para esta valuación se descartan 1,824 registros. Así quedarían ya de manera depurada los totales con la siguiente distribución por tipo de TDC. Con este nuevo número, serán los registros considerados para el presente trabajo.

Tipo de TDC	Registros
Clásica	70,430
Oro	20,595
Platino	2,376
Total general	93,401

Sin embargo hay que tomar en cuenta que cada registro representa un subtotal de cada una de las variables cuasi cuantitativas antes mencionadas (Ingresos, Autorizadas, Declinadas, Procesados) correspondientes a cada tipo de TDC por cada rango de edad, ingresos y línea de crédito, por cada estado de acuerdo a un mes específico.

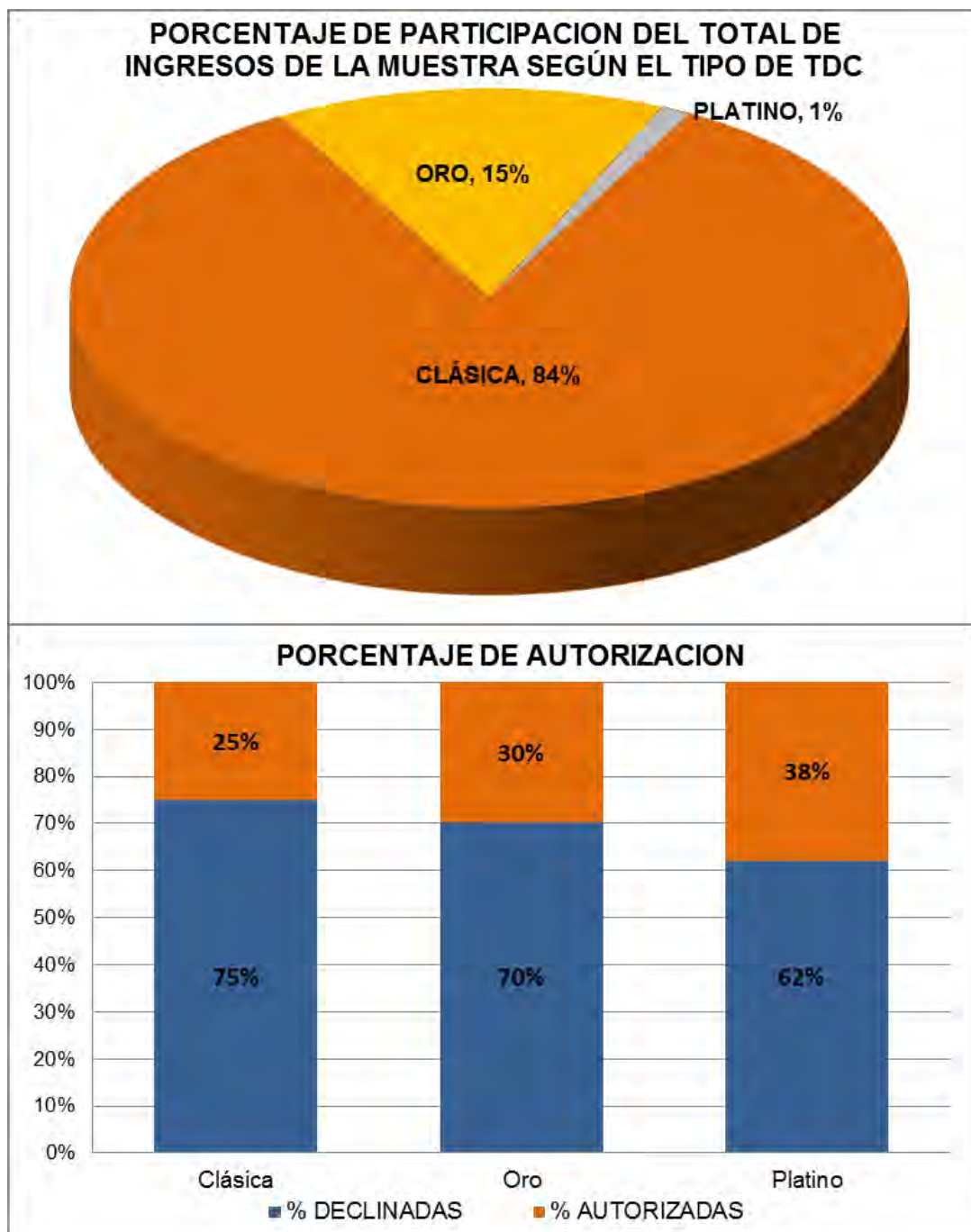
Por lo tanto se debe considerar la suma de cada una de las mismas variables; es decir la suma de los 93,401 registros, mismos que se muestran en la siguiente tabla:

Tipo de TDC	Registros
Clásica	247,112
Oro	44,534
Platino	3,533
Total general	295,179

4.2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

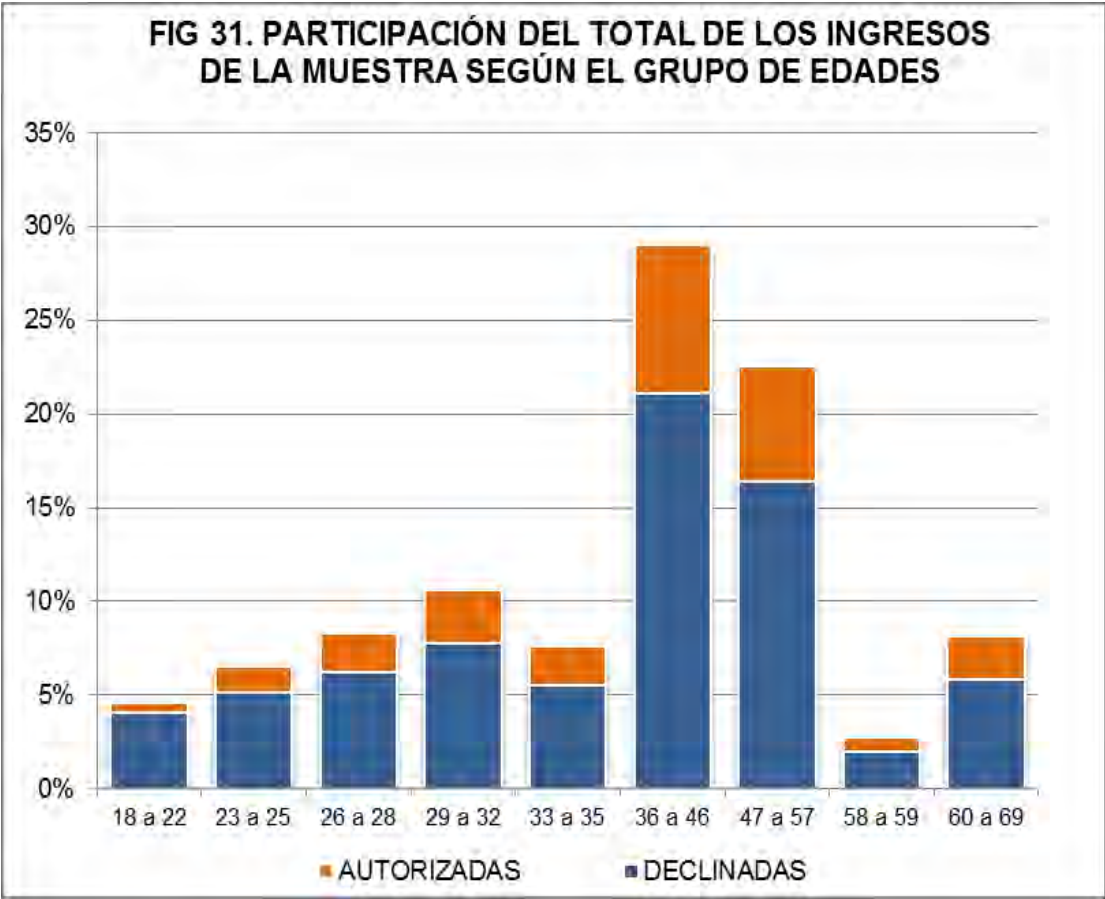
A continuación se presenta de manera resumida un breve análisis descriptivo de la muestra.

FIG 30. PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS DE LA MUESTRA SEGÚN EL TIPO DE TDC



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Se observa que del total de ingresos, el producto más solicitado es la TDC Clásica, con un 84% mientras que los productos Oro con un 15% y Platino con el 1%. Sin embargo al finalizar el proceso tienen mayor porcentaje de autorización las TDC Oro con 30%, Platino con 38% mientras que la Clásica sólo el 25%, este producto al ser el de mayor número de ingresos, el porcentaje de lo autorizado representa un 20.4% real.



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Para la cuestión de edades, el grupo con mayor número de ingresos es de 23 a 57 años, con 22% del total del 26% de la aprobación, resaltando el grupo de 36 a 46 años. Comparando con los datos del INEGI también vistos anteriormente tenemos que el grupo de 20 a 54 años es el de mayor concentración de porcentaje de PEA, en este aspecto prácticamente coinciden ambos resultados.

FIG 32. PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Así mismo, se observa como durante el 2011 hubo un incremento en la solicitud de Tarjetas de Crédito, sin embargo también es el año con menor porcentaje en la autorización, siendo el 2010 el año con mayor porcentaje de autorización. Aunque en cuestión de números no se refleje debido al incremento antes mencionado.

**FIG 33. EMISIÓN DE TDC REPORTADA POR BANXICO
COMPARADA CON LOS INGRESOS DEL TOTAL DE LA MUESTRA.**



Fuente: Elaboración propia con datos de BANXICO⁷² y datos de la muestra.

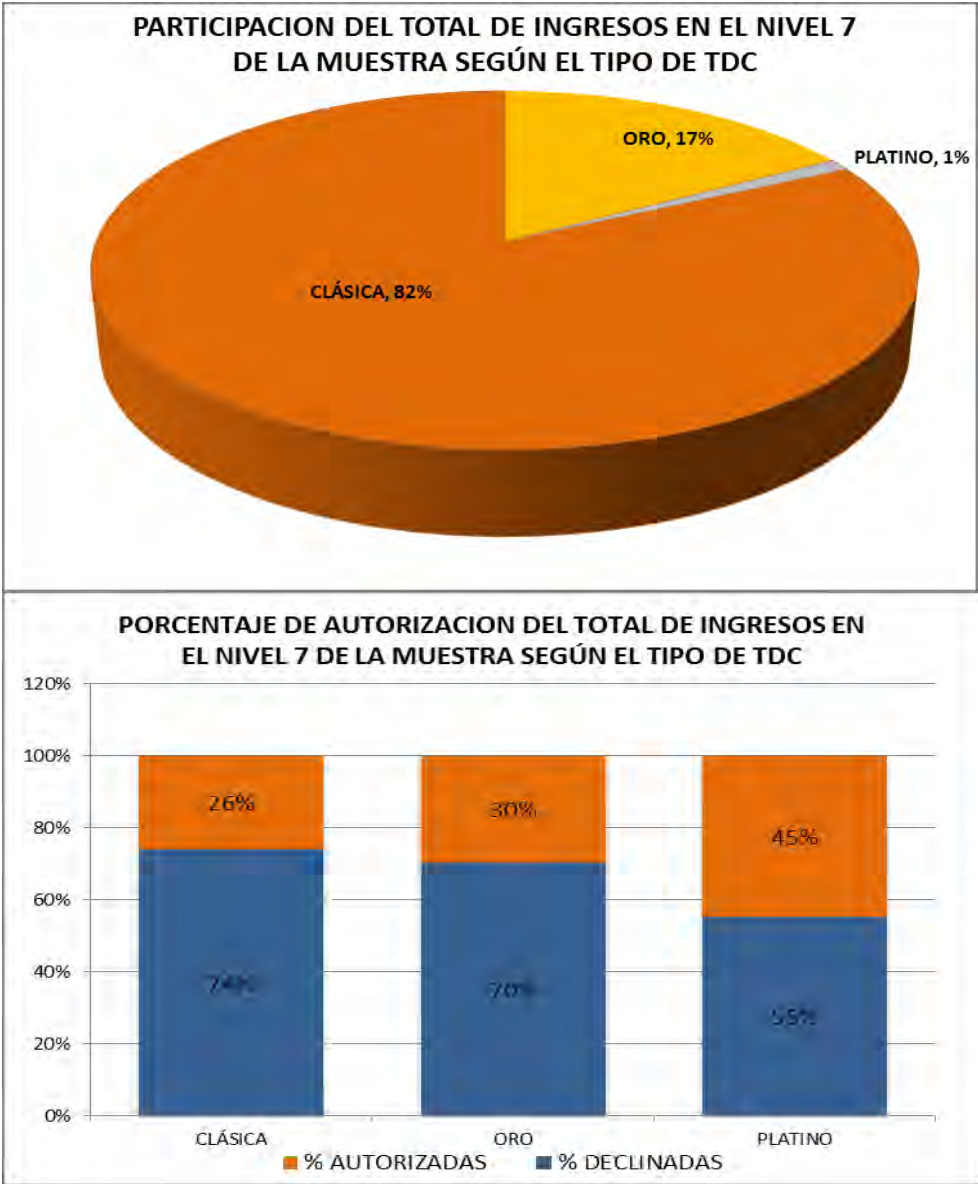
Comparando con los datos proporcionados de BANXICO vistos en el anterior capítulo, la muestra arroja en primer vista un comportamiento de crecimiento año con año, considerando que el 2012 se tomaron registros hasta el mes de junio.

⁷² Datos obtenidos en: BANXICO, Indicadores básicos de tarjeta de crédito. Datos a junio 2012 y con los datos de la muestra.

A continuación se desarrolla el análisis similar por cada nivel o región socioeconómica, anteriormente mencionados y que se han venido considerando, el cual se iniciará con los datos correspondientes al nivel 7, debido a que es el de mayor bienestar.

4.2.1. NIVEL 7

FIG 34. PARTICIPACIÓN TOTAL DE INGRESOS EN EL NIVEL 7 SEGÚN EL TIPO DE TDC

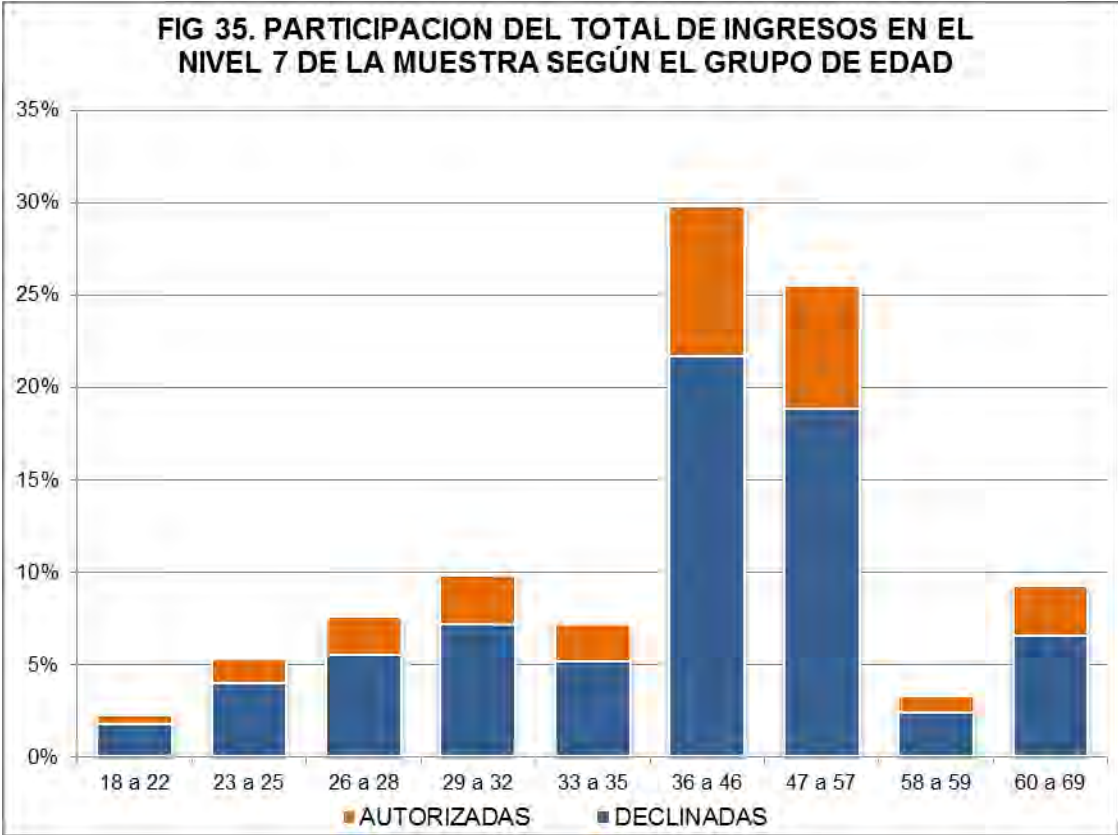


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En el nivel 7, se tienen 104,447 registros, siendo el nivel con la mayor concentración de registros. Se observa que de los ingresos en este nivel, el producto más solicitado es la

TDC Clásica, con un 82% mientras que los productos Oro con 17% y Platino con un 1% cada uno de ellos; distribución muy cercana a la presentada del total de los ingresos.

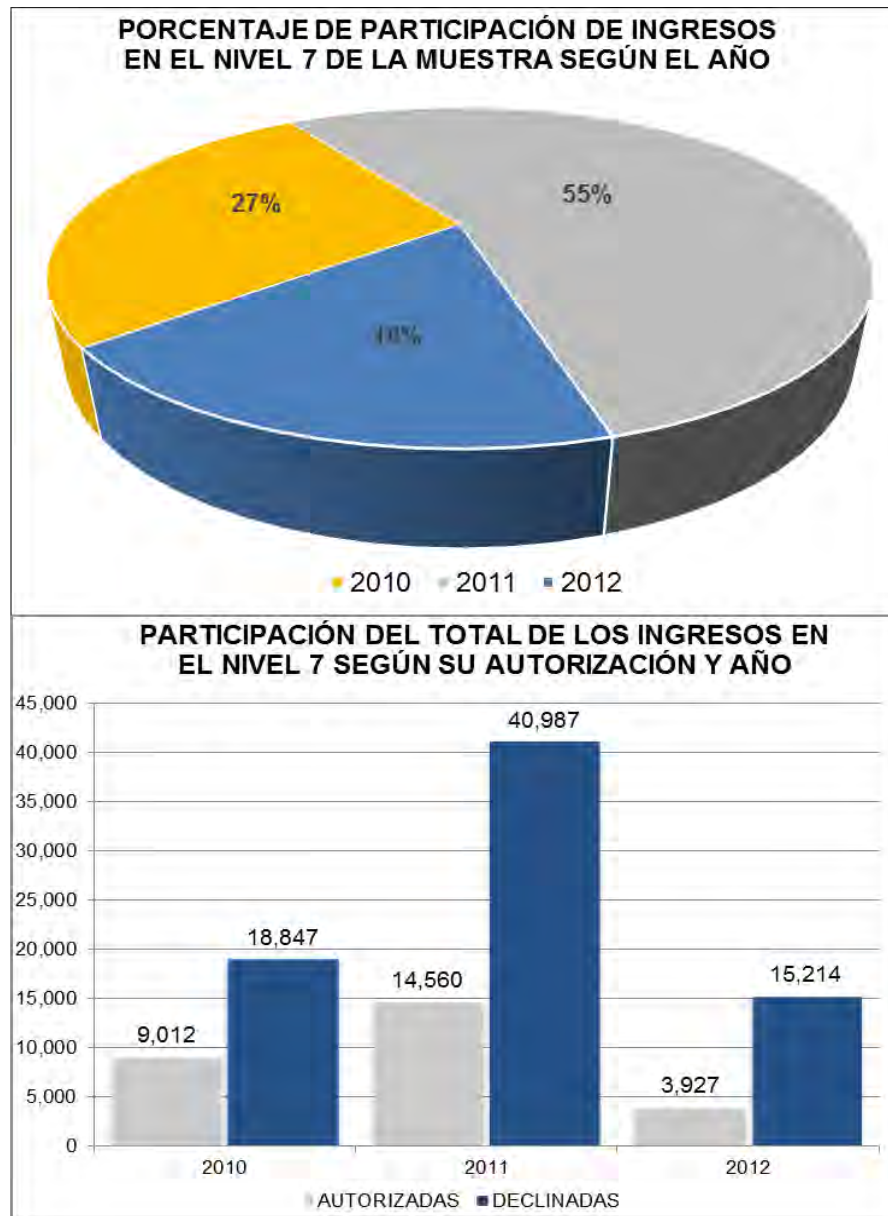
Sin embargo al finalizar el proceso tienen mayor porcentaje de autorización las TDC Oro con 30%, Platino con 45% mientras que la Clásica solo el 26%. Porcentajes de autorización muy parecidos a los observados en el total de ingresos.



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Para la cuestión de edades, las TDC autorizadas se distribuyen a partir de los 23 años con 26% de la aprobación, resaltando el grupo de 36 a 57 años. Los datos del INEGI también vistos anteriormente tenemos que el grupo de 20 a 54 años es el de mayor concentración de porcentaje de PEA, en este aspecto prácticamente coinciden ambos rangos casi en su totalidad.

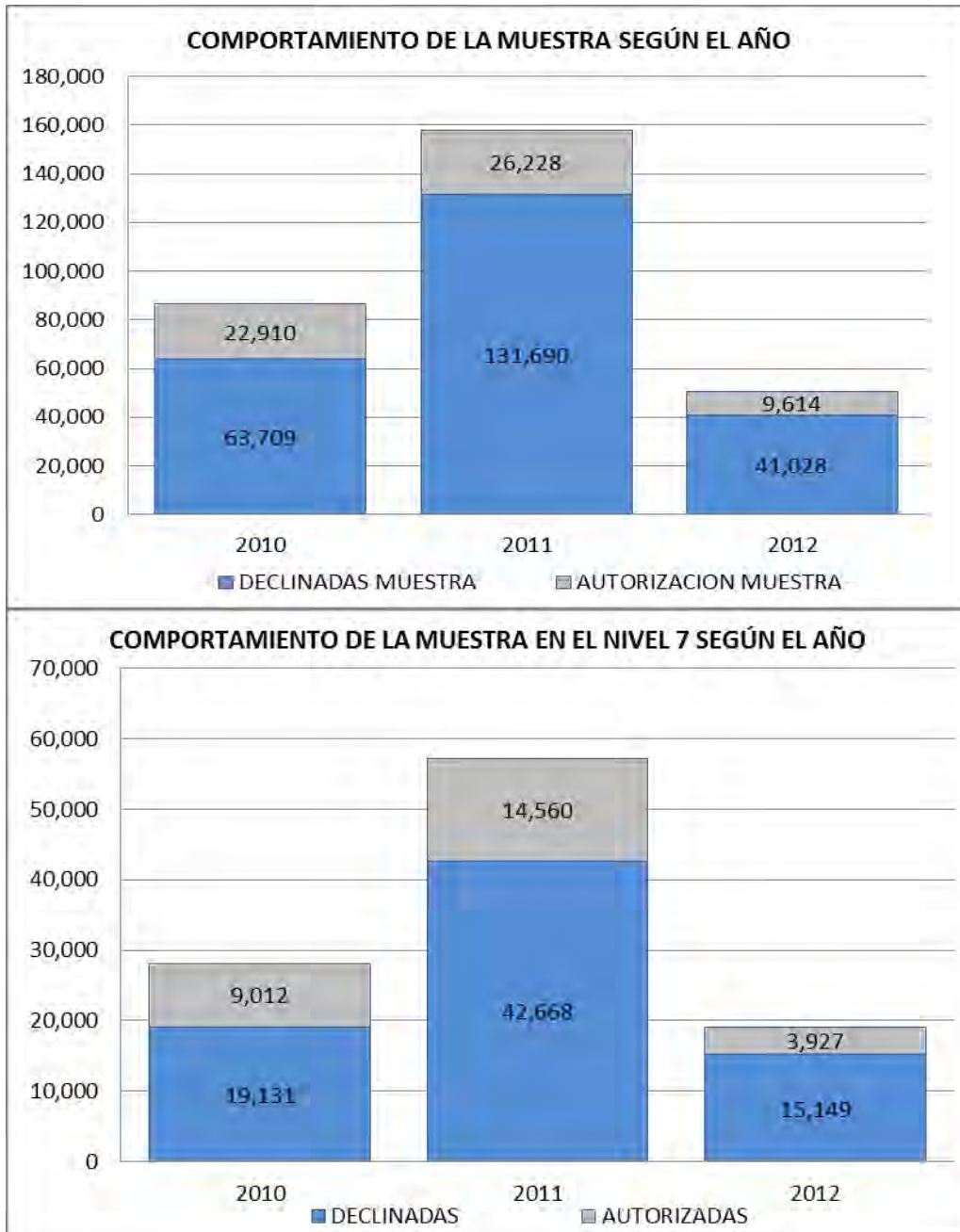
FIG 36. PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS DEL NIVEL 7



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Así mismo, se observa como durante el 2011 hubo un incremento representativo en el número de solicitantes para Tarjetas de Crédito, mostrando el 2011 a su vez con mayor porcentaje en la autorización.

