



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

ANALISIS SOCIO-ECONOMICO DE LA TARJETA
DE CREDITO BANCARIA EN MEXICO

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ECONOMIA

p r e s e n t a :

NORBERTO VALLE GUZMAN

México. D. F.

7484

Diciembre de 1978



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.

A mis padres a quienes les debo todo en la vida:

Sra. Elisa Guzmán Vda. de Valle.

Sr. Alfonso Valle García (Q.E.P.D.)

*A mis hermanos de quienes siempre he recibido ayuda moral y económica
para poder realizar mis estudios:*

*Macedonio, Francisco, Ma. Elena, Liduvina, Alfonso, Elvira, Elías, Martha,
Luis y Lourdes.*

*A mi querida esposa que con su apoyo y comprensión hizo posible la
realización de este trabajo:*

Sra. María Teresa Valladares de Valle

*A mis queridos hijos que fueron fuente de inspiración para el estudio y la
culminación de este trabajo:*

Norberto Valle Valladares

Jorge Valle Valladares

Elisa Valle Valladares.

A mi director de tesis que con atinados consejos y orientaciones, así como por su ayuda loable y desinteresada, contribuyó a la realización del presente trabajo:

Lic. Alberto J. Yarza Casanova.

A mi compadre y amigos que en forma espontánea y entusiasta me brindaron su apoyo y ayuda desinteresada e hicieron realidad este modesto trabajo:

*Sr. Francisco Miranda Téllez
Sr. José Luis Aguilar Aguilar
Sr. José Joaquín Hernández
Sr. Mario Ureña.*

ANALISIS SOCIO-ECONOMICO DE LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA EN MEXICO.

I. ANTECEDENTES HISTORICOS.	13
1. De la Tarjeta de Crédito bancaria.	15
2. De la Tarjeta de Crédito bancaria en México.	19
3. Del aspecto legal del uso de la Tarjeta de Crédito bancaria en México.	21
II. INFLUENCIA DE LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA EN EL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS.	25
1. En la función del dinero como medio de pago.	27
2. En el nivel de consumo.	28
3. En el nivel de precios.	35
III. CARACTERISTICAS Y FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS QUE OPERAN EN MEXICO.	43
1. Características principales de la Tarjeta.	45
2. Funcionamiento operativo de la Tarjeta.	48
3. Ventajas y desventajas del uso de la Tarjeta.	53
IV. SISTEMAS DE CONTROL DE LAS TARJETAS DE CREDITO POR PARTE DE LOS BANCOS.	59
1. Sistemas de control administrativo y contable.	61
2. Sistemas de prevención y los Departamentos de Seguridad.	74
3. La productividad de la tarjeta y sus utilidades.	81
V. ANALISIS ESTADISTICO, DESARROLLO Y DESENVOLVIMIENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.	89
1. De la facturación	91
2. De las tarjetas en circulación.	101
3. De los negocios afiliados.	108
VI. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS.	119

INTRODUCCION

Hoy en día no es aventurado pensar que se lleguen a reemplazar en parte o incluso sustituir las cuentas de cheques y que el dinero efectivo pierda algo de su papel preponderante en las transacciones. Cada día el hombre se adapta a nuevos sistemas que hacen más fácil su existencia. El perfeccionamiento de los métodos de producción y distribución de mercancías se aligera con medios de pago más flexibles, que promueven el consumo e imprimen celeridad a la economía.

Una de las innovaciones de más impacto de la década de los sesentas, fue la de crear la tarjeta de crédito bancaria mexicana, copiada del sistema bancario norteamericano.

Hay quien afirma que con estos sistemas surgirá lo que se denomina "Sociedad sin Cheques" (Checkless Society), aunque, como no todas las personas son candidatos a emplearlos, sería más bien un régimen con menos cheques (Less-Checks Society), que aumentaría el manejo de notas y remisiones, con entorpecimiento y mayor costo de operaciones administrativas.

La TARJETA DE CREDITO BANCARIA es un medio de cambio, es una revolución de las más grandes, desde la invención de la moneda, que ha venido a revolucionar los métodos en la circulación de mercancías y cuyo uso aumenta el consumo, acelera la distribución, promueve la producción, o sea, amplía el mercado interno.