FIG 37. COMPARATIVO ENTRE EL TOTAL DE LA MUESTRA Y EL NIVEL 7



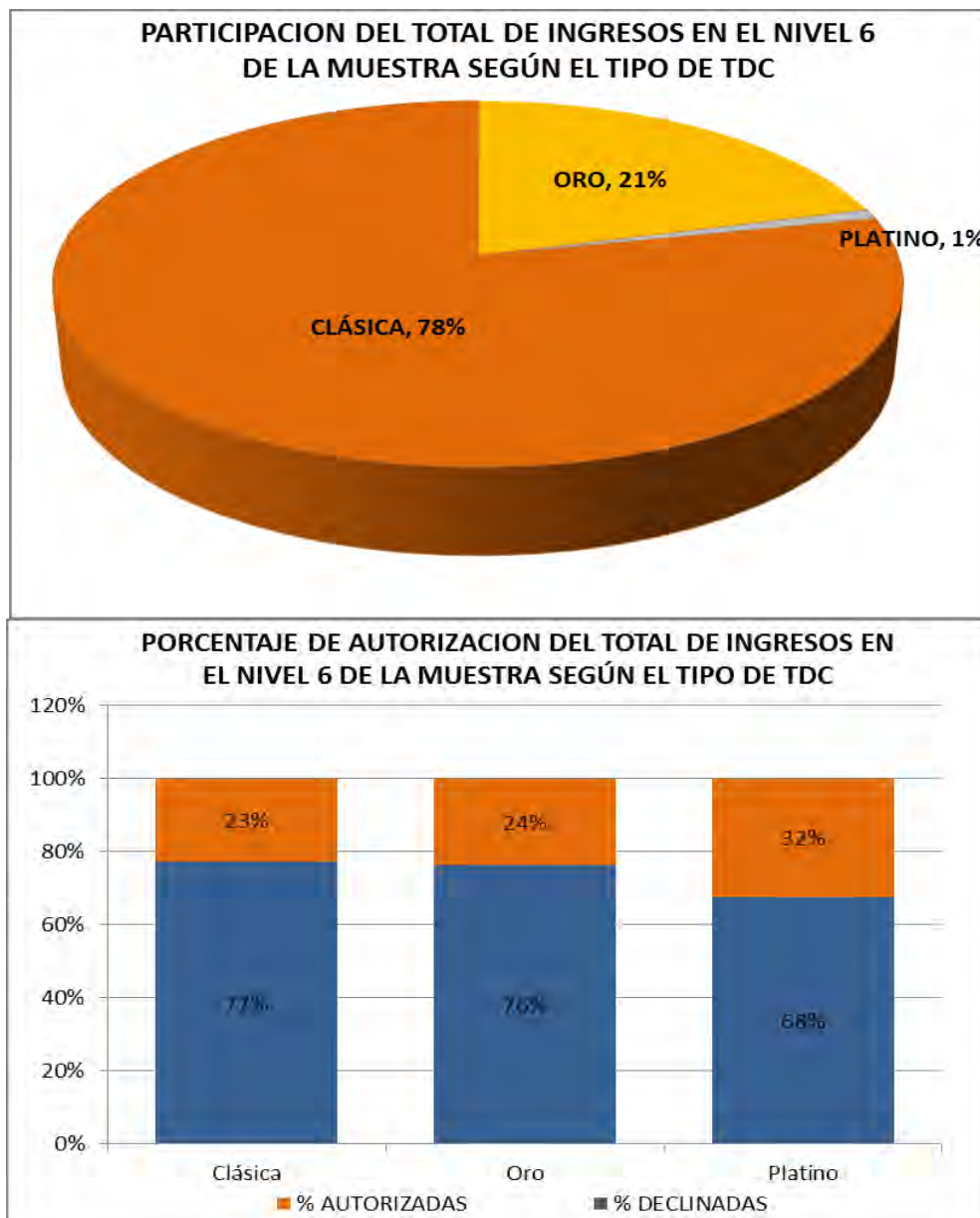
Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Comparando con los datos del total de los ingresos, la muestra arroja un comportamiento similar, el comportamiento del 2010 a junio del 2012 es en incremento.

En este nivel es donde se concentra el mayor número de ingresos y el mejor porcentaje de autorización, de todos los niveles

4.2.2. NIVEL 6

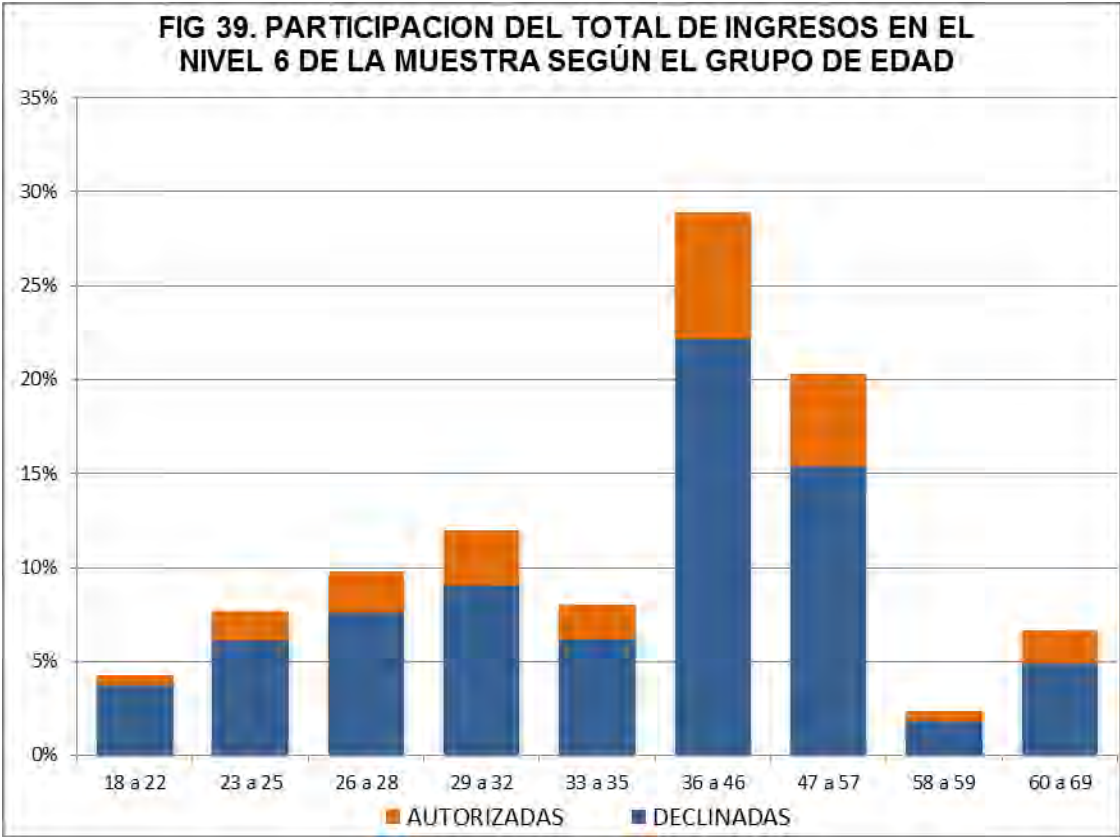
FIG 38. PARTICIPACIÓN TOTAL DE INGRESOS EN EL NIVEL 6 SEGÚN EL TIPO DE TDC



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Se tiene 66,798 registros en el nivel 6, se observa que de los ingresos en el nivel 6, el producto más solicitado es la TDC Clásica, con un 78%, Oro con 21% y Platino con un 1%, porcentajes con una distribución distinta para el caso de las TDC de Clásica y Oro.

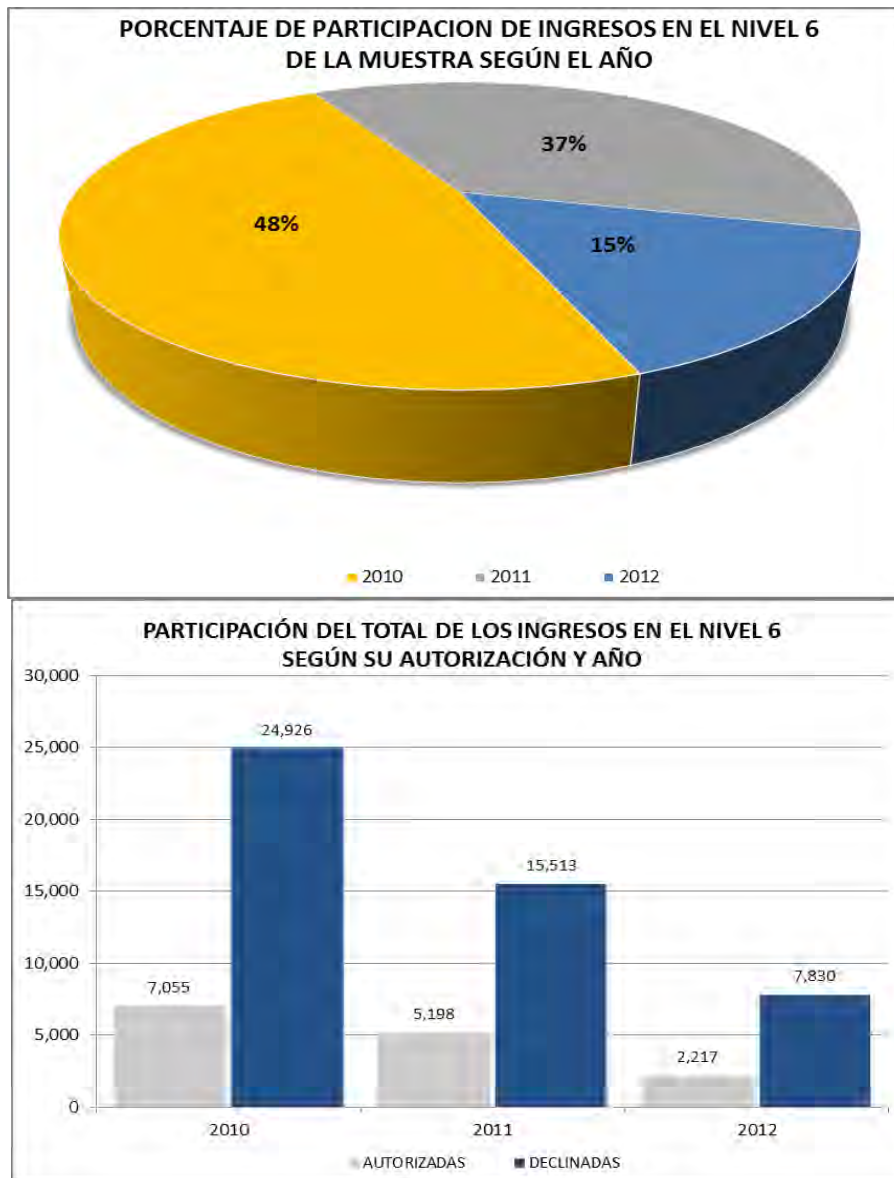
Sin embargo al finalizar el proceso tienen mayor porcentaje de autorización las TDC Oro con 24%, Platino con 32% mientras que la Clásica solo el 23%, porcentajes de autorización por debajo de la mitad de los observados en el total de ingresos.



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Se observa que la distribución de las solicitudes autorizadas es sobre todos los rangos de edades para el 23% de la aprobación, resaltando el grupo de 36 a 46 años. En los datos del INEGI el grupo de 20 a 44 años en hombres y de 20 a 49 en mujeres son los de mayor concentración de porcentaje de PEA, los grupos de la muestra después de los 47 años, representan un 8% de la autorización en este nivel.

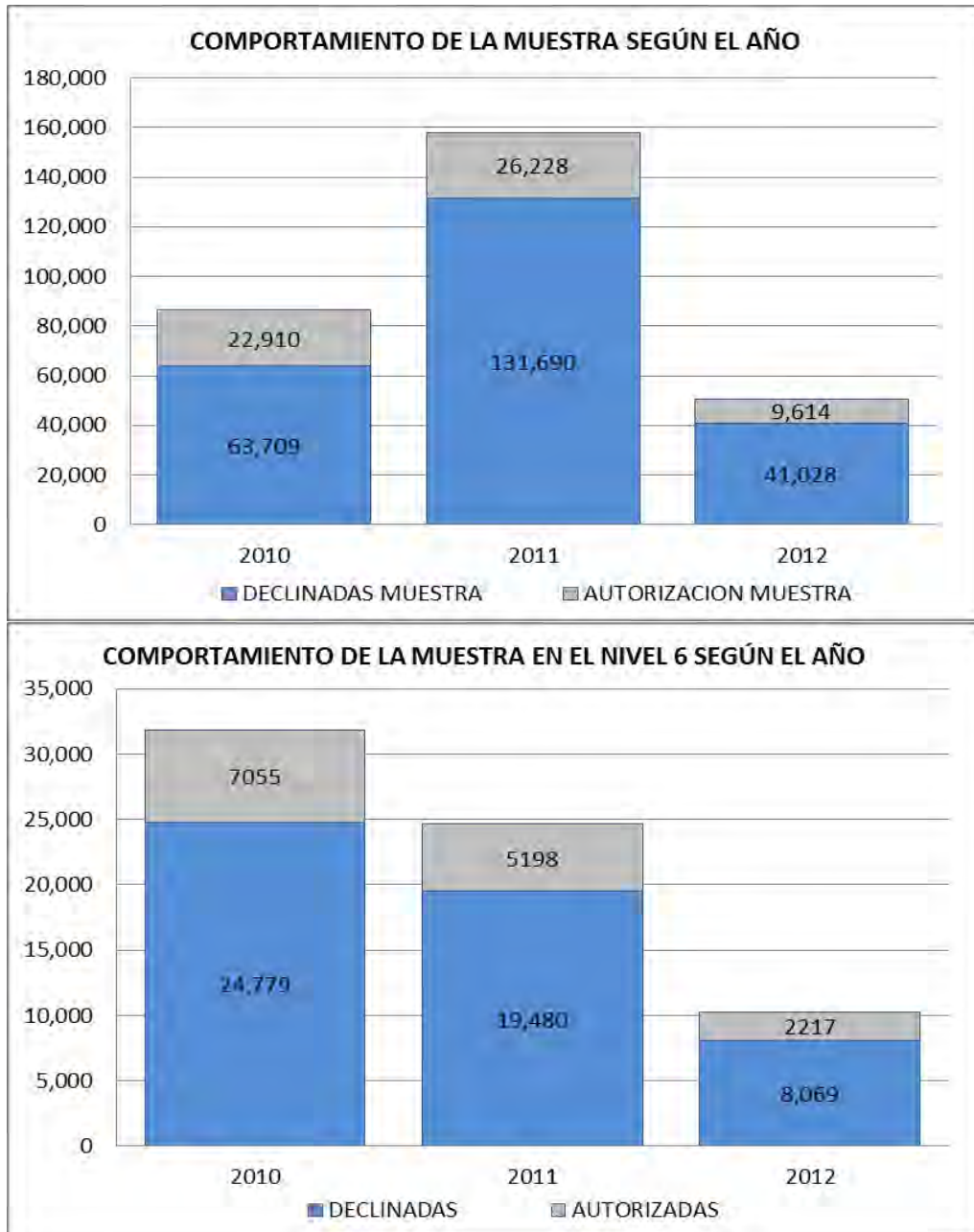
FIG 40. PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS DEL NIVEL 6



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En este nivel el comportamiento desde los registros de ingresos y el comportamiento de autorizaciones muestran decrecimiento, siendo el 2010 el año con mejores niveles de ingreso y de autorización.

FIG 41. COMPARATIVO ENTRE EL TOTAL DE LA MUESTRA Y EL NIVEL 6

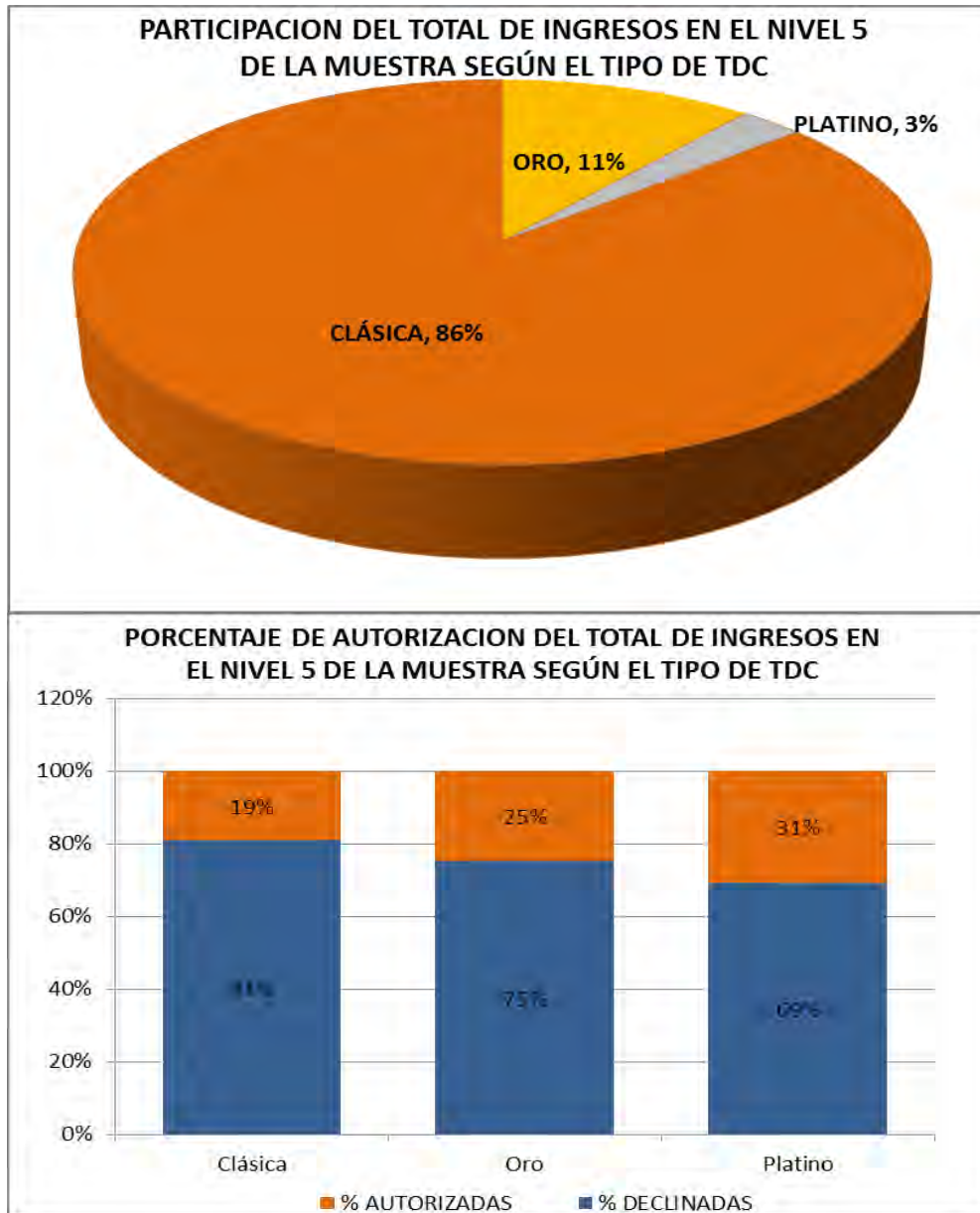


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Se observa como claramente el comportamiento es de decrecimiento para ambas consideraciones e incluso los porcentajes de autorizaciones están por debajo casi a la mitad de lo considerado en el total de los ingresos de la muestra.

4.2.3. NIVEL 5

FIG 42. PARTICIPACIÓN TOTAL DE INGRESOS EN EL NIVEL 5 SEGÚN EL TIPO DE TDC

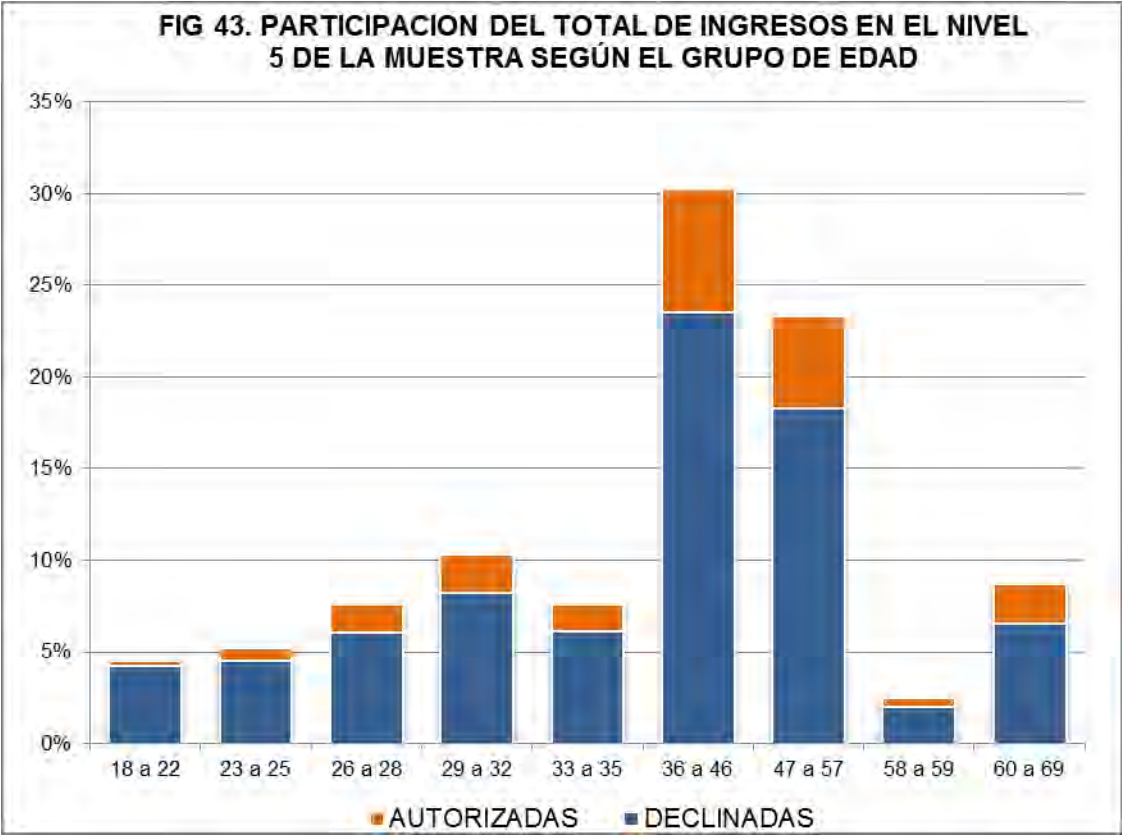


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En este nivel se tienen 11,613 registros, el producto más solicitado es la TDC Clásica, con 86% mientras que los productos Oro y Platino con 11% y 3% respectivamente cada uno de ellos; porcentajes muy similares al total de los ingresos de la muestra.

Sin embargo al finalizar el proceso tienen mayor porcentaje de autorización las TDC Oro con 25%, Platino con 31% mientras que la Clásica solo el 19%. Aunque si bien se

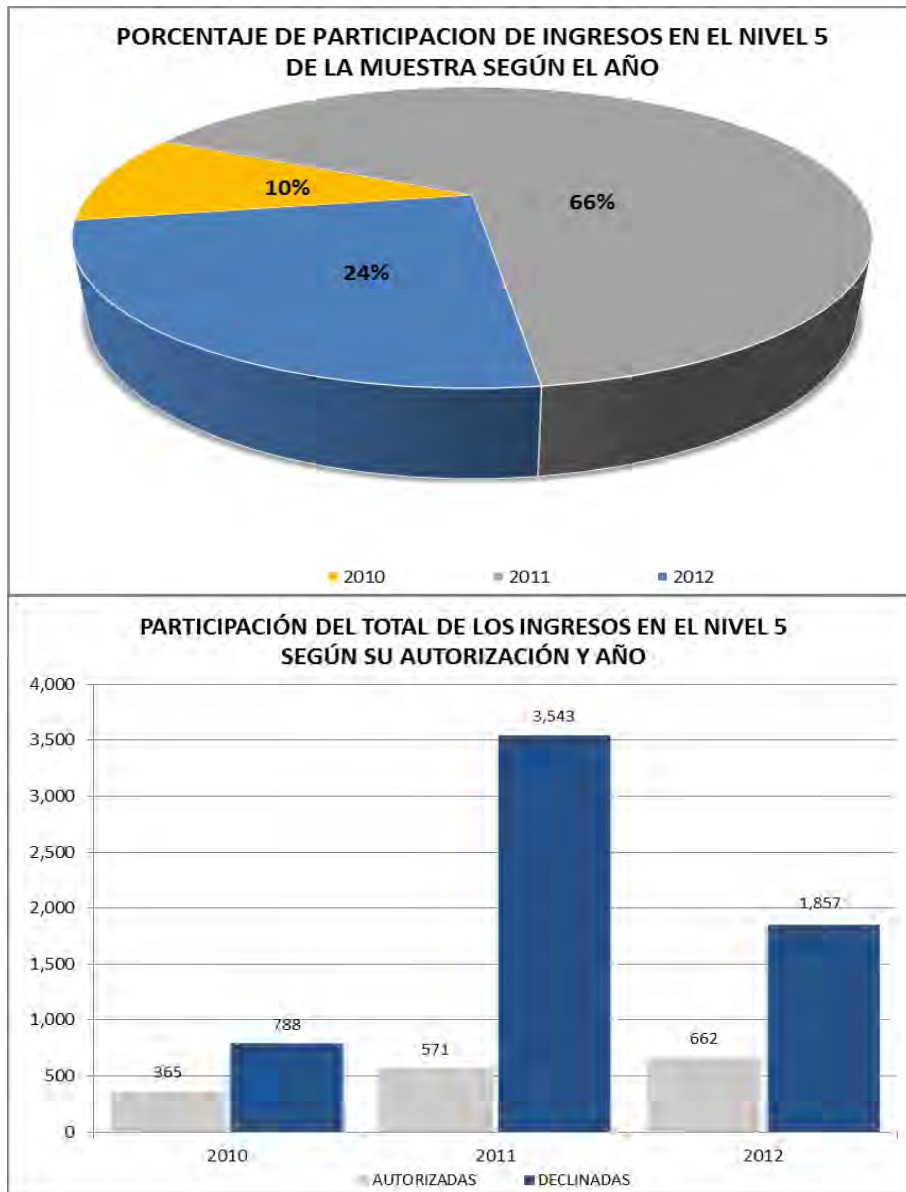
conserva el comportamiento que se observó de manera total de los registros, sus porcentajes de autorización son muy por debajo de los observados en el total de ingresos.



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

El grupo con mayor número de ingresos es de 23 a 57 años, con 18% del total del 26% de la aprobación, también sobresaliendo el grupo de 36 a 46 años. Los datos del INEGI el grupo de 20 a 44 años es el de mayor concentración de porcentaje de PEA, la concordancia de rangos de edades es parcial.

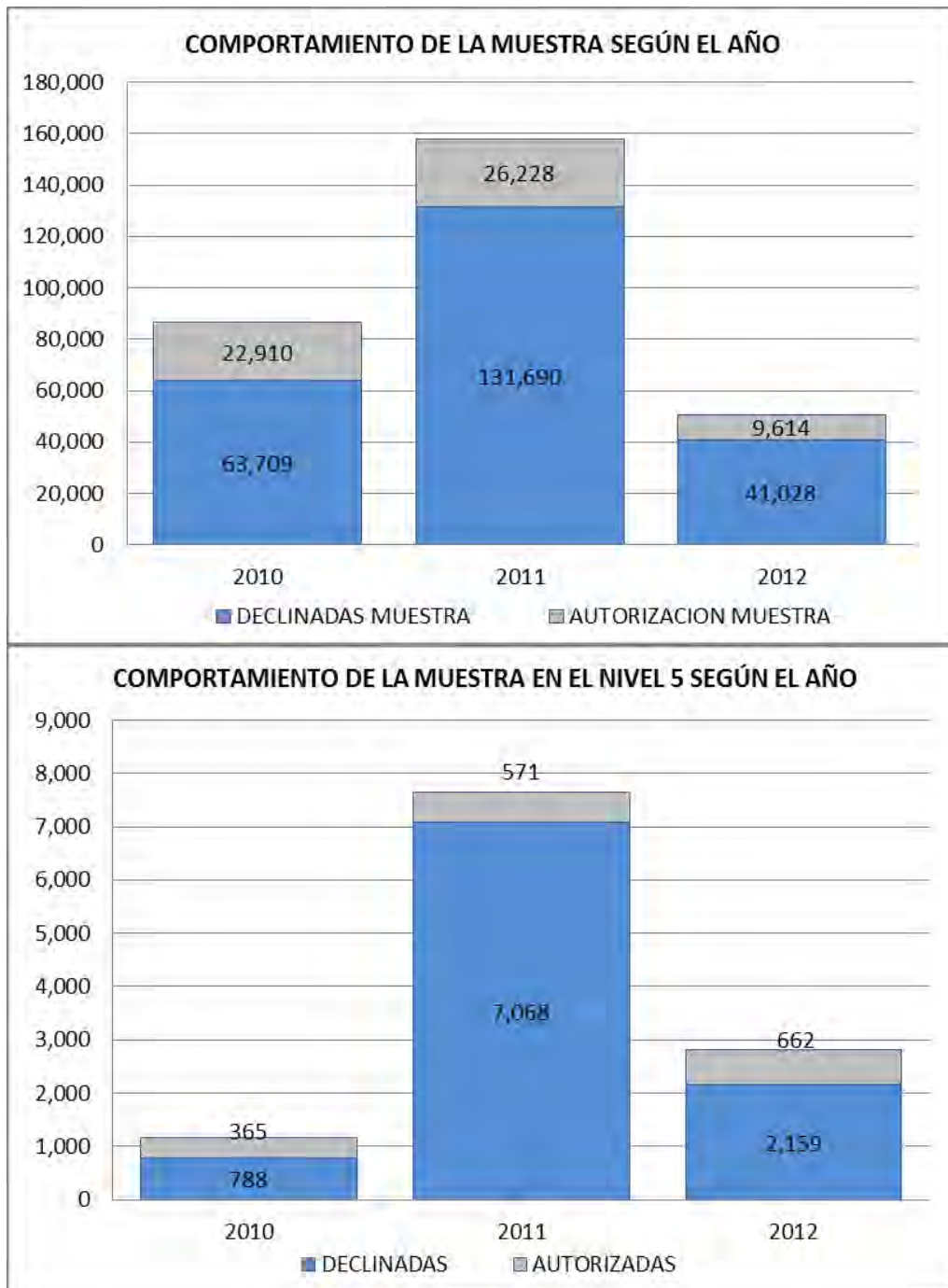
FIG 44. PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS DEL NIVEL 5



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En este nivel los números de autorizadas vuelven a ser poco significativos y con un comportamiento estático y con una tendencia menor de incremento.

FIG 45. COMPARATIVO ENTRE EL TOTAL DE LA MUESTRA Y EL NIVEL 5

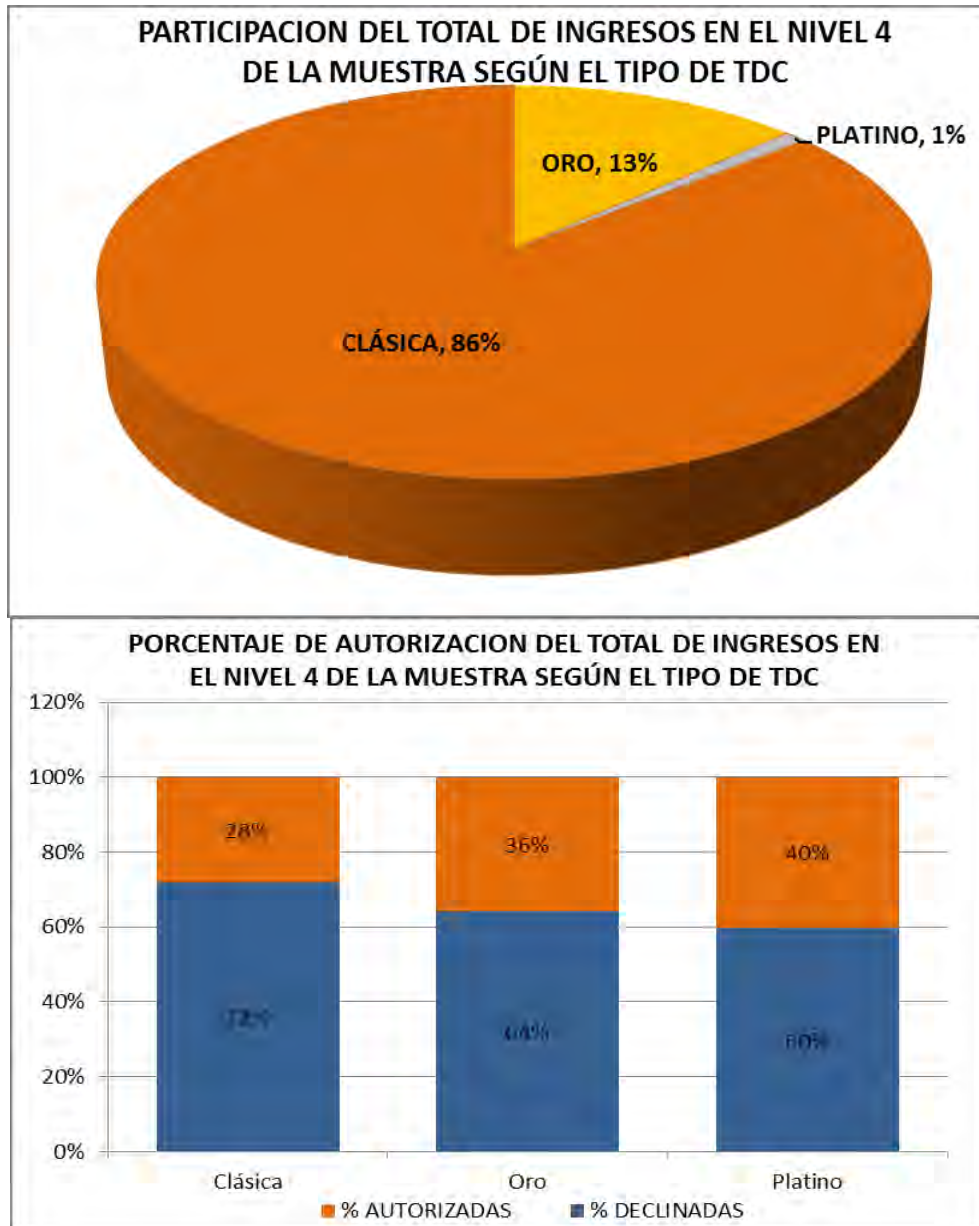


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Los registros de solicitudes autorizadas son menores, así como en los primeros niveles socioeconómicos antes presentados.

4.2.4. NIVEL 4

FIG 46. PARTICIPACIÓN TOTAL DE INGRESOS EN EL NIVEL 4 SEGÚN EL TIPO DE TDC

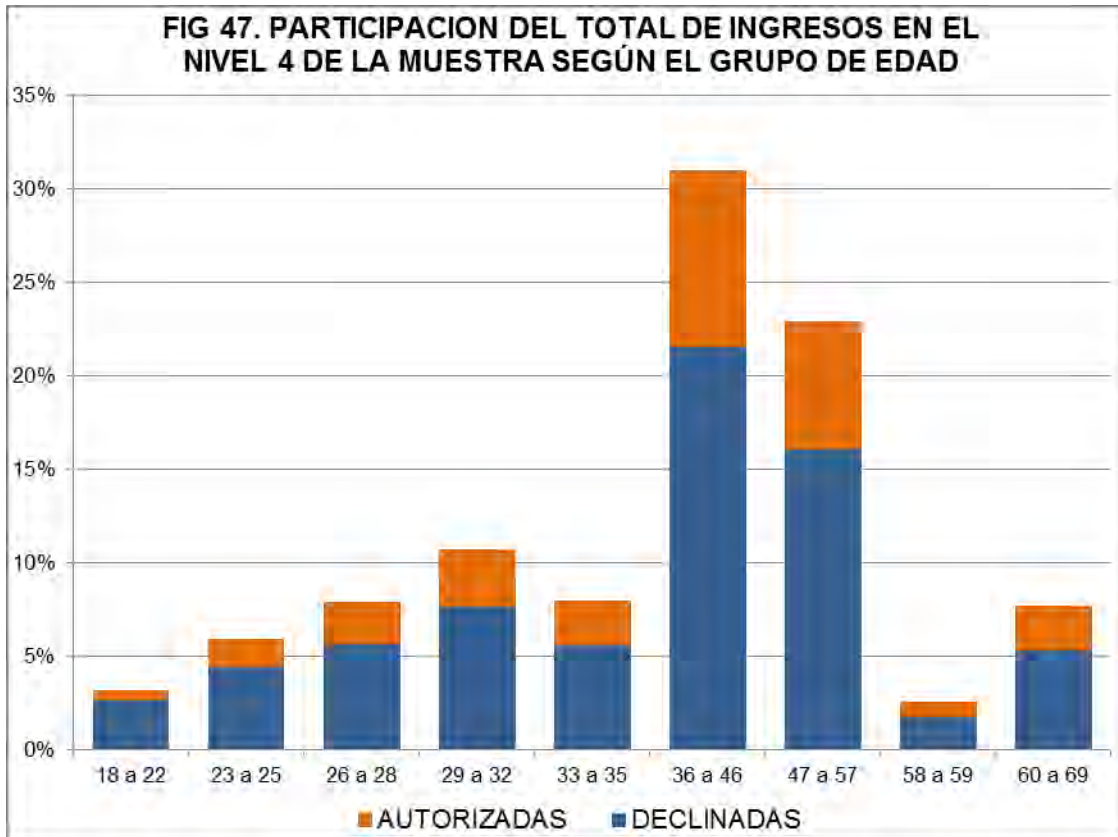


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En el nivel 4 se tienen 79,977 registros, siendo el nivel con la segunda mayor cantidad de, el producto más solicitado es la TDC Clásica, con un 86% mientras que los productos Oro con 13% y Platino con 1%.

Sin embargo al finalizar el proceso tienen mayor porcentaje de autorización las TDC Oro con 36%, Platino con 40% mientras que la Clásica solo el 28%. El comportamiento de

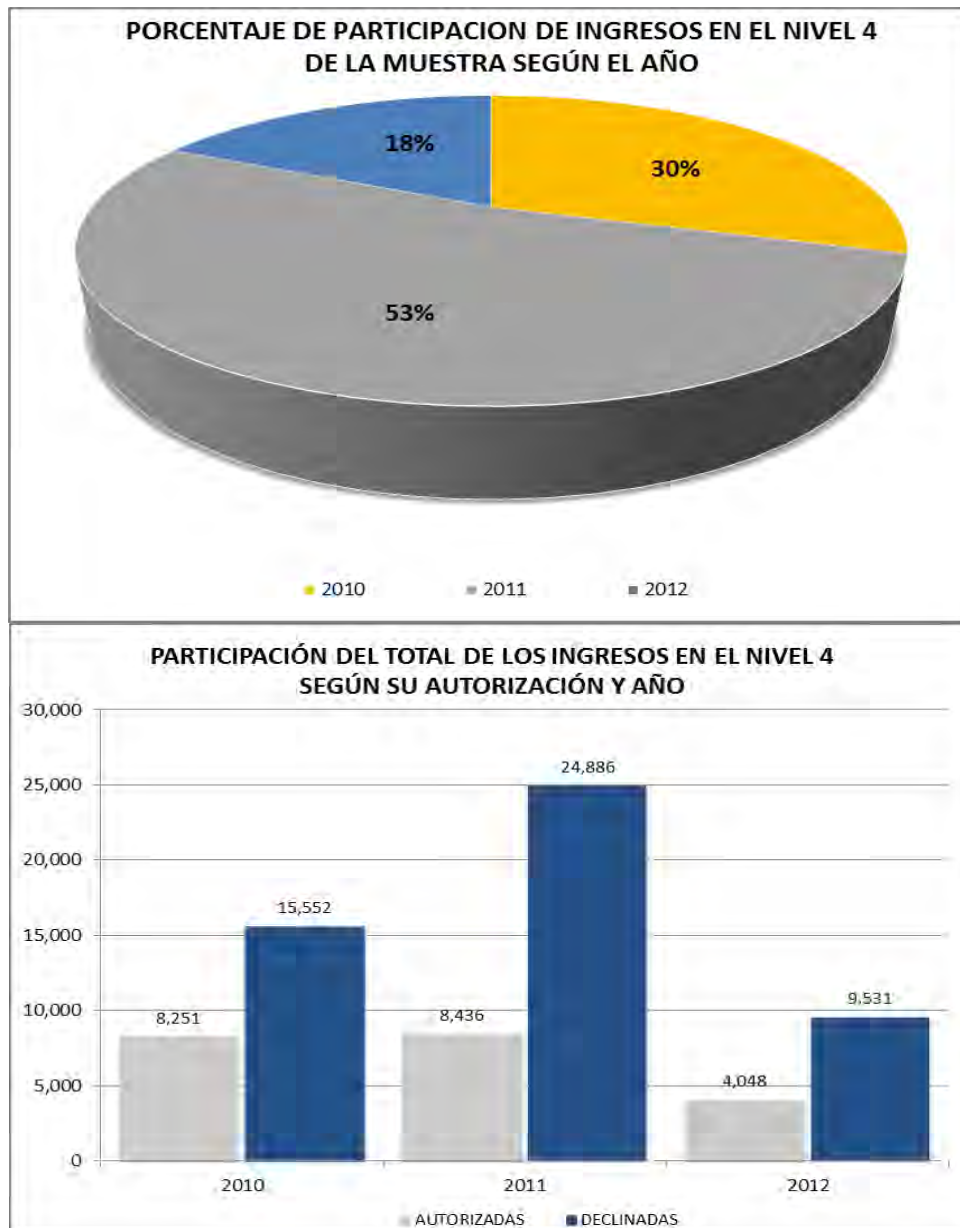
autorización de estas solicitudes es superior al mostrado en el total de los ingresos para los tres tipos de TDC.



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Para la cuestión de edades, el grupo con mayor número de ingresos es de 26 a 57 años, con 23% del total del 29% de la aprobación, resaltando el grupo de 36 a 46 años. Comparando con los datos del INEGI también vistos anteriormente, se observa que el grupo de 20 a 44 años es el de mayor concentración de porcentaje de PEA, en este aspecto coincide parcialmente ya que en los datos del INEGI la PEA es con edad más joven.

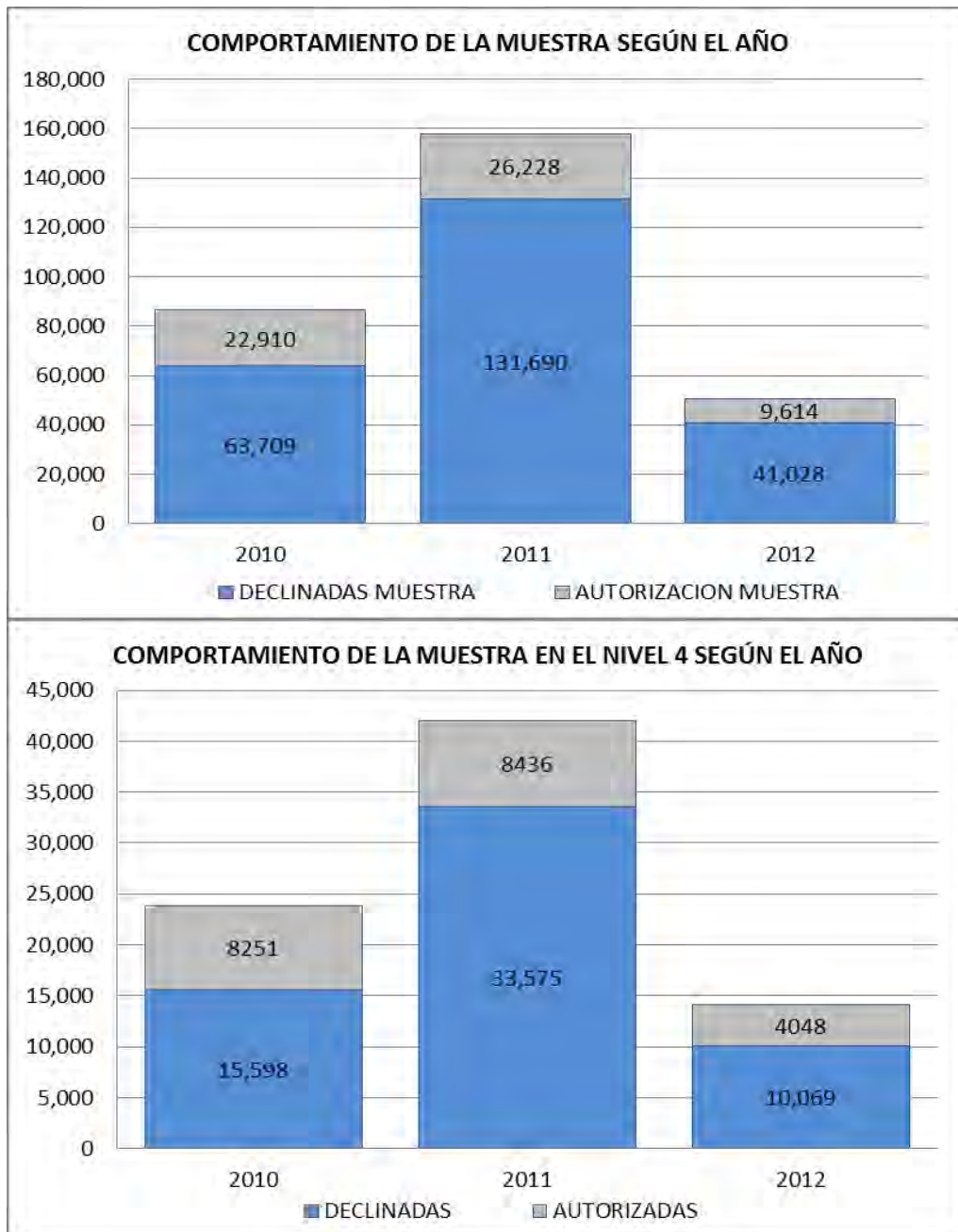
FIG 48. PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS DEL NIVEL 4



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En este nivel la diferencia de las solicitudes autorizadas no es significativa entre 2010 y 2011, Aunque ya el número de solicitudes tanto ingresadas como autorizadas son mucho más representativo que los primeros tres niveles.