Con el uso incrementado de las tarjetas de crédito, se ha expandido y en perspectiva tiende, junto con otros mecanismos de distribución, a desplazar al dinero.

La forma más desarrollada del dinero es el DINERO-CREDITO, una de cuyas formas más simplificadas es la tarjeta, la cual está respaldada por las técnicas modernas del control de crédito: los controles automáticos del consumo. En el futuro, seguramente se podrá comprar y checar con la tarjeta de crédito, en cualquier aparato electrónico. Inmediatamente la máquina responderá sobre la bondad del crédito. Desaparecerán las cajas registradoras de ventas y las largas filas de los supermercados.

El dinero-crédito, es una necesidad en el momento en que los volúmenes de mercancías y el incremento de población alcanzan proporciones considerables. Al extenderse en México el sistema de crédito, se extiende la función del dinero como medio de pago. La tarjeta se convierte en la mercancía general. Por eso tiende a desplazar la moneda circulante. Además ofrece muchas comodidades.

Con el sistema de tarjeta de crédito, se ponen en circulación certificados de deudas, que representan mercancías vendidas.

Por el crecimiento acelerado de la economía, la tarjeta de crédito representa una necesidad del mundo moderno.

La tarjeta de crédito es un medio de pago, con la cual su legítimo tenedor puede disponer de bienes y servicios en todos aquellos establecimientos que han convenido con el banco, aceptarla a su sola presentación y mediante la firma de un pagaré.

CAPITULO I
ANTECEDENTES HISTORICOS

I. ANTECEDENTES HISTORICOS

1. De la Tarjeta de Crédito Bancaria

Se tiene noticias de que el antecedente de las tarjetas de crédito, se remonta al comienzo de este siglo, en los Estados Unidos de Norteamérica, siendo los hoteles, los primeros que empezaron a ofrecer una modalidad de tarjetas de crédito para sus clientes. Posteriormente, en 1914, aparecieron las tarjetas de crédito de almacenes comerciales y expendios de gasolina. Varias compañías petroleras empezaron a dar crédito para el consumo de sus productos en las diferentes ciudades de la Unión Americana, donde tenían sucursales o distribuidores de sus productos; estas compañías otorgaron a sus clientes más usuales (generalmente transportistas), una tarjeta de identificación en la cual se hacía constar hasta que cantidad podían disponer de sus propios productos, con la sola suscripción de las notas de venta, las cuales se hacían efectivas al término de un período determinado, que generalmente era de 30 días.

Las tarjetas antes citadas entraron en desuso, durante la Segunda Guerra Mundial, debido a que el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica restringió los gastos del consumidor y el crédito. Al término de dicha guerra y una vez que se eliminaron esas limitaciones, algunos establecimientos reiniciaron la expedición de tarjetas de crédito.

Allá por el año 1947, las empresas ferrocarrileras y las líneas aéreas empezaron a expedir tarjetas para viajes. En 1949 el "Diner's Club" se estableció con el fin de "vender" tarjetas de crédito, las cuales eran usadas en restaurantes. Extendiéndose más tarde su uso para hacer pagos de transportes y diversiones. Posterior a la tarjeta "Diner's Club", aparecieron "American Express" y "Carte Blanche".

En el mes de agosto de 1951, fue lanzada la primera tarjeta de crédito bancaria, por el banco "Franklin National Bank", de Franklin Square, N.Y. Alcanzando amplia difusión su programa en abril de 1952. Otros bancos lo siguieron y en 1953 se estimó que aproximadamente 100 bancos más habían anunciado la introducción de este servicio en todo el país.

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

A principios de la década 1960-1970, la proliferación de tarjetas de crédito emitidas por bancos fue significativa, coincidiendo con innumerables e importantísimos quebrantos sufridos por los bancos emisores, originado tanto por el desconocimiento de una técnica adecuada para el otorgamiento del crédito y el control del mismo, aunado también a la "mafia" de aquel país, en el robo de tarjetas vírgenes y su utilización fraudulenta, dando lugar a fuertes pérdidas para los bancos emisores.

A medida que se implantaron normas para el otorgamiento de créditos, y que las medidas de seguridad que se tomaron fueron mejoradas, la situación fue siendo superada.