FIG 49. COMPARATIVO ENTRE EL TOTAL DE LA MUESTRA Y EL NIVEL 4

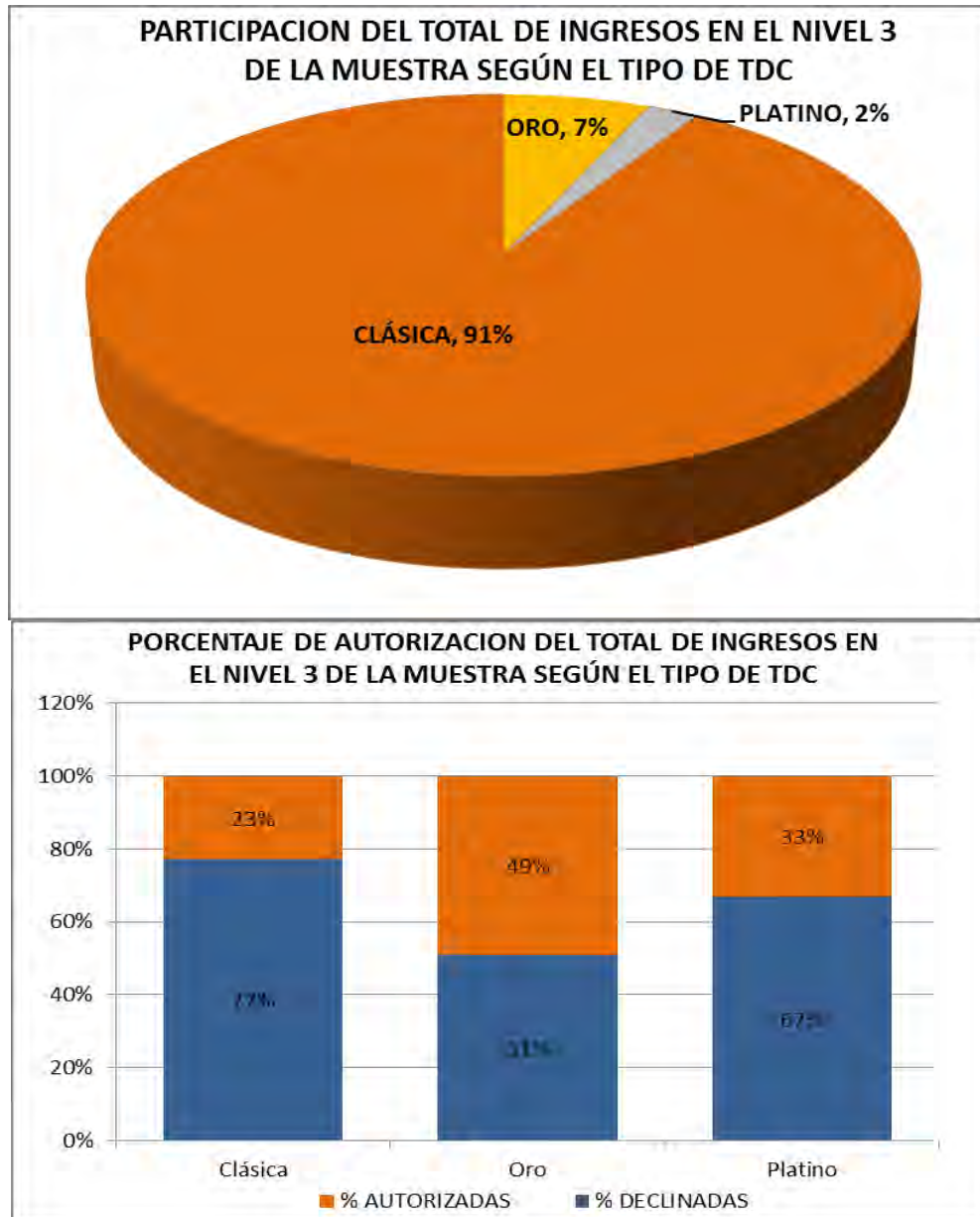


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Los registros de los ingresos en este nivel también coinciden en el comportamiento del total de ingresos, mientras que el comportamiento de solicitudes autorizadas en porcentaje es menor en proporción pero ya con porcentajes del 34% en el 2010, 20% en 2011 y 26% a junio de 2012; con estos porcentajes este nivel se convierte en el segundo con mejor porcentaje de autorización.

4.2.5. NIVEL 3

FIG 50. PARTICIPACIÓN TOTAL DE INGRESOS EN EL NIVEL 3 SEGÚN EL TIPO DE TDC

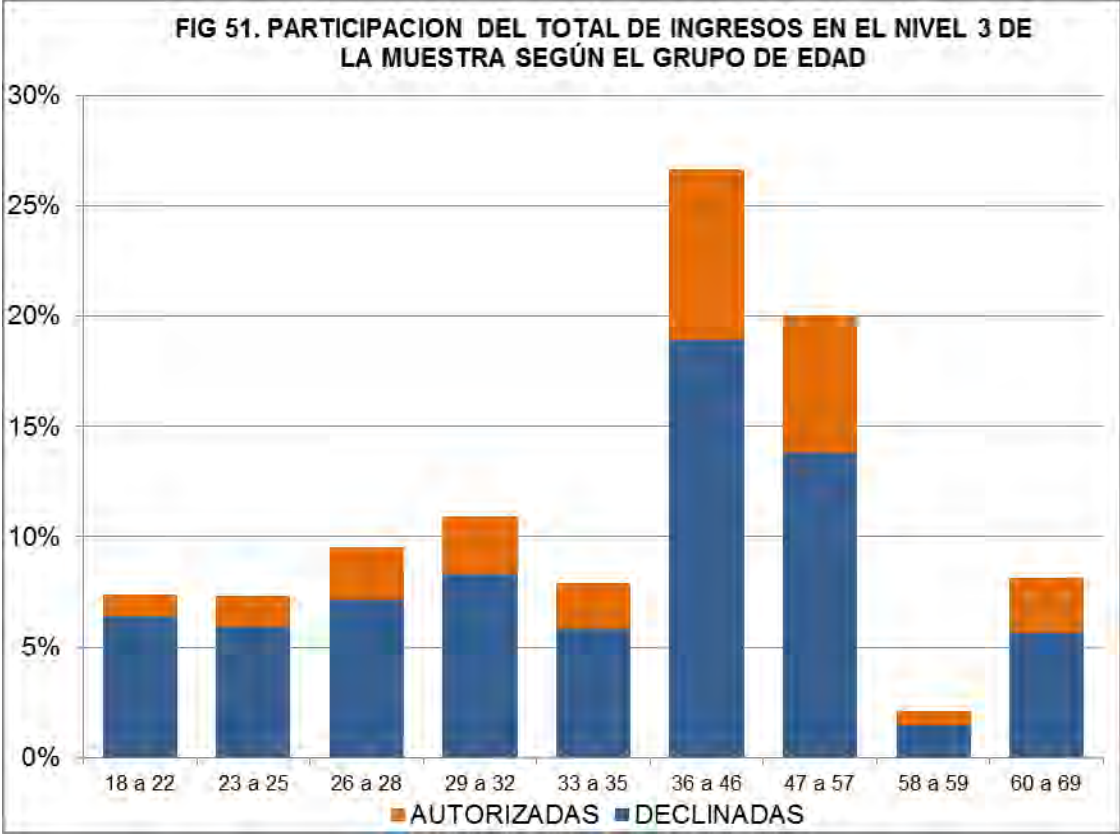


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En el nivel 3, se tienen 9,874 registros, el segundo con menor cantidad de registros, el producto más solicitado es la TDC Clásica, con el 91% mientras que los productos Oro con 7% y Platino con 2%.

Si bien al final que en otros niveles al finalizar el proceso el porcentaje de autorización es de TDC Clásica es del 23%, mientras que los porcentajes de las TDC Oro es de 49% muy

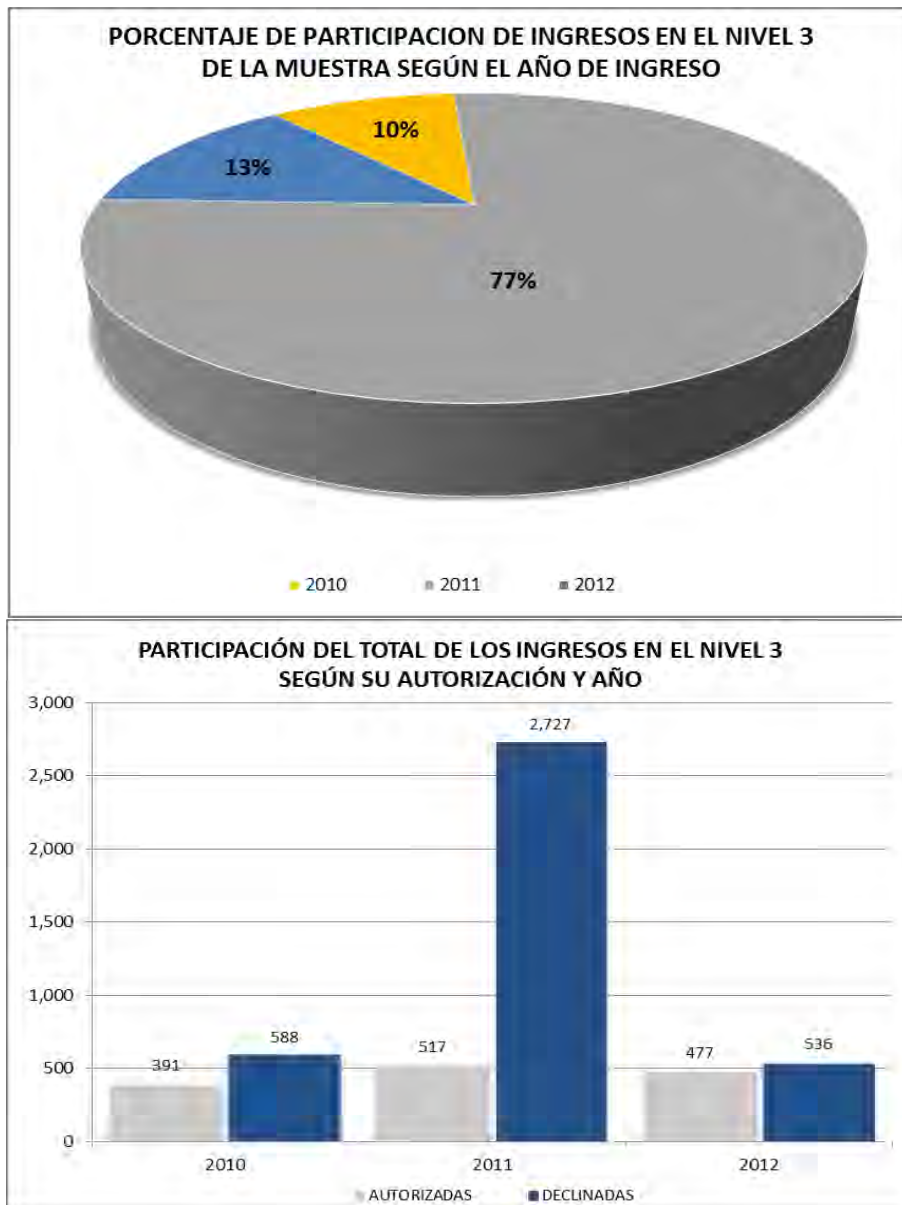
superior al 30% establecido en el total de los ingresos y el 33% en las TDC Platino, porcentaje que se va equiparando al 38% del total de los ingresos de la muestra.



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Observando por grupo de edades, el rango con mayor número de ingresos es de 26 a 57 años, con 16% del total del 26% de la aprobación, destacando el grupo de 36 a 46 años. Comparando con los datos del INEGI, el grupo de 20 a 47 años es el de mayor concentración de porcentaje de PEA, no coincidiendo totalmente ambos resultados.

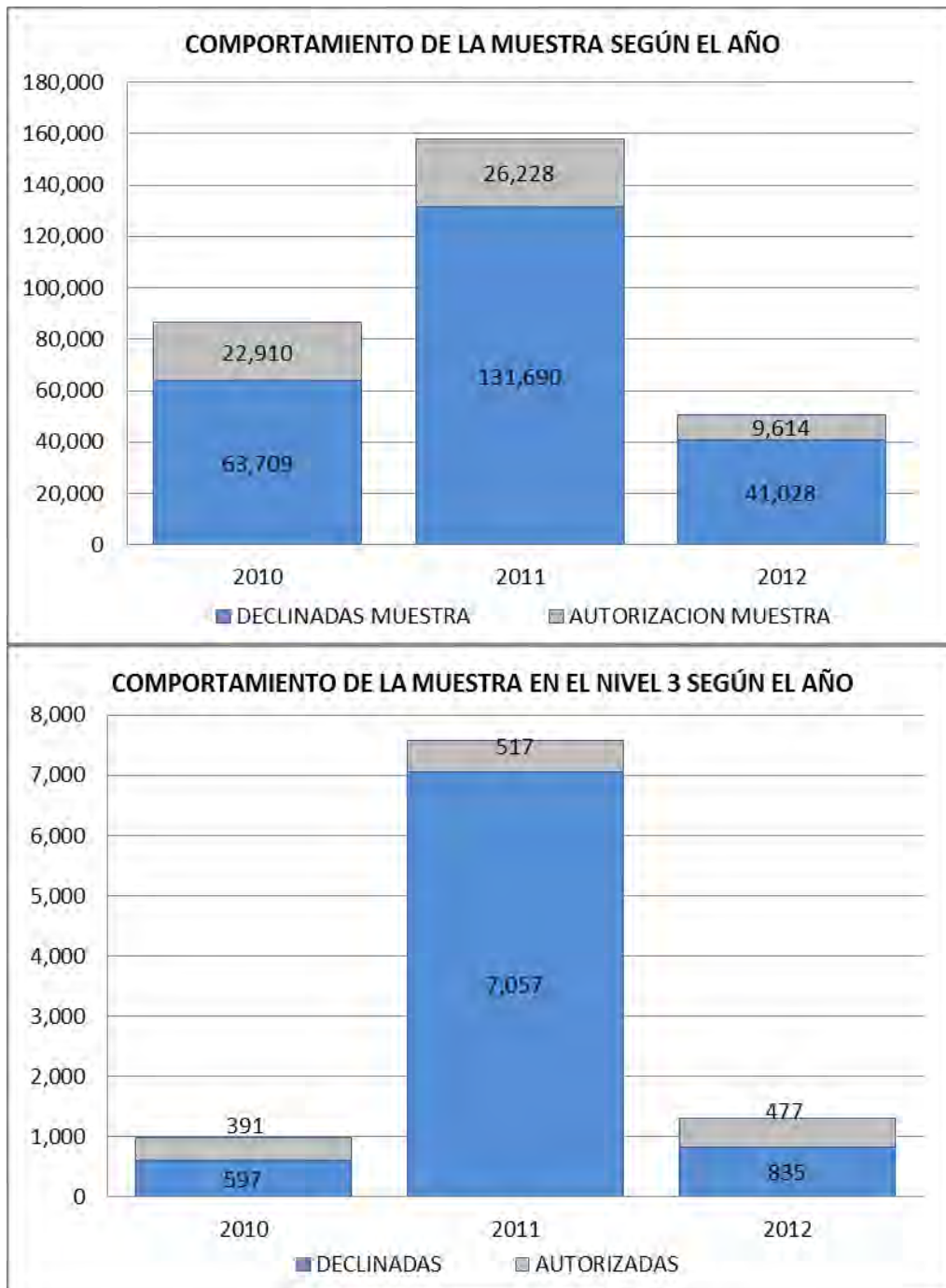
FIG 52. PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS DEL NIVEL 3



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En este nivel los años 2010 y 2012 tienen mayores porcentajes de autorización. Mientras que el 2011 decae al 16%. En cuestión de registros el incremento en la autorización es de incremento pero no muy representativo.

FIG 53. COMPARATIVO ENTRE EL TOTAL DE LA MUESTRA Y EL NIVEL 3

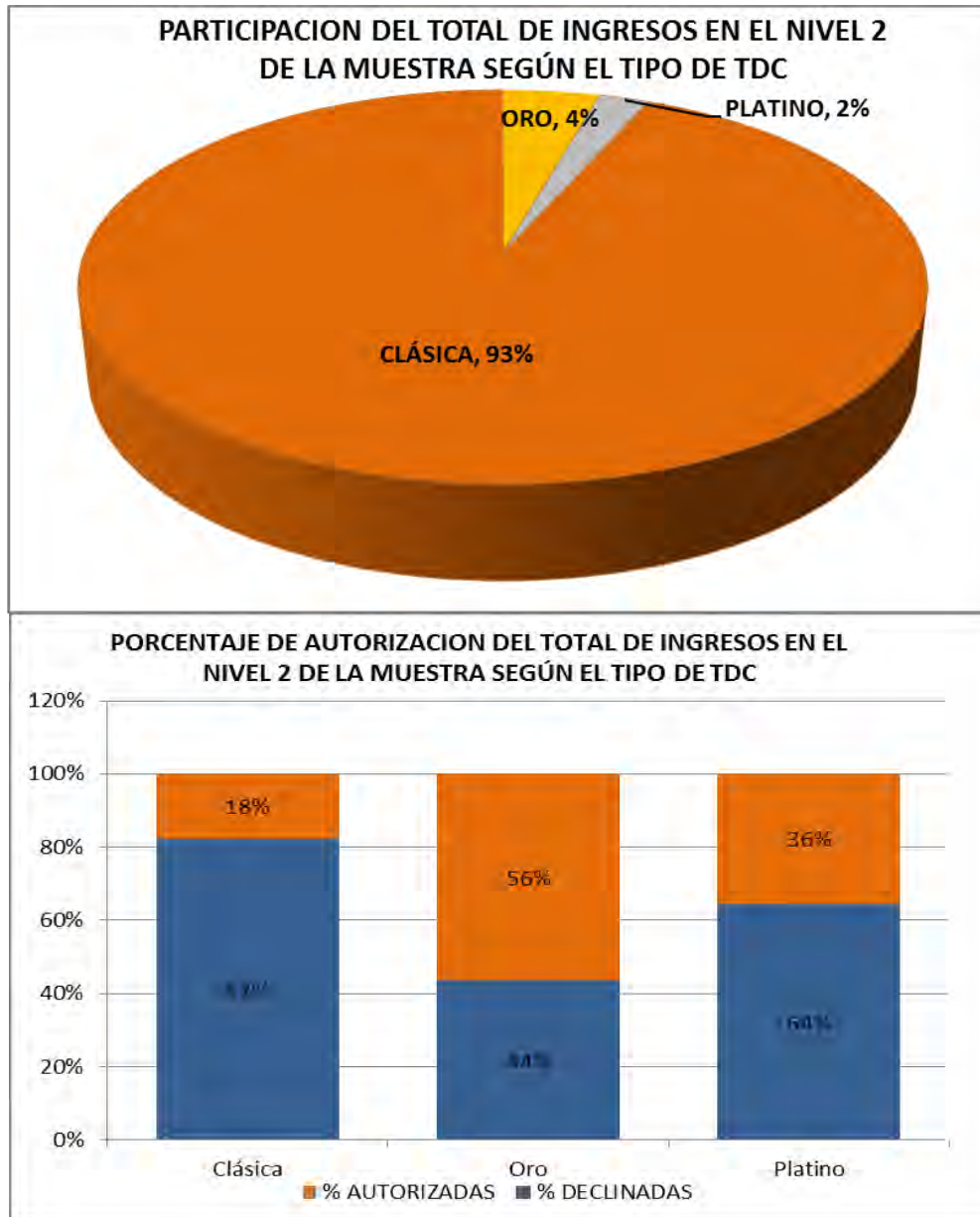


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Mientras el comportamiento de los ingresos se incrementa del 2010 al 2011, decae en el 2012; sin embargo el comportamiento en las solicitudes autorizadas es casi estático y no se asemeja al comportamiento del total de la muestra.