Esta fue la razón por la que en la primera mitad de la década 1960-1965 se vió un ingreso mayor de bancos en este sistema, entre los que se cuentan el "Valley National Bank of Arizona", los bancos del noroeste, del medioeste, y algunos más de la zona de Pennsylvania.

En el período que va de 1966-1970, por los beneficios que reportaba, un gran número de bancos vieron la necesidad de introducir este nuevo servicio, para lo cual comenzaron a agruparse, algunos en asociaciones y confederaciones y otros en torno al Bank of América, para prorratearse los diversos gastos que ocasiona el manejar este sistema y disminuir las desventajas que ante los grandes bancos tenían aquellos de medianos o moderados recursos y así poder competir con ellos.

La competencia originada por las tarjetas de crédito de estos pequeños bancos asociados, la resintieron los bancos de California, lo cual trajo como consecuencia la pérdida de influencia y de clientes y percibieron los beneficios de la asociación, por lo que en 1964, cuatro bancos: El "Wells Fargo Bank", el "Unit California Bank", el "Bank of California" y el "Crockers Citizens and Trust Bank", decidieron unificarse y crearon la primera Central de Servicio de Tarjetas de Crédito, la cual inicialmente se llamó "California Bankcard Association" emitiendo la tarjeta denominada "Master Charge" que tuvo un impacto inmediato y un espectacular crecimiento.

A la formación simultánea de la asociación de California, los bancos que

EFFECTOS DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS EN MEXICO EN LOS DIFERENTES NIVELES SOCIO-ECONOMICOS.

Fregoso Saucedo, José Alberto.

Tesis Profesional.

Facultad de Economía. UNAM. México, D.F. 1970.

en forma individual habían sacado su propia tarjeta de crédito, que operaban en su área de influencia, comenzaron a verse en desventaja con la tarjeta de ésta asociación y la del "Bank of América", por lo que iniciaron pláticas para ver como podían alcanzar un intercambio en la utilización de la tarjeta. El resultado fue la formación de una confederación que se llama "Interbank Card Association", la cual es conocida por la "I", para su fácil identificación local, regional e internacional.

La "Interbanck Card Association", fue creada en el mes de Agosto de 1966, iniciando sus operaciones en noviembre de ese mismo año al igual que un intercambio de mecanismos, bases y fundamentos legales de los sistemas hasta entonces implantados. En el año de 1967, se unió al grupo de las asociaciones de tarjetas de crédito más importantes como es la "Western States Banck Card Association", con sus 74 bancos miembros. En este mismo año, varios bancos de la Unión Americana fueron adicionándose a éste plan.

Así fue como durante 1968, se definió la tendencia clara de conformación de las dos más importantes federaciones de bancos emisores de tarjetas de crédito dentro de los Estados Unidos de Norteamérica e incluso a nivel internacional, por un lado la "Interbank Card Association" y por el otro el grupo de bancos que emite la tarjeta "Bankamericard".

Inglaterra fue el primer país europeo que ingresó al campo de las tarjetas de crédito, a través del "Barkleys Bank" y posteriormente Francia con la tarjeta "Rothchild", a principios de 1967. En el mes de noviembre de ese mismo año, la "Carte Blue" fue lanzada al mercado por 6 de los más grandes bancos franceses y 70 de menor importancia. A partir de esa fecha, se han infiltrado por casi todo el continente europeo, así como también en Asia, Japón, etc.

**BANCOS CON PLANES DE TARJETAS Y CHEQUES DE CREDITO
PLANES SEGUN LA CATEGORIA DEL BANCO**

A DICIEMBRE DE 1972**

CATEGORIA DEL PLAN (Total de Depósitos en Millones de Dlls.)	PORCENTAJE DE TODOS LOS BANCOS CON		Porcentaje de Tarjetas de Crédito bancarias con cantidades substanciales
	Planes de Tarjetas de Crédito*	Planes de Cheques de Crédito	
Menos de 2	24.7	1.9	.5
De 2 a 5	35.0	1.9	4.4
De 5 a 10	54.1	3.9	7.9
De 10 a 25	75.8	3.9	7.9
De 25 a 50	81.6	10.1	14.2
De 50 a 100	85.5	22.3	24.9
De 100 a 500	82.4	33.7	41.1
De 500 a 1.000	89.4	50.8	63.2
De 1.000 a más	83.3	67.0	88.1
		81.9	96.7

*Incluye principales y agentes.