4.2.6. NIVEL 2

FIG 54. PARTICIPACIÓN TOTAL DE INGRESOS EN EL NIVEL 2 SEGÚN EL TIPO DE TDC

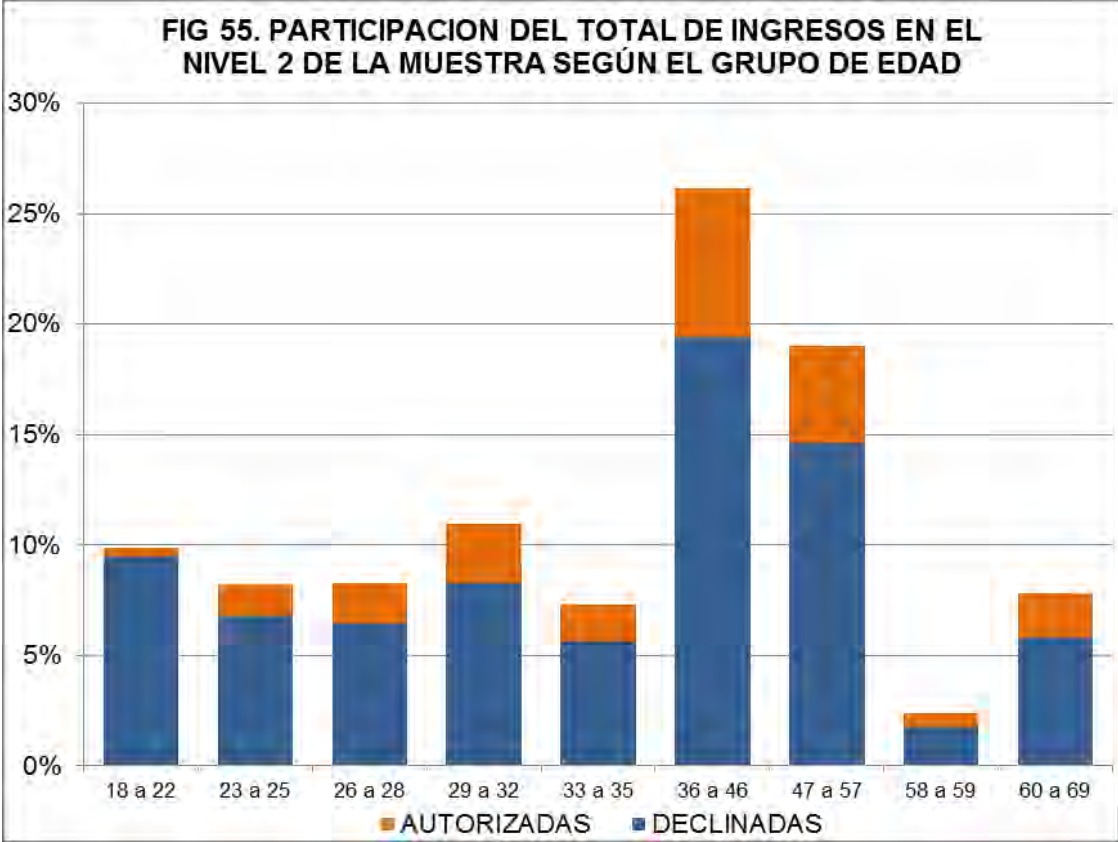


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En este nivel se tienen 14,889 registros, observando en los ingresos el producto más solicitado es la TDC Clásica, con 93% mientras que los productos Oro y Platino con un 4% y 2% respectivamente.

Sin embargo al finalizar el proceso tienen mayor porcentaje de autorización las TDC Oro con 56%, Platino con 36% mientras que la Clásica solo el 18%. Los porcentajes de

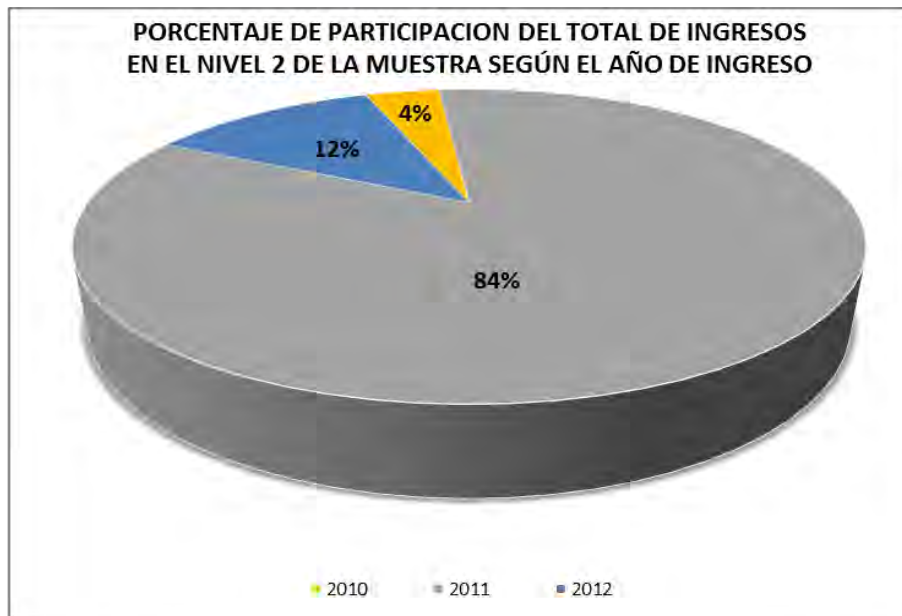
autorización son superiores en las TDC Oro y Platino que los porcentajes reportados en el total de ingresos, estando por debajo en las TDC Clásica.



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Respecto a los rangos de edades, el grupo con mayor número de ingresos es de 26 a 57 años, con 18% del total del 22% de la aprobación, resaltando el grupo de 36 a 46 años. Al comparar con los datos del INEGI también vistos anteriormente tenemos que el grupo de 20 a 49 años es el de mayor concentración de porcentaje de PEA, coincidiendo de manera parcial ambos resultados.

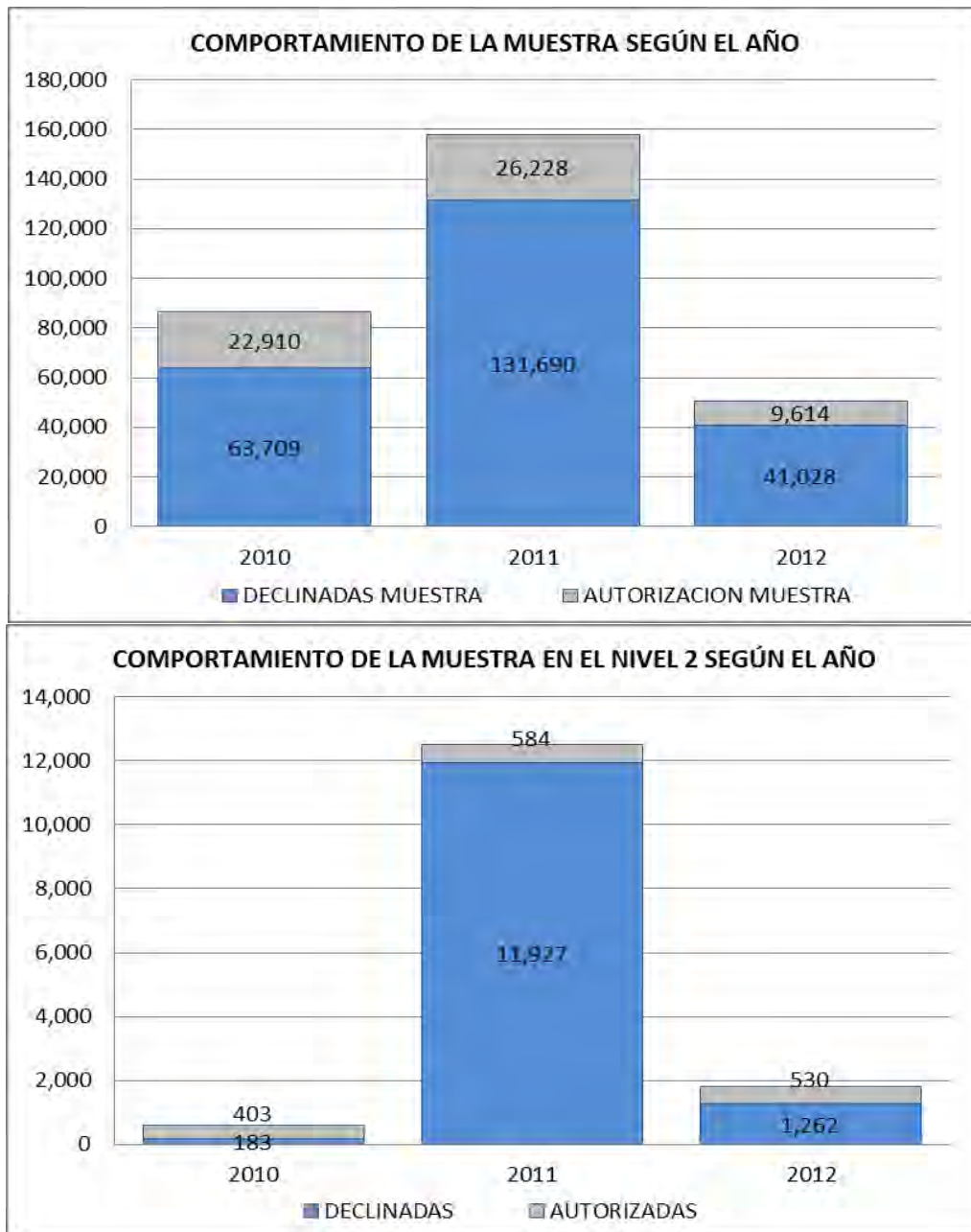
FIG 56. PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS DEL NIVEL 2



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En este nivel el 2010 el de mayor porcentaje de autorización. En cuestión de números el comportamiento en la autorización es de incremento pero no muy representativo.

FIG 57. COMPARATIVO ENTRE EL TOTAL DE LA MUESTRA Y EL NIVEL 2

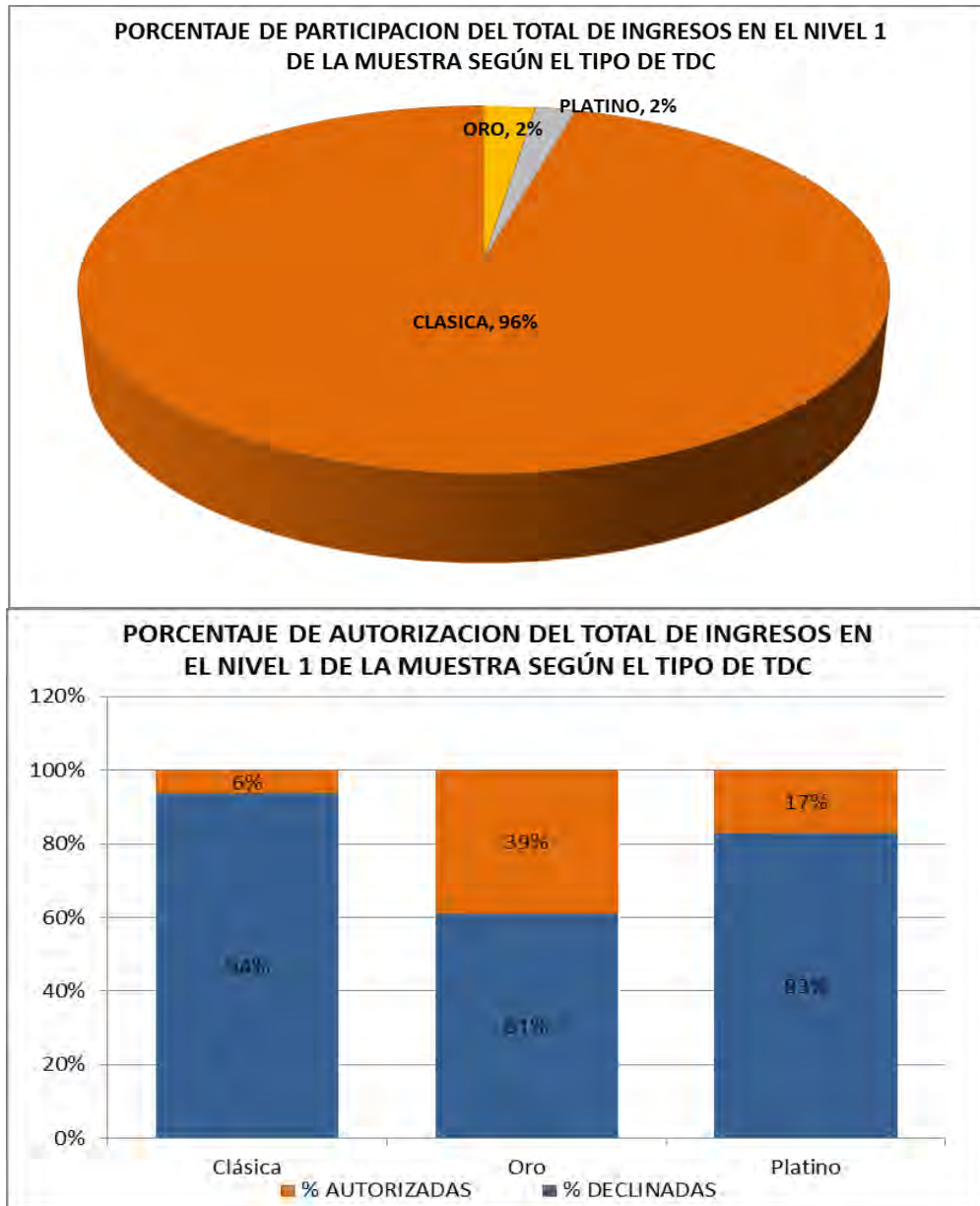


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Se sigue reflejando el incremento en los ingresos, sin embargo el porcentaje de autorización es casi estático y no se asemeja al comportamiento del total de la muestra.

4.2.7. NIVEL 1

FIG 58. PARTICIPACIÓN TOTAL DE INGRESOS EN EL NIVEL 1 SEGÚN EL TIPO DE TDC

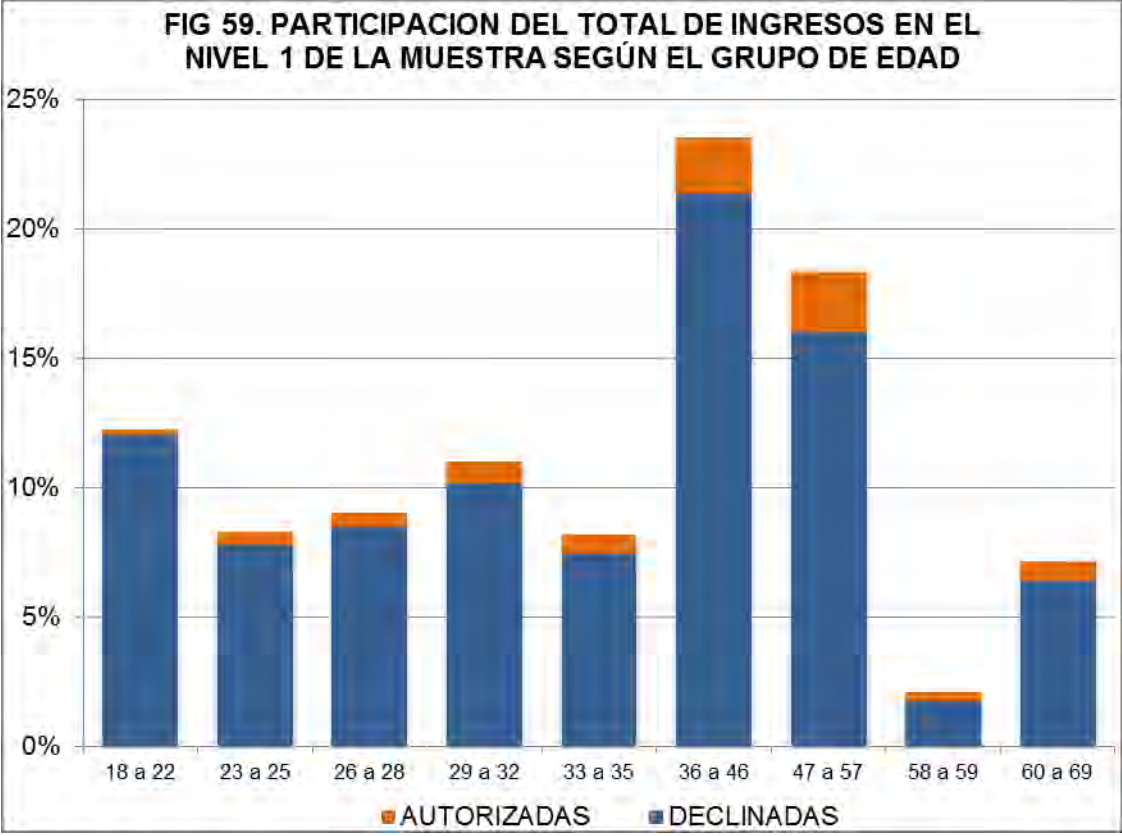


Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

En este nivel se tienen 7,581 registros, siendo el nivel con la menor cantidad de registros.

Se observa que de los ingresos, el producto más solicitado es la TDC Clásica, con un 96% mientras que los productos Oro y Platino con un 2% cada uno de ellos. Sin embargo al finalizar el proceso tienen mayor porcentaje de autorización las TDC Oro con 39%, Platino con 17% mientras que la Clásica solo el 6%. Aunque si bien se conserva el

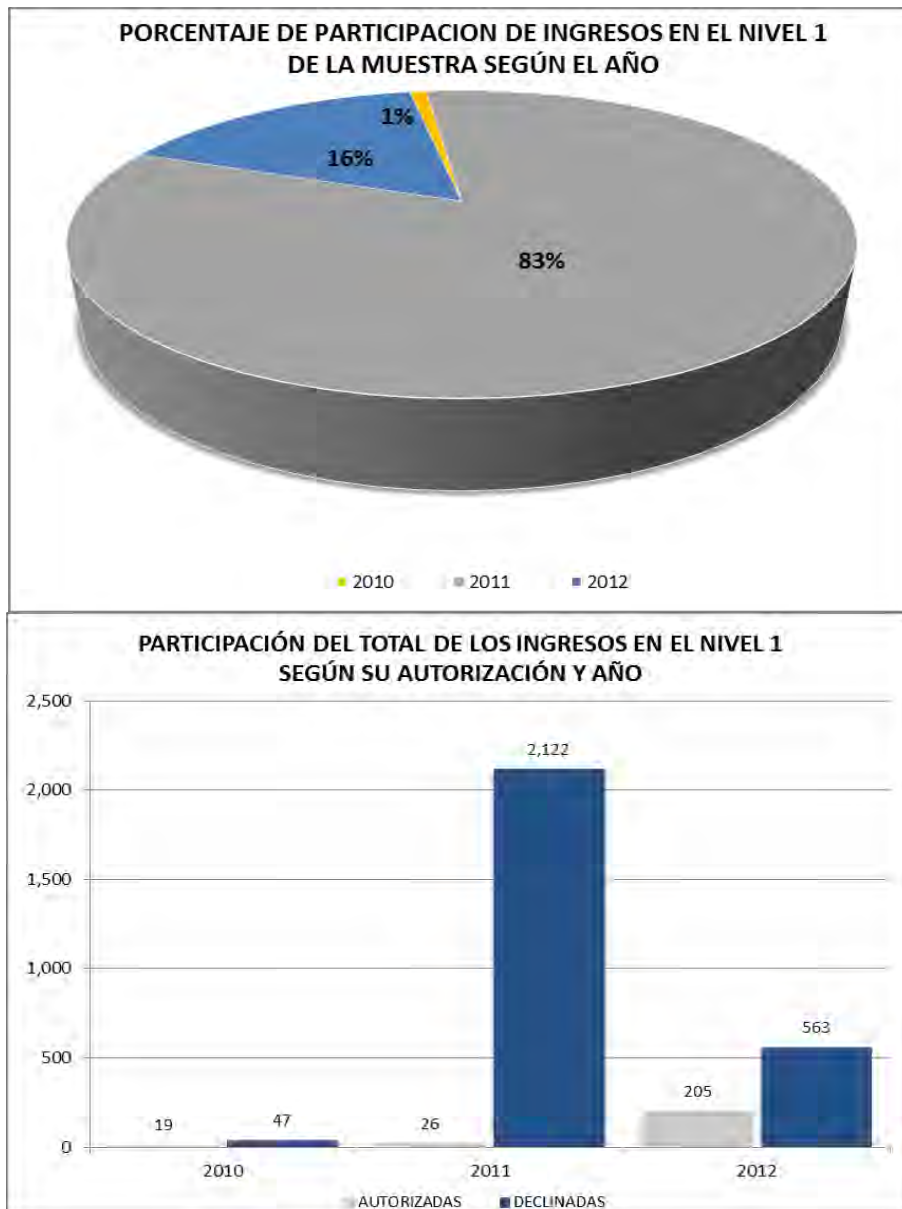
comportamiento que se observó en el total de los registros, sus porcentajes de autorización son por debajo de la mitad del total de la muestra.



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Para la cuestión de edades, el grupo con mayor número de ingresos es de 23 a 57 años, con 7% del total del 8% de la aprobación, resaltando los grupos de 36 a 46, 47 a 57 años. Comparando con los datos del INEGI también vistos anteriormente, se observa que el grupo de 20 a 54 años es el de mayor concentración de porcentaje de PEA, en este aspecto prácticamente coinciden ambas distribuciones.

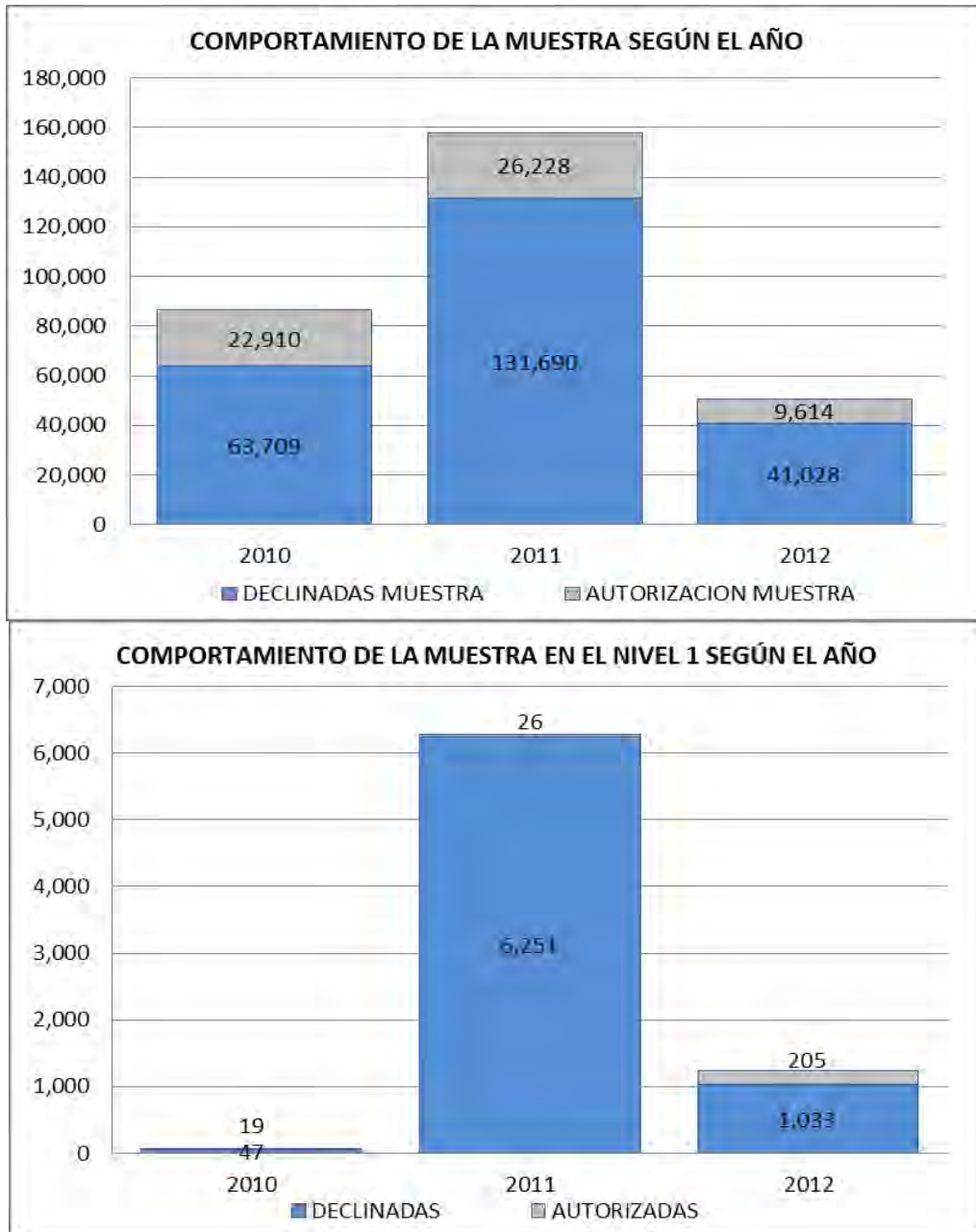
FIG 60. PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS DEL NIVEL 1



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Así mismo, se observa como durante el 2011 hubo un incremento representativo en el número de solicitantes para Tarjetas de Crédito, sin embargo el 2011 refleja a su vez un menor porcentaje en la autorización, siendo el 2010 y 2012 con mayores porcentajes de autorización. Sin embargo en cuestión de números se nota un incremento en las autorizaciones año con año.

FIG 61. COMPARATIVO ENTRE EL TOTAL DE LA MUESTRA Y EL NIVEL 1



Fuente: Elaboración propia con datos de la muestra.

Al comparar los datos del total de los ingresos vistos al inicio de este capítulo, la muestra en este nivel arroja un comportamiento similar en crecimiento aunque la vertiente de crecimiento es más pronunciada que la del total de los ingresos. Mientras que el porcentaje de autorizadas es mínimo y no se asemeja al total de la muestra.

Después de detallar la información de la muestra por cada nivel, se observa que:

- Los niveles representativos son los 4, 6 y 7 mismos que tanto en los aspectos poblacionales presentados por el INEGI, como en la muestra son los de mayor representación. Lo cual es concordante ya que estos niveles socioeconómicos son los que en los casos de los niveles 6 y 7 son los de mayor bienestar y mayor concentración del PIB en el caso del nivel 7, mientras que el nivel 4 es el de mayor población y el segundo nivel con mayor concentración de PIB.
- Para el caso de las TDC Clásicas, ya vistas en su totalidad entre estos tres niveles suman el 93.5% del total de la autorización para este producto por la cantidad de registros que suman de 49,559 TDC autorizadas, en particular el nivel 7 tiene 41.3%, nivel 4 31.5% y nivel 6 20.8%.
- De manera similar para las TDC Oro, estos niveles suman el 92.3% del total de la autorización en este tipo de TDC, aportando el nivel 7 39%, nivel 4 28.5% y nivel 6 24.8%.
- Finalmente para las TDC Platino, se suman 77.5% entre estos mismos niveles; el nivel 7 con 38.8%, nivel 4 24.2% y nivel 6 con 14.4%
- Aunque los niveles 2 y 3 tienen un porcentaje alto de aprobación en sus productos de TDC Oro y Platino al ser cuantitativamente pocos sus registros, su aportación no se ve reflejada como los niveles que ya se mencionaron anteriormente.

4.3. ANÁLISIS INFERENCIAL

En esta sección se realizarán pruebas ANOVA sobre las variables descritas antes, los resultados de estas pruebas nos permitirán confirmar o rechazar lo revisado previamente en el análisis descriptivo. Para la ejecución de dichas pruebas se utilizará un nivel crítico (alpha) de 0.05.

Todas pruebas fueron realizadas utilizando el programa SPSS en su versión 20, a través de este programa se cargaron todos los datos recabados, 93,401 registros. Los cuales tuvieron que ser depurados y procesados para obtener las variables descritas al principio del capítulo teniendo al final 77,485 registros.

Si bien el paso inicial es confirmar la distribución normal de los datos, esta se asumió como cierta debido a que la cantidad de registros es muy grande y los datos en estos tipos de muestras tienden a que su comportamiento se distribuya de esta manera.

4.3.1. NIVEL SOCIOECONÓMICO

La primera prueba ANOVA que se realiza es sobre los niveles socioeconómicos, es decir, la hipótesis será:

"La media de las solicitudes procesadas es igual para los niveles socioeconómicos."

Lo anterior se refiere a que la hipótesis va a validar si el promedio de las solicitudes procesadas no dependen del nivel socioeconómico al que fueron asignadas.

El resultado de la prueba se presenta en la siguiente tabla.

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	38612.662	6	6435.444	125.676	.000
Intra-grupos	3967392.448	77478	51.207		
Total	4006005.110	77484			

Como el valor significación (Sig.) observado es menor a 0.05 se rechaza la hipótesis de igualdad de medias, es decir, las solicitudes procesadas si dependen del nivel socioeconómico de que se trate.

4.3.2. GRUPO DE LA TARJETA

Para este caso se quiere conocer si la media de las solicitudes que se procesan son los mismos en todos los grupos de la tarjeta que se ofertan, por lo que la hipótesis es la siguiente:

"La media de las solicitudes procesadas es igual para los grupos de tarjeta ofrecidos."

Lo anterior se refiere a que la hipótesis va a validar si el promedio de las solicitudes procesadas no dependen del tipo de producto ofertado.

El resultado de la prueba se presenta en la siguiente tabla.

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	27718.473	2	13859.236	269.926	.000
Intra-grupos	3978286.638	77482	51.345		
Total	4006005.110	77484			

Como el valor significación (Sig.) observado es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis de igualdad de medias; por lo cual podemos decir que la cantidad de solicitudes procesadas si dependen del tipo de tarjeta ofertado: Clásica, Oro o Platino.

4.3.3. GRUPO DE INGRESOS

Para este caso se desea saber si la media de las solicitudes que se procesan son los mismos en todos los grupos de ingresos de las personas a las cuales se les hace la solicitud.

"La media de las solicitudes procesadas es igual para los grupos de ingresos de las personas a las cuales se les ofrece una tarjeta."

Lo anterior se refiere a que la hipótesis va a validar si el promedio de las solicitudes procesadas no dependen del grupo de ingresos al que fueron asignadas.

El resultado de la prueba se presenta en la siguiente tabla.

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	100909.330	10	10090.933	200.196	.000
Intra-grupos	3905095.780	77474	50.405		
Total	4006005.110	77484			

Como el valor significación (Sig.) observado es menor a 0.05, rechazamos la hipótesis de igualdad de medias; por lo cual se puede decir que la cantidad de solicitudes procesadas si dependen del grupo de ingresos al que pertenece la persona a la cual se le ofrece la tarjeta.

4.3.4. GRUPO DE LÍNEA DE CRÉDITO

Para este caso queremos conocer si la media de las solicitudes que se procesan son los mismos en todas las líneas de crédito que se ofrecen.

"La media de las solicitudes procesadas es igual para los grupos de línea de crédito que ofrece la tarjeta ofertada."

Lo anterior se refiere a que la hipótesis va a validar si el promedio de las solicitudes procesadas no dependen de las líneas de crédito que les fueron otorgados.

El resultado de la prueba se presenta en la siguiente tabla.

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	330963.826	13	25458.756	536.678	.000
Intra-grupos	3675041.284	77471	47.438		
Total	4006005.110	77484			

Como el valor significación (Sig.) observado es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis de igualdad de medias; es decir la cantidad de solicitudes procesadas si dependen de la línea de crédito que se esté ofreciendo en dicha tarjeta.

4.3.5. ESTATUS DE LA SOLICITUD

Estos primeros 4 resultados nos confirman lo observado durante el análisis descriptivo, por lo que ahora se detallará un poco más fondo segmentando el análisis de acuerdo al status de la solicitud, es decir, si fue *Aprobada* o *Declinada*.

Se utilizará el mismo orden presentado antes: Nivel socioeconómico, Grupo de la tarjeta, Grupo de ingresos y Grupo de línea de crédito.

Nivel socioeconómico

La primera prueba ANOVA que realizamos es sobre los niveles socioeconómicos, es decir, nuestra hipótesis será:

"La media de las solicitudes procesadas (Aprobadas y Declinadas) es igual para las niveles socioeconómicos."

La hipótesis valida si al menos alguna de las dos status de la solicitud puede no depender del nivel socioeconómico asignado.

El resultado de la prueba se presenta en la siguiente tabla.

Estado de la solicitud		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Declinada	Inter-grupos	69803.581	6	11633.930	131.753	.000
	Intra-grupos	3606294.225	40841	88.301		
	Total	3676097.806	40847			
Autorizada	Inter-grupos	3487.220	6	581.203	121.066	.000
	Intra-grupos	175850.890	36630	4.801		
	Total	179338.110	36636			

Para este caso tenemos dos resultados, uno por cada caso del Estatus de la solicitud. En ambos casos se rechaza la hipótesis, entonces se puede concluir que al menos una de las medias es diferente, es decir, la autorización o declinación de las solicitudes procesadas si dependen del nivel socioeconómico del solicitante.

Grupo de la tarjeta

Para este caso queremos conocer si la media de las solicitudes que se procesan son los mismos en todos los grupos de la tarjeta que se ofertan, por lo que nuestra hipótesis es la siguiente:

"La media de las solicitudes procesadas (Aprobadas y Declinadas) es igual para los grupos de tarjeta ofrecidos."

La hipótesis valida si al menos alguna de las dos status de la solicitud puede no depender del tipo de producto ofertado.

El resultado de la prueba se presenta en la siguiente tabla.

Estado de la solicitud		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Declinada	Inter-grupos	55506.366	2	27753.183	313.092	.000
	Intra-grupos	3620591.440	40845	88.642		
	Total	3676097.806	40847			
Autorizada	Inter-grupos	380.510	2	190.255	38.947	.000
	Intra-grupos	178957.601	36634	4.885		
	Total	179338.110	36636			

En ambos estados (Declinada y Autorizada) se rechaza la hipótesis, lo cual implica que al menos una de las medias es distinta, es decir, que en los dos casos, de las solicitudes procesadas si dependen del grupo de tarjeta ofertado.

Los resultados principales de este análisis inferencial son:

- Las solicitudes procesadas dependen del nivel socioeconómico al que fueron asignados.
- Las solicitudes procesadas dependen del grupo de ingresos al que pertenece la persona, ya que este factor influye en el tipo de producto que le es ofertado.
- De igual manera dependiendo del nivel socioeconómico y/o del grupo de tarjeta que es ofertada se ve afectada la autorización o declinación de una solicitud.

Las anteriores pruebas son solo algunas de las que se pueden realizar, sin embargo debido a la basta cantidad de registros que son, se escogieron estas ya que permiten confirmar desde otro enfoque los resultados que a los que ya se habían determinado en el análisis descriptivo.

Así, en este capítulo a través de estos análisis se puede observar como la autorización de TDC, varía según los diferentes niveles socioeconómicos siendo algunos los más representativos y que corresponden a regiones policéntricas.

De la misma manera, influyen los tipos de producto ofertados, debido a los requisitos inherentes a cada uno y que afectan la cantidad de solicitantes así como la autorización de las mismas y las líneas de crédito otorgadas.

4.4. INDICADORES

A continuación se presentan los indicadores de TDC correspondientes a los datos proporcionados a BANXICO por parte del BANCO X y los obtenidos de los datos de la muestra.

- Para los datos de la muestra, no se especificarán los datos de las Tasas de Interés Efectiva Promedio Ponderada, Tasas Efectiva Mediana por que las TDC solicitadas en la muestra también están bajo las mismas tasas debido a que los datos de la muestra pertenecen al mismo BANCO X.
- La clasificación por Tipo de Cliente, respecto a los datos correspondientes a la muestra no se detallarán debido a que la información que se utiliza con los datos de la muestra, incluyen el proceso desde ser solicitada una TDC al momento de ser autorizada o declinada, sin embargo no incluye el comportamiento de pagos de la misma TDC, es decir si el solicitante es o será Cliente Totalero o No Totalero.
- Por la misma razón no se pueden incluir los datos respecto al Saldo de Crédito. Por lo tanto los indicadores anteriores solo se señalarán para el BANCO X.
- Tipos de TDC:

BANCO X		MUESTRA	
CLASICA Y EQUIVALENTES	0 - 4,500 PESOS MN	CLASICA Y EQUIVALENTES	0 - 4,999 PESOS MN
CLASICA Y EQUIVALENTES	4,501 - 8,000 PESOS MN	CLASICA Y EQUIVALENTES	5,000 - 9,999 PESOS MN
CLASICA Y EQUIVALENTES	8,001 - 15,000 PESOS MN	CLASICA Y EQUIVALENTES	10,000 - 15,999 PESOS MN
CLASICA Y EQUIVALENTES	Mayor a 15,000 PESOS MN	CLASICA Y EQUIVALENTES	Mayor a 16,000 PESOS MN
ORO Y EQUIVALENTES		ORO Y EQUIVALENTES	
PLATINO Y EQUIVALENTES		PLATINO Y EQUIVALENTES	

Esta diferencia en los cuatro segmentos las TDC Clásicas es debido a que el límite de crédito autorizado, se segmenta de esta manera ya que así se distribuyen en la muestra, conservándose para los datos correspondientes al BANCO X ya que son considerados del reporte publicado por BANXICO.

4.4.1. INDICADORES TDC

De diciembre del 2010 al trimestre reportado en junio del 2012, se tiene la siguiente información resumida para los datos correspondientes al BANCO X y los obtenidos de la muestra de datos del V CENTER:

TABLA 18. PARA TODO TIPO DE CLIENTE TOTALERO Y NO TOTALERO DEL BANCO X ^{62 63 64}			
INDICADOR	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
TEPP	24.4%	23.7%	23.9%
CRECIMIENTO DEL NUMERO DE TARJETAS	11.2%	12.3%	14.1%
SALDO DE CREDITO	1.0%	14.1%	17.86%

TABLA 19. PARA TODO TIPO DE CLIENTE TOTALERO Y NO TOTALERO DE LA MUESTRA			
INDICADOR	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
CRECIMIENTO DEL NUMERO DE TARJETAS	SIN ANTECEDENTE	17.24%	13.43%

Se observa que la TEPP reportada para esta institución financiera es menor a la reportada en promedio por todas las instituciones por BANXICO, como se ha visto en un capítulo anterior.

De igual manera se observa que en la muestra el número de tarjetas también tuvo un incremento mayor al de BANXICO, hay que recordar que el telemarketing es uno de los canales con que las instituciones financieras, en particular el BANCO X, cuentan para la solicitud y obtención de TDC.

En el número de tarjetas el porcentaje de variación ha sido mayor reflejando en proporción un mayor crecimiento en el BANCO X. Sin embargo también reporta un mayor incremento en el Saldo de Crédito.

TABLA 20. PARA TODO TIPO DE CLIENTE TOTALERO Y NO TOTALERO DEL BANCO X ^{62 63 64}														
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			SALDO DE CRÉDITO OTORGADO (MILLONES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA			TASA EFECTIVA MEDIANA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
3,387	3,804	3,985	43	45	43	56,217	64,153	63,535	24.4%	23.7%	23.9%	26%	26%	26.4%

TABLA 21. PARA TODO TIPO DE CLIENTE TOTALERO Y NO TOTALERO DE LA MUESTRA								
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			LIMITE DE CRÉDITO AUTORIZADO PROMEDIO (MILES DE PESOS)		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
25	30	12	21	22	24	18.41	18.10	19.40

Se observa que el porcentaje de representación del BANCO X hacia los datos de BANXICO oscila entre el 25% y 26.57%, mientras que los datos de la muestra hacia los del BANCO X es menor al 1%, así como menos de la mitad de los productos son ofrecidos y/o solicitados por el canal del telemarketing en el V CENTER,

TABLA 22. CLIENTE NO TOTALERO DEL BANCO X ^{62 63 64}			
INDICADOR	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
TEPP	33.3%	33.9%	33.5%
CRECIMIENTO DEL NUMERO DE TARJETAS	0.7%	7.8%	10.98%

TABLA 23. CLIENTE NO TOTALERO DEL BANCO X ^{62 63 64}											
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			SALDO DE CRÉDITO OTORGADO (MILLONES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA			TASA EFECTIVA MEDIANA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
1,854	1,998	2,068	41,093	44,808	45,347	33.3%	33.9%	33.5%	38.2%	40.1%	39.5%

Respecto a los datos correspondientes en la muestra debido a que la información utiliza con los datos de la muestra incluyen el proceso desde ser solicitada una TDC al momento de ser autorizada o declinada, sin embargo no incluye el comportamiento de pagos de la misma TDC, es decir si el solicitante es o será Cliente Totalero o No Totalero.

Se presenta la siguiente información resumida para clientes totaleros y no totaleros en junio del 2012:

TABLA 24. RESUMEN DE COSTOS PROMEDIOS DEL BANCO X ^{62 63 64}		
CAT Promedio	Anualidad Promedio (pesos)	Límite de crédito (mediana en pesos) ⁷³
46.87%	\$883.33	\$37,083.33

TABLA 25. MUESTRA
LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS)
\$30,000

El CAT que proporciona el BANCO X es menor al promedio reportado por BANXICO, sin embargo la anualidad promedio es más alta lo mismo se refleja con el límite de crédito de la institución financiera mientras que el de la muestra también es mayor al reportado en BANXICO y menor que el límite de crédito en general proporcionado por el BANCO X.

⁷³ La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite por debajo del valor reportado

4.4.1.1. INDICADORES TDC CLASICAS Y EQUIVALENTES

Para este tipo de TDC si bien el reporte de Indicadores de TDC de BANXICO proporciona los datos globales de la Participación en el número Total de Tarjetas y la Participación en el Saldo Total del Crédito, no lo detalla para cada institución financiera en particular el BANCO X; por lo mismo no se especificará y por los motivos expuestos anteriormente para los datos de la muestra, solo se detallarán los correspondientes a la Participación en el número Total de Tarjetas. Las TDC Clásicas y equivalentes representan el 77.5% de los registros de la muestra.

TABLA 26. INDICADORES TDC CLASICAS Y EQUIVALENTE DE LA MUESTRA	
LÍMITE DE CRÉDITO	PARTICIPACIÓN EN EL NÚMERO TOTAL DE TARJETAS
0 - 4,999 PESOS MN	2.5%
5,000 - 9,999 PESOS MN	21.9%
10,000 - 15,999 PESOS MN	20%
Mayor a 16,000 PESOS MN	55.7%

De manera similar al reporte de BANXICO, los registros de la muestra también se distribuyen, tal que el segmento Mayor a 16,000 Pesos MN es el más representativo con 55.7%.

TABLA 27. CLASICAS Y EQUIVALENTES DEL BANCO ^{X62 63 64}														
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			ANUALIDAD PROMEDIO POR TARJETA (MILES DE PESOS)			LÍMITE DE CRÉDITO PROMEDIO (MILES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
2,976	3,236	3,240	35	34	32	481	517	584	41	40	41	25.3%	25.4%	25.9%

Las TDC Clásicas o equivalentes del BANCO X, representan el 29% de las TDC que reporta BANXICO, mientras que como se observa en la siguiente tabla las TDC de la muestra alcanzan aportan el 0.1% de la representación de las TDC del BANCO X.

TABLA 28. CLASICAS Y EQUIVALENTES DE LA MUESTRA									
LÍMITE DE CRÉDITO (PESOS)	NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			LÍMITE DE CRÉDITO AUTORIZADO PROMEDIO (MILES DE PESOS)		
	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
0 - 4,999 PESOS MN	0.642	0.604	0.072	11	7	6	25	25	25
5,000 - 9,999 PESOS MN	49	48	92	15	10	11	7.5	7.2	7.4
10,000 - 15,999 PESOS MN	4.2	4.4	1.9	15	11	10	12.6	12.7	12.5
Mayor a 16,000 PESOS MN	10.1	13.9	5.4	15	13	12	27.6	28.9	27

En cuestión de los productos a su vez solo son ofrecidos y/o solicitados menos de la mitad de los productos con los que cuenta el BANCO X.

Si bien el límite de crédito promedio de los registros de la muestra es mayor en dos de los segmentos a los que reporta BANXICO, son menores al límite promedio que reporta el BANCO X.

Se presenta la siguiente información resumida para clientes totaleros y no totaleros en junio del 2012:

TABLA 29. RESUMEN DE COSTOS PROMEDIOS DEL BANCO X ^{62 63 64}			
LÍMITE DE CRÉDITO DEL BANCO X (PESOS)	CAT PROMEDIO	ANUALIDAD PROMEDIO (PESOS)	LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS)*
0 - 4,500 PESOS MN	57.4%	\$600	\$ 3,600
4,501 - 8,000 PESOS MN	55.3%	\$600	\$ 6,500
8,001 - 15,000 PESOS MN	52.7%	\$608	\$ 12,400
Mayor a 15,000 PESOS MN	47.4%	\$600	\$49,000

TABLA 30 LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS)

LÍMITE DE CRÉDITO DE LA MUESTRA	LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS)
0 - 4,999 PESOS MN	\$ 2,500
5,000 - 9,999 PESOS MN	\$ 7,500
10,000 - 15,999 PESOS MN	\$12,500
Mayor a 16,000 PESOS MN	\$30,000

Mientras el CAT promedio del BANCO X es menor, que el reportado por BANXICO, la anualidad promedio en los cuatro segmentos es mayor hasta por un 70% como es el caso del segmento de 0 – 4,500 Pesos MN.

El límite de crédito se observa que es mayor en el BANCO X, excepto en el primer segmento que se reporta similar al de BANXICO. Para los registros de la muestra el primer segmento es menor, mientras que el segundo y tercer segmentos son mayores y el cuarto se reporta similar a lo reportado por BANXICO.

4.4.1.2. INDICADORES TDC ORO Y EQUIVALENTES

Las TDC Oro y equivalentes, representan el 21.77% de las tarjetas incluidas en los registros de la muestra siendo esta proporción 2% mayor que la distribución en general de BANXICO.

TABLA 31. ORO Y EQUIVALENTES DEL BANCO X ^{62 63 64}														
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			ANUALIDAD PROMEDIO POR TARJETA (MILES DE PESOS)			LÍMITE DE CRÉDITO PROMEDIO (MILES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
356	445	552	4	5	5	893	972	1071	87	79	73	23.4%	22.7%	23.6%

Las TDC Oro o equivalentes del BANCO X, representan el 8% de las TDC que reporta BANXICO, mientras que como se observa en la siguiente tabla las TDC de la muestra aportan mínimamente el 0.25% de la representación de las TDC del BANCO X.

TABLA 32. ORO Y EQUIVALENTES DE LA MUESTRA								
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			LIMITE DE CRÉDITO AUTORIZADO PROMEDIO (PESOS)		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2011	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
55	56	19	4	6	6	18.9	20.2	18.9

En cuestión de los productos a su vez solo son ofrecidos todos los productos con los que cuenta el BANCO X.

El límite de crédito promedio de los registros de la muestra es menor hasta un 75% al que reporta BANXICO, son menores al límite promedio que reporta el BANCO X.

Se presenta la siguiente información resumida para clientes totaleros y no totaleros en junio del 2012:

TABLA 33. RESUMEN DE COSTOS PROMEDIOS DEL BANCO X ^{62 63 64}		
CAT Promedio	Anualidad Promedio (pesos)	Límite de crédito (mediana en pesos) ⁷⁴
44.2%	\$900	\$59,000

TABLA 34. LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS)
\$17,500

El CAT promedio del Banco X es mayor que el reportado por BANXICO, la anualidad promedio también es mayor hasta por un 33%.

El límite de crédito se observa que es menor en el BANCO X, sin embargo para los registros de la muestra se reporta menor hasta en un 60%.

⁷⁴ La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite por debajo del valor reportado

4.4.1.3. INDICADORES TDC PLATINO Y EQUIVALENTES

Las TDC Platino y equivalentes, representan el 0.8% de las tarjetas incluidas en los registros de la muestra siendo esta proporción 5.2% mayor que la distribución en general de BANXICO.

TABLA 35. PLATINO Y EQUIVALENTES DEL BANCO X ^{62 63 64}														
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			ANUALIDAD PROMEDIO POR TARJETA (MILES DE PESOS)			LÍMITE DE CRÉDITO PROMEDIO (MILES DE PESOS)			TASA EFECTIVA PROMEDIO PONDERADA		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
55	123	193	3	3	4	2,461	2,877	2,677	142	139	120	11.4%	10.6%	11.8%

Las TDC Oro o equivalentes del BANCO X, representan el 8% de las TDC que reporta BANXICO, mientras que como se observa en la siguiente tabla las TDC de la muestra aportan mínimamente el 0.25% de la representación de las TDC del BANCO X.

TABLA 36. ORO Y EQUIVALENTES DE LA MUESTRA								
NÚMERO DE TARJETAS (MILES)			NUMERO DE PRODUCTOS			LÍMITE DE CRÉDITO AUTORIZADO PROMEDIO (PESOS)		
Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2011	Dic 2011	Jun 2012	Dic 2010	Dic 2011	Jun 2012
0.066	.541	.653	1	2	3	37.9	40.3	35.8

En cuestión de los productos a su vez solo son ofrecidos todos los productos con los que cuenta el BANCO X. El límite de crédito promedio de los registros de la muestra es menor hasta un 73% al que reporta BANXICO, son menores al límite promedio que reporta el BANCO X.

Se presenta la siguiente información resumida para clientes totaleros y no totaleros en junio del 2012:

TABLA 37. RESUMEN DE COSTOS PROMEDIOS DEL BANCO X^{62 63 64}		
CAT Promedio	Anualidad Promedio (pesos)	Límite de crédito (mediana en pesos)
24.2%	\$2,000	\$92,000

TABLA 38. LÍMITE DE CRÉDITO (MEDIANA EN PESOS)
\$30,000

Si bien el CAT promedio del BANCO X es menor que el reportado por BANXICO, la anualidad promedio es mayor hasta por un 34%. En el límite de crédito se observa que es menor en el BANCO X, sin embargo para los registros de la muestra se reporta menor hasta en un 66%.

CONCLUSIONES

Finalmente y después de revisar los capítulos anteriores del presente trabajo, donde se estableció la situación que ha afectado el comportamiento de las tarjetas de crédito en el país, se llega a las siguientes conclusiones.

- Como se pudo observar en el capítulo 1, el origen y el comportamiento de la cartera vencida se encuentra relacionada con causas y situaciones económicas y sociales a nivel nacional, que interfieren en las inversiones en empresas, lo cual con lleva a la alteración con los niveles de empleo y estabilidad económica a nivel familiar y por ende, a nivel tarjetahabiente, que utiliza la TDC como la sustitución o el complemento de estos ingresos. Mientras que por su parte, las instituciones financieras con estas alteraciones elevan sus tasas de interés en los productos colocados. Mismos que en ocasiones fueron colocados con agresivas campañas.
- Mientras que estas campañas de otorgamiento, como se detalla en el capítulo 2, donde los requisitos son mínimos, similares a los de 2011, donde el incremento fue de un 70%, lo cual muestra la falta de vigilancia y análisis previo al otorgamientos de éstas, donde incluso el límite de crédito es superior a los mismos ingresos de los solicitantes. Esta falta de vigilancia y supervisión no cambió ni durante la nacionalización de la banca en 1982, ni en su reprivatización.
- Así mismo un factor que ha intervenido en las tarjetas de crédito es la inclusión de productos no bancarios como son las tarjetas de crédito departamentales y de autoservicio, mismas que sirven de entrada o referencia para una posterior solicitud de crédito en una institución financiera.
- Otra manera de bancarizar a la población es a través de las cuentas o tarjetas de nómina, ya que de esa manera el solicitante se encuentra como cliente de esa institución y a su vez cuenta con una forma de comprobar ingresos. Aunque por este tipo de relación previa la institución debiera ofrecer un producto personalizado y enfocado a las necesidades y características del mismo solicitante.
- Teniendo en consideración este mercado potencial y utilizando datos e información del IMSS en 2011, habría 15.3 millones de trabajadores afiliados así como del ISSSTE 2.7 millones mismos que en su mayoría cumplirían con estas características.
- Hay que considerar que el crédito bancario es la segunda fuente de financiamiento. Si bien el crédito es una herramienta más para el acceso a diversos bienes o servicios,

realmente la falta de información financiera lo que hace es que el tarjetahabiente considere a las tarjetas de crédito como una extensión de los ingresos que percibe, dejando de lado a otros instrumentos financieros como son los de ahorro o inversión. Este tipo de productos debe verse como un gasto, que bien administrado tendrá el mínimo costo posible.

- Es cierto que a través de los diversos productos que ofrece el crédito (en particular el crédito al consumo a través de TDC que es el que concierne en este trabajo) fomenta que la economía se reactive, no sólo a nivel empresarial sino a nivel de economía familiar, para cubrir las necesidades diarias. Sin embargo, estos productos deben ser acordes a la situación de ingresos y gastos de cada solicitante, de lo contrario seguirá sucediendo como se ha observado el constante crecimiento de la cartera vencida.
- En este sentido si bien la cartera vencida refleja un aumento considerable en estos años, está relacionado a su vez con el también aumento de tarjetas de crédito otorgadas, como se menciona en el capítulo 2, en 2012 había 24.7 millones de TDC emitidas.
- Esta transformación policéntrica que se fue dando a partir de 1940 y que alcanzó su estabilidad a partir de 1980, trajo como consecuencia ciudades medianas y pequeñas y menos favorecidas con las actividades económicas lo cual les redujo importancia en las cuestiones de servicios e infraestructura que se vieron menos desarrolladas o menos favorecidas en las inversiones y por consiguiente los salarios o ingresos ofrecidos a su población son menores.
- Así como se creó el FOBAPROA para el rescate del sistema bancario, las instituciones financieras debieron crear planes de saneamiento a nivel usuario, donde con una mezcla de pagos fijos que incluyen mayor aportación al capital en deuda y una tasa de interés menor en mediano plazo que va de 1 a 3 años se liquida y sana este saldo. Sin embargo hay instituciones que permiten la reutilización del crédito liberado.
- Así como las el análisis descriptivo como la pruebas realizadas en el análisis inferencial o los mismos valores aplicados con el coeficiente Gini, en los capítulos 3 y 4 se observa la relación que existe entre los niveles socioeconómicos utilizados al regionalizar al país con los ingresos y la demanda o la misma autorización de las tarjetas de crédito de los solicitantes. Estos niveles socioeconómicos en este trabajo, también reflejan la distribución policéntrica económica que tiene nuestro país.

Ya que se observó en la PEA por regiones que la más alta para ambos géneros corresponde al nivel 4, mismo que agrupa a la mayor concentración de Población con más de 15 millones de personas. Los siguientes niveles socioeconómicos que reflejan un alto porcentaje de PEA son el nivel 6 y 7, que corresponden a las 11 ciudades policéntricas más representativas del país.

- En el Capítulo 4, se observa que de igual manera en el comportamiento de las TDC los niveles 4, 6 y 7 son los más representativos ya que concentran el 93.5% de la emisión de TDC clásicas, el 92.3% de las TDC Oro y el 77.5% de las TDC Platino. Mientras que el análisis inferencial, confirma esa independencia según las variables que intervienen ya sea el nivel socioeconómico, tipo de producto ofertado, el nivel de ingresos, los cuales interferirán en que una solicitud sea aprobada o no.

Por lo que hay que considerar el reajuste en la regulación que ejercen los organismos a las instituciones otorgantes, estas deben hacer lo mismo con las empresas de Contact Center que las representan, y aunque existe un código de ética implementado, al incurrir en alguna falta los Contact Center no se ven amonestados de manera económica, sino solamente en un llamado público que les afecta negativamente en la imagen de la institución financiera ya que su nombre y/o marca es la que se utiliza para contactar al cliente.

Y por lo mismo, las sanciones económicas son únicamente adjudicadas de manera directa por las instituciones reguladoras a las instituciones financieras.

BIBLIOGRAFÍA Y MESOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

Asuad Sanén Normand. 2001. Cap I “Importancia actual de la economía regional y del desarrollo urbano” en Economía regional y urbana. Introducción a las teorías técnicas y metodológicas básicas. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, colegio de Puebla y Asociación de Exalumnos de la FE. México UNAM

Dirección Corporativa de Análisis y Estrategias de Mercados, Dirección General de Tesorería y Mercados, BBVA-Bancomer. Análisis y Estrategias de mercado, 4.1 Tasas de Interés de Referencia en el Mercado de Dinero.

Fernández Torres J E. 2005. La crisis financiera de 1994-1995 y el TLCAN a diez años Edición electrónica a texto completo. México.

García Santillán. 2007 A. Sistema financiero mexicano y el mercado de derivados, “riqueza, la de producción práctico”. México.

Garza Gustavo. 2002. Evolución de las ciudades mexicanas en el siglo XX, Notas, Revista de información y análisis núm. 19, p 7 a 16.

Gómez Pacheco Alejandro. 1998. La tarjeta de crédito y su impacto en la cartera vencida bancaria en México 1987-1997. México. UNAM.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Guía de conceptos, uso e interpretación de la Estadística sobre la Fuerza Laboral en México, 79 p., México 2002

INEGI, Principales resultados de Censo Población y Vivienda 2010, datos expuestos por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

Ley Federal del Trabajo, diario Oficial de la Federación 30 noviembre 2012

Ley de Instituciones de crédito, Ley para la transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros, Lineamientos del REUS.

Métodos para Evaluar la Calidad de los Datos Básicos Destinados a los Cálculos de Población, Manual II, ST/SOA/Serie A, No 23, Nueva York 1955

Pimienta Latra Rodrigo, Vera Bolaños María. La declaración de la edad. Un análisis comparativo de su calidad en los censos generales de población y vivienda. El Colegio Mexiquense, 1999

Rodríguez Moctezuma Karina. 2001. La crisis del sistema bancario a través de la cartera vencida: causas y consecuencias 1990-1999. México. UNAM.

SEDESOL, CONAPO, INEGI. 2005. Delimitación de las zonas metropolitanas de México 2005, 181 págs. México DF

Vásquez Hernández Eduardo. 2013. Crédito al consumo en México por parte de la banca comercial 2000-2011. El caso de las tarjetas de crédito. México. UNAM

MESOGRAFÍA

Ayala Villegas Sabino, Los créditos financieros. Gestipolis:
www.gestipolis.com/canales5/fin/loscrefinan.htm

Conti González Báez. Cápsula 150. Grupo Radio Centro. En las redes del tiempo, RADIO RED. 04 de junio de 2005.

BANXICO, Indicadores básicos de tarjeta de crédito. Datos a diciembre 2010

BANXICO, Indicadores básicos de tarjeta de crédito. Datos a diciembre 2011

BANXICO, Indicadores básicos de tarjeta de crédito. Datos a junio 2012

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF249§or=19&locale=es>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF34§or=19&locale=es>

<http://www.BANXICO.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/tasasInteres/tasasInteres.html>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF256§or=21&locale=es>

BANXICO, Título Tercero, Capítulo IV, de la Circular 3/2012 emitida por el Banco de México y el Diario Oficial de la Federación del 23 de marzo de 1995,
<http://www.banxico.org.mx/disposiciones/circulares/%7B2E3F8779-20CA-B8AD-7FD2-90133EFF0FEC%7D.pdf>

<http://www.burodecredito.com.mx/>

CNBV, Criterio B-6 Circular Única de Bancos,
<http://www.cnbv.gob.mx/Paginas/NORMATIVIDAD.aspx>

<http://www.cnnexpansion.com/midineroy/2007/11/13/a1adios-a-las-llamadas-promocionales/print>

http://www.conasami.gob.mx/clasif_muni_area_geografica.html

[www.condusef.gob.mx/comparativos/.../\[09_septiembre_CTDC_2011.xls\]](http://www.condusef.gob.mx/comparativos/.../[09_septiembre_CTDC_2011.xls]) Clásicas!

[www.condusef.gob.mx/comparativos/.../\[09_septiembre_CTDC_2011.xls\]](http://www.condusef.gob.mx/comparativos/.../[09_septiembre_CTDC_2011.xls]) Oro!

[www.condusef.gob.mx/comparativos/.../\[09_septiembre_CTDC_2011.xls\]](http://www.condusef.gob.mx/comparativos/.../[09_septiembre_CTDC_2011.xls]) Platino!

Diccionario de la Lengua Española, 22da edición, <http://www.rae.es/publicaciones/obras-academicas/diccionarios-de-la-real-academia-espanola>

<http://www.elperiodicodemexico.com/nota.php?sec=Nacional-Finanzas&id=212739>

<http://www.hechos.tv/22460.htm>

INEGI, Regiones Socioeconómicas de México 2000,
<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/regsoc/default.asp?c=11723>

INEGI, ENIGH 1984 A 2000, <http://www3.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/3>

INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010: Tabulados del Cuestionario Básico, Población de 12 años y más por tamaño de localidad, sexo y grupos quinquenales de edad según condición de actividad económica y de ocupación,
<http://www.censo2010.org.mx/>

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/regsoc/default.asp?s=est&c=11723>

<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/TabuladosBasicos/Default.aspx?c=27302&s=est>

<http://www.jornada.unam.mx/1998/08/16/incontenible.html>

<http://www.jornada.unam.mx/2007/01/03/index.php?section=economia&article=016n1eco>

<http://www.kardmatch.com.mx/requisitos>

<https://www.prosa.com.mx/>

<http://www.radioedam.com.mx/grc/homepage.nsf/main?readform&url=/grc/redam.nsf/vwALL/MLOZ-6D5V4J>

Rionda Ramírez, J.I. (2006) Teorías de la región, www.eumed.net/libros/2006a/.

ANEXOS

ANEXO I⁷⁵

INSTITUCION	TARJETA	TASA DE INTERES
American Express Bank	The Platinum Credit Card/	Será el agregar a la TIIE entre 13% y 20%, en el caso de que la última TIIE sea mayor a 7%. En el caso de que la última TIIE sea menor a 7% se podrán agregar entre 16% y 23%. Con pagos atrasados o falta de ellos, será la que resulte de agregar a la TIIE entre 36% y 45%, en caso de que la última TIIE sea mayor a 7%. En caso de que la última TIIE sea menor a 7% se podrán agregar entre 39% y 48%.
American Express Bank	The Platinum Sky Plus/ Gold Cash Back/ The Gold Credit Card/ Tarjeta Aeroméxico/ Tarjeta de Crédito (Verde)/ Blue	Será la que resulte de agregar a la tasa de referencia un máximo de 36% en el caso de que la última TIIE sea mayor a 7%. En caso de que la última TIIE sea menor a 7%, se podrán agregar un máximo de 39%. Con pagos atrasados o falta de ellos, será la que resulte de agregar a la TIIE un mínimo de 39% y un máximo de 45% en caso de que la última TIIE sea mayor a 7%. En caso de que la última TIIE sea menor a 7% se podrán agregar un mínimo de 42% y hasta un máximo de 48%.
Banamex	Oro/Clásica/ B Smart/ La Verde/ Tarjeta Teletón	Será determinada con lo que resulte de agregar como máximo 36% a la TIIE.
Banca Afirme	Oro/ Clásica	Se calculará sumando a la tasa de referencia TIIE a 28 días hasta 40%
Banca Mifel	Visa Oro Internacional	Será determinada con lo que resulte de sumar 43% a la TIIE a plazo de 28 días.
Banco del Bajío	Clásica Internacional	La tasa de interés anual, será la que resulte de la TIIE a 28 días adicionando hasta 40%.
Banco Inbursa	Tarjeta Clásica	Tasa fija del 38% anual sin cargo automático a cuenta de cheques Inbursa y tasa fija del 33% con cargo automático.

⁷⁵ *FUENTE: La redacción utilizada en esta sección es una transcripción del texto utilizado por las instituciones financieras en sus contratos de adhesión.

**TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio): Es el rédito que refleja las condiciones prevalecientes en el mercado de dinero en moneda nacional calculado diariamente por el Banco de México, con base en las cotizaciones de las tasas de interés ofrecidas a distintos plazos por las diversas instituciones de banca múltiple.

INSTITUCION	TARJETA	TASA DE INTERES
Banco Inbursa	Oro/ Telcel/ Enlace Médico.	Una tasa fija del 24% anual; si el cliente domicilia con Inbursa tendrá una tasa fija del 18%.
Banco Inbursa	Volaris/ Gas Natural	La tasa de interés única ordinaria será del 35% fija anual.
Banco Invex	Si card plus/ Si card Platinum/ Mi banco/ Assis	Será determinada con lo que resulte del promedio aritmético de la TIIE a 28 días adicionando hasta 90%.
Bancofácil	BF Clásica Visa	Tasa globalizada de 4% mensual
BanCoppel	BanCoppel Visa	Será determinada con lo que resulte de agregar a la última TIIE como máximo 70%
Banorte	Clásica / Oro	Se calculará sumando a la tasa TIIE a 28 días hasta 35%.
Banregio	Banregio Visa	Se calculará sumando a la tasa TIIE a 28 días hasta 35%.
BBVA Bancomer	Azul / Oro / Rayados	Se determinará sumando a la tasa TIIE a 28 días hasta 36%.
BBVA Bancomer	UANL	Pago Fijo Sugerido Quincenal TIIE más hasta 75%. Tradicional TIIE más hasta 65%.
HSBC	Clásica/Oro / Delta Skymiles	Será la que resulte de sumar como máximo 35% a la TIIE a 28 días.
Ixe Banco	Ixe Mastercard/ Clásica	La tasa ordinaria será la que resulte de agregar a la TIIE de 28 días diaria promedio del período anterior a la fecha de corte hasta 24.5%.
Ixe Banco	Ixe Visa/ Internacional Oro	Será al agregar a la TIIE de 28 días diaria promedio del período anterior a la fecha de corte hasta 17.5 %.
Ixe Banco	Visa Infinite Internacional	La tasa ordinaria será la que resulte de agregar a la TIIE de 28 días diaria promedio del período anterior a la fecha de corte hasta 7 %.
Santander	Light	Será al agregar a la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 15%.
Santander	Clásica / Oro/ UNIK/ Black	Será al agregar a la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 36%.

INSTITUCION	TARJETA	TASA DE INTERES
Santander	Click/ Mexicana	Será al agregar a la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 26%.
Scotiabank	Fiesta Rewards Dorada	A la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 37%. El Banco podrá aplicar hasta una tasa mínima de 29%.
Scotiabank	Fiesta Rewards Clásica	A la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 41%. El Banco podrá aplicar hasta una tasa mínima de 29%.
Scotiabank	Scotiabank NFL	A la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 41%. El Banco podrá aplicar hasta una tasa mínima de 29%.
Scotiabank	Clásica / Dorada	A la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 31%. El Banco podrá aplicar hasta una tasa mínima de 24%.
Scotiabank	Tasa Baja Clásica/ Dorada	A la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 26%. El Banco podrá aplicar hasta una tasa mínima de 18%.
Scotiabank	Platinum	A la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 26%. El Banco podrá aplicar hasta una tasa mínima de 9,9%.
Scotiabank	ScotiaLine	Se tomará como referencia la tasa TIIE a 28 días adicionando al resultado de este promedio 16.9%.

ANEXO II

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	CAT
Afirme	Tarjeta de Credito Clasica	70.64%
Afirme	Tarjeta de Credito Oro	51.86%
Afirme	Master Card Blank (funcionarios)	30.90%
Afirme	Tarjeta de Credito Platinum	34.35%
American Express	Blue de American Express	53.01%
American Express	La Tarjeta de Credito American Express	52.88%
American Express	La tarjeta de Credito basica AMERICAN EXPRESS	41.22%
American Express	Gold Cash Back de American Express	51.16%
American Express	The Gold Elite Card American Express	50.85%
American Express	The Platinum Credit Card American Express	35.22%
American Express	The Platinum Skyplus Credit Card American Express	47.76%
Bajio	Tarjeta Bajio Visa Clasica	41.76%
Bajio	Tarjeta Bajio Visa Clasica Garantizada	41.90%
Bajio	Tarjeta de Credito VISA Basica Internacional	37.70%
Bajio	Tarjeta De Credito VISA Oro Internacional	40.85%
Banamex	Affinity Card	46.82%
Banamex	Al Super	58.01%
Banamex	America	50.65%
Banamex	Apac	52.78%
Banamex	Atlas	51.79%
Banamex	B Smart Universidad	50.05%
Banamex	B Smart	47.85%
Banamex	B Smart first	38.79%
Banamex	Chivas	48.41%
Banamex	Clasica Internacional	46.56%
Banamex	Cruz Azul	50.31%
Banamex	D Super	75.03%
Banamex	D Super Tradicional	47.71%
Banamex	Deporteismo	42.79%
Banamex	F.C. Barcelona	56.73%
Banamex	ITAM	48.87%
Banamex	La Verde	52.13%
Banamex	Necaxa	26.87%
Banamex	Office Depot	47.06%
Banamex	Price Smart	46.18%
Banamex	Pumas	48.51%
Banamex	RCI Clasica	60.65%
Banamex	Santos	22.10%

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	CAT
Banamex	Tarjetas Futbol	48.35%
Banamex	Teleton	44.60%
Banamex	The Home Depot	44.13%
Banamex	Tigres	48.53%
Banamex	Toluca	49.94%
Banamex	Travel Pass	50.62%
Banamex	Universidad de las Americas	50.60%
Banamex	Universidad Iberoamericana	53.81%
Banamex	Universidad La Salle	55.62%
Banamex	Citi/AAdvantage	46.71%
Banamex	Oro	43.72%
Banamex	RCI Oro	52.65%
Banamex	Tarjeta de Credito Aeromexico Gold Banamex	41.10%
Banamex	Travel Pass Elite Level	45.33%
Banamex	Citi Beyond	39.26%
Banamex	Deporteismo Premium	32.33%
Banamex	Platinum	23.94%
Banamex	Tarjeta de Credito Aeromexico Platinum Banamex	28.10%
Bancomer	Azul Bancomer	34.20%
Bancomer	Bancomer Educacion	33.38%
Bancomer	BBVA Bancomer Trecompensa	79.39%
Bancomer	Club de Privilegios Honda	35.47%
Bancomer	Congelada Bancomer	74.18%
Bancomer	Garantizada Bancomer	33.85%
Bancomer	HEB	61.23%
Bancomer	Melody	93.10%
Bancomer	Melody Pagos Fijos Quincenales	99.77%
Bancomer	Practica Visa Internacional	63.52%
Bancomer	Rayados Bancomer	40.05%
Bancomer	Sams Elite	44.00%
Bancomer	Sams Style	52.21%
Bancomer	Tarjeta IPN	33.10%
Bancomer	WalMart	52.49%
Bancomer	Mi primera tarjeta BANCOMER	57.46%
Bancomer	Oro Bancomer	31.83%
Bancomer	Bancomer Platinum	22.18%
Bancomer	Infinite Bancomer	18.67%
BANCOP	Tarjeta de Credito Bancoppel Visa	88.33%
Banorte	Banorte Facil	17.94%
Banorte	Clasica	45.50%
Banorte	Mujer Banorte Clasica	45.69%
Banorte	Tarjeta de Credito Banorte basica	67.91%

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	CAT
Banorte	Banorte Tuzos	42.65%
Banorte	Oro	41.51%
Banorte	Oro Mujer Banorte	43.66%
Banorte	Infinite	21.37%
Banorte	Platinum	19.54%
BF	Tarjeta de Credito Chedraui Banco Facil VISA	73.78%
BNP	Tarjeta Comercial Mexicana VISA (CY7)	80.16%
BNP	Tarjeta de Credito Hermanos Vazquez (VHV)	60.85%
BNP	Tarjeta de Credito Hermanos Vazquez Pagos fijos (VHF)	79.44%
BNP	VISA Pagos Fijos	45.13%
BRG	Tarjeta de Credito Banregio	55.83%
BRG	Tarjeta de Credito de In Gold Banregio	46.88%
BRG	Tarjeta de Credito de In Platinum Banregio	25.65%
GC	Aprobada (VISA)	63.97%
GC	ScotiaTravel Clasica	66.59%
GC	Tasa Baja Clasica (VISA O MASTERCARD)	50.02%
GC	Tradicional Clasica (VISA o MASTERCARD)	60.15%
GC	Tarjeta de Credito Crediscotia	73.30%
GC	ScotiaTravel Oro	57.47%
GC	Tasa Baja Dorada (VISA O MASTERCARD)	48.97%
GC	Tradicional Dorada (VISA O MASTERCARD)	56.49%
GC	ScotiaTravel Premium	32.68%
Hsbc	Clasica HSBC	45.03%
Hsbc	HSBC opcion	58.82%
Hsbc	Tarjeta de Credito Basica HSBC	45.12%
Hsbc	Oro HSBC	43.27%
Hsbc	Platinum HSBC	38.67%
Hsbc	Tarjeta De Credito HSBC Advance Platinum	28.59%
Hsbc	Tarjeta de Credito HSBC Premier World Elite Mastercard	21.10%
Hsbc	Tarjeta De Credito Premier HSBC MASTERCARD	34.89%
Inbursa	Tarjeta de Credito Clasica Inbursa	41.82%
Inbursa	Tarjeta de Credito Gas Natural	39.87%
Inbursa	Tarjeta de Credito Telcel Inbursa	25.23%
Inbursa	Tarjeta de Credito Volaris Inbursa	41.03%
Inbursa	Tarjeta de Credito Enlace Medico Inbursa	26.19%
Inbursa	Tarjeta de Credito Oro Inbursa	25.24%
Inbursa	Tarjeta de Credito Platinum Inbursa	20.47%
IVX	Si Card Plus	79.55%
IVX	Si Card Platinum	69.30%
Ixe	Tarjeta IXE Clasica Master Card	62.58%
Ixe	Tarjeta IXE Clasica VISA	69.03%
Ixe	Tarjeta IXE Oro	36.46%

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	CAT
Ixe	Tarjeta IXE Infinite	25.40%
Ixe	Tarjeta IXE Platino	22.41%
Mifel	Tarjeta de Credito MIFEL VISA Oro Internacional	35.36%
Santander Serfin	Clasica Internacional	42.15%
Santander Serfin	FlexCard	60.88%
Santander Serfin	Light	32.51%
Santander Serfin	Santander Family	35.65%
Santander Serfin	Santander MexicanaGo Silver	37.12%
Santander Serfin	Santander zero	45.04%
Santander Serfin	AMWAY	73.86%
Santander Serfin	Fiesta Rewards Oro Santander	28.74%
Santander Serfin	Oro Cash	37.89%
Santander Serfin	Oro Internacional	38.83%
Santander Serfin	PGA	48.13%
Santander Serfin	Santander Black	38.37%
Santander Serfin	Santander ESPN	37.13%
Santander Serfin	Santander MexicanaGO Gold	39.44%
Santander Serfin	UniSantander K	35.69%
Santander Serfin	Ferrari	27.91%
Santander Serfin	Fiesta Rewards Platino Santander	23.89%
Santander Serfin	Santander MexicanaGo Platinum	36.14%
Santander Serfin	Santander Platinum	29.71%
Santander Serfin	Santander World Elite	27.71%
Scotiabank	Aprobada (VISA)	55.82%
Scotiabank	ScotiaTravel Clasica	58.24%
Scotiabank	Scotiatravel Clasica Asegurada	61.30%
Scotiabank	Tarjeta Tasa Baja Clasica	45.16%
Scotiabank	Tradicional Clasica (Visa o Mastercard)	52.91%
Scotiabank	VISA Clasica NFL	63.61%
Scotiabank	Tarjeta de Credito Scotia basica	55.68%
Scotiabank	ScotiaTravel Oro	51.32%
Scotiabank	Scotiatravel Oro Asegurada	53.11%
Scotiabank	Tarjeta Tasa Baja Oro	43.68%
Scotiabank	Tradicional Dorada (VISA O MASTERCARD)	50.62%
Scotiabank	Scotiatravel Premium	26.19%
Scotiabank	Scotiatravel platinum	24.53%
Soriana	Marca Compartida Soriana Banamex	53.22%
WAL MART	Super Tarjeta de Credito Version Clasica	54.05%

ANEXO III

INSTITUCION	TARJETA	INTERES MORATORIO	PAGO MÍNIMO
American Express Bank	The Platinum Credit Card / The Platinum Sky Plus/ Gold Cash Back / The Gold Credit / Aeroméxico/ Tarjeta de Crédito (Verde)/ Blue	Deberá pagar una comisión fija sobre el saldo mínimo que resulte de multiplicar la tasa de interés ordinaria vigente por 1.5 veces.	El pago mínimo mensual en ningún momento podrá ser inferior a \$50 El pago mínimo que aparece en la carátula es "Hasta 15% del saldo mensual".
Banamex	Oro / Clásica BSmart La Verde Tarjeta Teletón	Una tasa moratoria igual a la que resulte de multiplicar la tasa anual de interés ordinaria vigente por un factor de hasta 3 veces.	Multiplicando un porcentaje que aparece en el estado de cuenta por el importe que resulte de restar al saldo los intereses moratorios, impuestos, mensualidades y amortizaciones de la Línea Adicional, y se le sumarán estos mismos conceptos.
Banca Afirme	Visa Internacional Oro Mastercard Clásica	Se pagarán sobre el saldo insoluto a la tasa que sea resultado de aplicar hasta un 75% adicional a la tasa de interés ordinaria.	El importe será lo que resulte de aplicar el 10% del saldo. El pago mínimo no deberá ser menor de \$100.
Banca Mifel	Visa Oro Internacional	Calculados sobre el Saldo Insoluto conforme a la tasa que resulte de multiplicar por 2 la tasa de interés ordinaria.	Será el resultado de multiplicar el Saldo Total Insoluto por el porcentaje que aparezca en el estado de cuenta.
Banco del Bajío	Visa Clásica Internacional	Se determinará con lo que resulte del promedio aritmético de la TIIE 60 puntos porcentuales.	Se multiplicará el saldo actual por el porcentaje definido por el banco y de sumarle las mensualidades vencidas y la cantidad que se hubiera excedido al límite del importe del crédito concedido. El mínimo a pagar no será menor a \$100.
Banco Inbursa	Tarjeta Clásica /Oro. Tarjeta de Crédito Telcel. Enlace Médico Volaris /Gas Natural	Resultará de aplicar al monto mínimo vencido del crédito la tasa de interés ordinaria multiplicada por 3, más gastos de cobranza en su caso.	Será el 10% del saldo, más comisiones, intereses, impuestos al valor agregado y accesorios acumulados y el mismo, no podrá ser inferior a \$200.00.
Banco Invex	Si card plus/ Si card Platinum/ mi banco/	La suma de la TIIE a 28 días hasta 110	Será un porcentaje del saldo y el cual no excederá del

INSTITUCION	TARJETA	INTERES MORATORIO	PAGO MÍNIMO
	Assis	puntos porcentuales.	20%, más las mensualidades y la cantidad que se hubiera excedido en el límite del crédito concedido. El mínimo a apagar en todo caso no será menor a \$50.00.
Bancofácil	BF Clásica Visa	Sobre el saldo mínimo vencido a la tasa anual que se pacte en el contrato	Será el resultado de multiplicar el saldo insoluto por el 5% ó \$100.00
BanCoppel	Tarjeta de Crédito BanCoppel Visa	Sobre la cantidad vencida y no pagada al multiplicar la tasa anual de interés ordinaria por 1.5.	Será el resultado de dividir el saldo al corte entre doce más los intereses sobre el saldo promedio diario.
Banorte	Clásica Internacional Tarjeta Oro	Sobre el saldo insoluto de la cuenta, se le aplicará la tasa que sea el resultado de aplicar hasta un 75% a la tasa de interés ordinaria.	Será la cantidad que resulte de aplicar el porcentaje que Banorte tenga establecido, sobre el saldo de la cuenta. Será como máximo de un 10%. El pago mínimo no será menor a \$450.
Banregio	Tarjeta de Crédito Banregio Visa	Sobre el saldo insoluto de la cuenta, a la tasa que sea resultado de aplicar un porcentaje adicional de hasta el 100% de la tasa de interés ordinaria.	Será la cantidad que resulte de aplicar el porcentaje que Banregio tenga establecido, será como máximo de un 10% del saldo. El importe del pago mínimo no deberá ser menor de \$200.00.
BBVA Bancomer	Tarjeta Azul y Tarjeta Oro. Rayados	Se pagarán a la vista y conforme a una tasa mensual de interés moratorio del 10%. El interés moratorio mensual no será en ningún caso menor a \$100.00	Será como máximo del 20% del saldo, el cual no incluirá el pago mensual correspondiente a las promociones especiales realizadas. El pago mínimo no será menor a \$50.00.
BBVA Bancomer	UANL	Conforme a una tasa mensual de interés moratorio del 10%. El interés moratorio mensual no será en ningún caso menor a \$100.00	Será hasta del 25% del saldo deudor existente. El pago mínimo que deberá realizar "EL CLIENTE" no será menor a \$50.00
HSBC	Clásica MasterCard Oro Visa y MasterCard Delta Skymiles Visa	Calculados sobre el total de las cantidades adeudadas,	Será el resultado de multiplicar el Saldo Total Insoluto por el porcentaje que aparezca en el estado

INSTITUCION	TARJETA	INTERES MORATORIO	PAGO MÍNIMO
		conforme a la tasa anual que resulte de multiplicar por 2 la tasa de intereses ordinarios.	de cuenta y de sumar a dicho resultado las mensualidades vencidas y no pagadas.
Ixe Banco	Clásica/ Oro Infinite Internacional	Se deberá pagar intereses moratorios sobre saldos insolutos a razón de multiplicar hasta por 3 la tasa ordinaria.	Será máximo el 4.5% sobre el saldo, y se sumarán pagos vencidos, monto excedido de la línea de crédito, y pago mensual de promociones. El pago mínimo será \$50.00
Santander	Clásica /Oro Light/ UNIK Black	La tasa de interés moratoria será aquella que resulte de multiplicar por 3 la tasa de intereses ordinaria.	El pago mínimo será la cantidad más alta entre el 10% del saldo y la cantidad de \$50.00. Los saldos inferiores se pagarán en su totalidad.
Scotiabank	Fiesta Rewards Dorada Fiesta Rewards Clásica Scotiabank NFL Platinum Clásica /Dorada Tasa Baja Clásica/Dorada	Los intereses moratorios en adición a los intereses ordinarios, sobre el saldo promedio al corte, a una tasa que resulte de multiplicar por 1.5 veces la tasa de interés ordinaria mensual.	Se obliga a pagar como mínimo una suma equivalente al 5% del saldo insoluto del crédito. Si el resultado de la equivalencia mencionada es menor a \$150.00 se deberán pagar al menos esta cantidad; los saldos menores a esta cantidad deberán pagarse en su totalidad.
Scotiabank	ScotiaLine	Los intereses moratorios en adición a los intereses ordinarios, sobre el saldo, a una tasa que resulte de multiplicar por 1.5 veces la tasa de interés ordinaria mensual.	Los pagos mínimos que aparecen en el Estado de Cuenta mensual correspondiente. Dichos pagos serán cuando menos por el equivalente al 3% del saldo insoluto de las disposiciones o \$150.00 el que resulte mayor.

ANEXO IV

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
American Express	Blue de American Express	\$15,000.00	No Aplica	\$459.00 Titular	No Aplica
				\$230.00 Adicional	
American Express	Tarjeta de Crédito American Express (Verde)	\$15,000.00	No Aplica	\$459.00 Titular	No Aplica
				\$230.00 Adicional	
Afirme	Tarjeta de Crédito Clásica	\$4,000.00	No Aplica	\$500.00 Titular	\$200.00
				\$250.00 Adicional	
Banamex	APAC	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Al Super	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	América	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Atlas	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	B Smart Universidad	No Aplica	No Aplica	\$300.00 Titular	\$130.00
				No Aplica Adicional	
Banamex	B Smart	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Calimax	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
Banamex	Chivas	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Clásica Internacional	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Cruz Azul	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Deporteísmo	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	D'Super	\$2,000.00	No Aplica	\$210.00 Titular	\$130.00
				\$105.00 Adicional	
Banamex	D'Super Tradicional	\$4,000.00	No Aplica	\$500.00 Titular	\$130.00
				No Aplica Adicional	
Banamex	F.C. Barcelona	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	ITAM	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	La Verde	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Necaxa	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Office Depot	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Pumas	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	RCI Clásica	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Santos	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Tarjetas Futbol	\$2,000.00	No Aplica	\$210.00 Titular	\$130.00
				\$105.00 Adicional	
Banamex	Teletón	\$4,000.00	No Aplica	\$300.00 Titular	\$130.00
				No Aplica Adicional	
Banamex	The Home Depot	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Tigres	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Toluca	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Travel Pass	\$4,000.00	No Aplica	\$900.00 Titular	\$130.00
				\$450.00 Adicional	
Banamex	Universidad Iberoamericana	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
Banamex	Universidad La Salle	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Universidad de las Américas	\$4,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banamex	Affinity Card	\$5,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banco del Bajío	Tarjeta Bajío VISA Clásica	\$7,000.00	No Aplica	\$350.00 Titular	\$100.00
				\$175.00 Adicional	
Banco del Bajío	Tarjeta Bajío VISA Clásica Garantizada	No Aplica	No Aplica	\$350.00 Titular	\$100.00
				\$175.00 Adicional	
American Express	Gold Cash Back de American Express	\$15,000.00	No Aplica	\$750.00 Titular	No Aplica
				\$375.00 Adicional	
American Express	The Gold Elite Credit Card American Express	\$15,000.00	No Aplica	\$1200.00 Titular	No Aplica
				No Aplica Adicional	
American Express	The Gold Credit Card American Express	\$15,000.00	No Aplica	\$650.00 Titular	No Aplica
				\$325.00 Adicional	
Afirme	Tarjeta de Crédito Oro	\$15,000.00	No Aplica	\$650.00 Titular	\$200.00
				\$325.00 Adicional	
Banamex	Citi/AAdvantage	\$12,000.00	No Aplica	\$1,000.00 Titular	\$130.00
				\$500.00 Adicional	
Banamex	Oro	\$12,000.00	No Aplica	\$900.00 Titular	\$130.00

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
				\$450.00 Adicional	
Banamex	RCI Oro	\$12,000.00	No Aplica	\$900.00 Titular	\$130.00
				\$450.00 Adicional	
Banamex	Tarjeta de Crédito Aeroméxico Gold Banamex	\$30,000.00	No Aplica	\$3,000.00 Titular	\$130.00
				\$1,500.00 Adicional	
Banco del Bajío	Visa Oro Internacional	\$15,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$130.00
				\$300.00 Adicional	
Banregio	Tarjeta de crédito de IN Gold Banregio	\$10,000.00	\$0.00	No Aplica Titular	\$180.00
				No aplica Adicional	
Inbursa	Enlace Médico	\$35,000.00	\$0.00	\$200.00 Titular	\$0.00
				No aplica Adicional	
Inbursa	Oro Inbursa	\$35,000.00	\$0.00	\$0.00 Titular	\$0.00
				\$0.00 Adicional	
Banorte	Oro Mujer Banorte	\$7,000.00	No Aplica	\$625.00 Titular	\$243.50
				\$300.00 Adicional	
Banorte	Banorte Tuzos	\$5,000.00	No Aplica	\$625.00 Titular	\$243.50
				\$300.00 Adicional	
Banorte	Tarjeta Oro	\$7,000.00	No Aplica	\$625.00 Titular	\$243.50
				\$300.00 Adicional	
BBV Bancomer	Oro Bancomer	\$20,000.00	No Aplica	\$840.00 Titular	\$140.00
				No Aplica Adicional	

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
Banco Ahorro FAMSA	Tarjeta de Crédito Oro	\$5,000.00	No Aplica	\$500.00 Titular	\$100.00
				\$200.00 Adicional	
HSBC	Oro Master Card HSBC	\$12,000.00	\$0.00	\$780.00 Titular	\$150.00
				\$325.00 Adicional	
HSBC	Oro Visa HSBC	\$12,000.00	\$0.00	\$780.00 Titular	\$150.00
				\$325.00 Adicional	
Ixe	Oro	\$10,000.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$120.00
				\$325.00 Adicional	
Mifel	Tarjeta de Crédito Mifel Visa Oro Internacional	\$10,000.00	No Aplica	\$500.00 Titular	\$350.00
				\$280.00 Adicional	
Santander	Amway	\$7,500.00	No Aplica	\$500.00 Titular	\$120.00
				\$0.00 Adicional	
Santander	Fiesta Rewards Oro	\$7,500.00	No Aplica	\$750.00 Titular	\$120.00
				\$375.00 Adicional	
Santander	Oro Cash	\$7,500.00	No Aplica	\$800.00 Titular	\$120.00
				\$400.00 Adicional	
Santander	Oro Internacional	\$7,500.00	No Aplica	\$750.00 Titular	\$120.00
				\$375.00 Adicional	
Santander	PGA	\$7,500.00	No Aplica	\$650.00 Titular	\$120.00
				\$325.00 Adicional	
Santander	Santander Black	\$7,500.00	No Aplica	\$800.00 Titular	\$190.00

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
				\$400.00 Adicional	
Santander	Santander ESPN	\$7,500.00	No Aplica	\$600.00 Titular	\$120.00
				No Aplica Adicional	
Santander	Santander MexicanaGO Gold	\$7,500.00	No Aplica	\$820.00 Titular	\$120.00
				\$410.00 Adicional	
Santander	UniSantander K	\$7,500.00	No Aplica	\$0.00 Titular	\$120.00
				\$0.00 Adicional	
Scotiabank	ScotiaTravel Oro	\$15,000.00	No Aplica	\$750.00 Titular	\$140.00
				\$375.00 Adicional	
Scotiabank	Tarjeta Tasa Baja Oro	\$15,000.00	No Aplica	\$630.00 Titular	\$140.00
				\$315.00 Adicional	
Scotiabank	Tradicional Dorada (Visa o Mastercard)	\$15,000.00	No Aplica	\$630.00 Titular	\$140.00
				\$315.00 Adicional	
American Express	The Platinum Credit Card American Express	\$30,000.00	No Aplica	\$1,785.00 Titular	No Aplica
				No Aplica Adicional	
American Express	The Platinum SKYPLUS Credit Card American Express	\$30,000.00	No Aplica	\$1,500.00 Titular	No Aplica
				\$750.00 Adicional	
Afirme	Master Card Blank (Funcionarios)	No Aplica	No Aplica	\$3,500.00 Titular	No Aplica
				\$1,750.00 Adicional	
Afirme	Tarjeta de crédito Platinum	No Aplica	No Aplica	\$2,300.00 Titular	No Aplica

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
				\$1,150.00 Adicional	
Banamex	Deporteísmo Premium	\$25,000.00	No Aplica	\$1,000.00 Titular	\$130.00
				\$500.00 Adicional	
Banamex	Citi Beyond	\$90,000.00	No Aplica	\$11,000.00 Titular	No Aplica
				No Aplica Adicional	
Banamex	Platinum	\$30,000.00	No Aplica	\$2,000.00 Titular	\$130.00
				\$1,000.00 Adicional	
Banamex	Travel Pass Platinum Elite	\$12,000.00	No Aplica	\$1,650.00 Titular	\$130.00
				\$800.00 Adicional	
Banamex	Tarjeta de Crédito Aeroméxico Platinum Banamex	\$50,000.00	No Aplica	\$4,500.00 Titular	\$130.00
				\$2,250.00 Adicional	
Banregio	Tarjeta de crédito de IN Platinum Banregio	\$10,000.00	\$0.00	No Aplica Titular	\$150.00
				No aplica Adicional	
Inbursa	Tarjeta de Crédito Platinum	\$65,000.00	\$0.00	\$750.00 Titular	\$0.00
				No aplica Adicional	
Invex	Si Card Platinum	No Aplica	\$1,100.00	\$1,100.00 Titular	\$130.00
				\$550.00 Adicional	
Banorte	Infinite	\$170,000.00	No Aplica	\$3,990.00 Titular	No Aplica
				\$850.00 Adicional	
Banorte	Platinum	\$25,000.00	No Aplica	\$1,350.00 Titular	No Aplica
				\$600.00 Adicional	

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
Bancomer	Bancomer Platinum	\$40,000.00	No Aplica	\$1,880.00 Titular	\$140.00
				No Aplica Adicional	
Bancomer	Infinite Bancomer	No Aplica	No Aplica	\$4,550.00 Titular	\$140.00
				No Aplica Adicional	
HSBC	HSBC Premier World Elite MasterCard	\$80,000.00	\$0.00	\$0.00 Titular	\$150.00
				\$0.00 Adicional	
HSBC	Premier HSBC Mastercard	\$10,000.00	\$0.00	\$0.00 Titular	\$150.00
				\$0.00 Adicional	
HSBC	Platinum HSBC	\$50,000.00	\$0.00	\$1,900.00 Titular	\$150.00
				\$750.00 Adicional	
HSBC	HSBC Advance Platinum	No Aplica	\$0.00	\$0.00 Titular	\$150.00
				\$0.00 Adicional	
Ixe	Tarjeta Ixe Infinite	\$100,000.00	No Aplica	\$4,600.00 Titular	No Aplica
				No Aplica Adicional	
Ixe	Tarjeta Ixe Platino	\$50,000.00	No Aplica	\$1,600.00 Titular	\$150.00
				\$750.00 Adicional	
Santander	Fiesta Rewards Platino	\$25,000.00	No Aplica	\$1,850.00 Titular	\$120.00
				\$925.00 Adicional	
Santander	Santander MexicanaGO Platinum	\$25,000.00	No Aplica	\$1,200.00 Titular	\$120.00
				\$300.00 Adicional	
Santander	Santander Platinum	\$25,000.00	No Aplica	\$2,000.00 Titular	\$120.00

INSTITUCIÓN	TARJETA DE CRÉDITO	INGRESOS MÍNIMOS	COMISIÓN POR APERTURA	COMISIÓN POR ANUALIDAD	COMISIÓN POR REPOSICIÓN DE PLÁSTICO
				\$1,000.00 Adicional	
Santander	Santander World Elite	\$100,000.00	No Aplica	\$4,500.00 Titular	\$120.00
				\$825.00 Adicional	
Scotiabank	Scotia Travel Platinum	\$45,000.00	No Aplica	\$1,500.00 Titular	\$140.00
				\$500.00 Adicional	
Scotiabank	Scotia Travel Premium	\$100,000.00	No Aplica	\$2,250.00 Titular	\$140.00
				No Aplica Adicional	