**Planes de los Bancos Comerciales para las tarjetas y cheques de crédito de los E.E.UU. David Seyders y Kay Oliver.

"Aún cuando los bancos comerciales de todas las categorías, están afiliados a los planes de las tarjetas de crédito, las instituciones bancarias importantes son, a menudo, los bancos principales (capitalistas), en tanto que los bancos menores, por lo general, actúan tan sólo como agentes. Esto sucede porque los costos de la apertura del crédito son muy elevados y, en consecuencia, requiere generar también, un volumen muy grande de negocios. En el grupo de 182 bancos con más de mil millones de dólares en depósitos a fines de 1972, 60 de ellos estaban afiliados a los planes; 58 otorgaron créditos substanciales y 54 fueron capitalistas o principales. Pero el 99 por ciento de los bancos con tarjeta de crédito cuyos depósitos fueron menores a los dos millones, actuaron como agentes".*

Los dos grandes sistemas han mostrado una curva de crecimiento con una tendencia completamente distinta; la Interbank Card, ha ido creciendo a pasos agigantados, mientras el sistema de la Bankamericard se ha mantenido más o menos estable, ya que la primera en el mes de julio de 1969, presentaba casi 21 millones de tarjeta-habitantes, 495 mil negocios afiliados y más de 7 mil bancos emisores de tarjetas, cifras muy superiores a las presentadas por la Bankamericard.

En la Ciudad de Nueva York, el "First National City Bank", tercero de los Estados Unidos comenzó su propia tarjeta denominada "Everything Card" en 1967, con la idea de hacerla nacional; pero antes de que pudiera consolidarse tanto "Master Charge" como "Americard" se estaban extendiendo a Nueva York. Un año después el "City Bank" hizo a un lado su orgullo y traspasó la Everything Card a Master Charge, la que además es ofrecida en esta ciudad por Manufactures Hanover Chemical Bank y Marine Midland. Solamente Bankers Trust ofrece aquí Bankamericard.**

Existe gran diferencia en la forma de operación de estos dos planes; Bankamericard cobra a sus bancos un impuesto que fluctúa entre 10,000 y 25,000 dólares, y después un cargo por servicios por cada cierto número de tarjetas expedidas. Interbank por el contrario grava solamente un impuesto inicial muy modesto, más un pequeño cargo anual para cubrir su presupuesto de operación.

Una vez consolidados Interbank Card y Bankamericard en los Estados Unidos de Norteamérica, se lanzaron a la conquista de algunos mercados fuera de su país, con lo que se internacionalizaron dichos sistemas de tarjetas de crédito.

Por lo que concierne a la parte internacional, los primeros vestigios de las

*REVISTA BANCARIA.

Asociación de Banqueros de México.

Volumen XXI No. 9, Septiembre de 1973.

México, D.F.

**LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA Y SU MERCADO EN MEXICO.

Aguilar Ponce, Edna Sonia.

Tesis Profesional.

Facultad de Economía. UNAM, México, D.F. 1972

tarjetas de crédito en Europa, fueron conociéndose por el año de 1954, época en la cual los banqueros Europeos tenían desconfianza de los sistemas de tarjetas de crédito, la cual ha ido desapareciendo poco a poco, a medida que se va conociendo y expandiendo este novedoso sistema.

2. De la Tarjeta de Crédito bancaria en México

Debido al desarrollo tan grande que han tenido las tarjetas de crédito bancarias en E.E.UU., a nivel nacional, así como a la internacionalización de los dos grandes sistemas: Interbank Card Association y Bankamericard Service Inc., así como por la proyección que está teniendo este nuevo instrumento de crédito, los bancos Mexicanos comenzaron a investigar la posibilidad de introducirlo en el país, tomando la experiencia y asistencia técnica de las agrupaciones norteamericanas antes citadas, sostuvieron pláticas con las autoridades crediticias del país y fue así como decidieron dar forma a un sistema de tarjeta de crédito, tomando cartas en el asunto la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México, S.A. y la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, buscando la forma de reglamentar este tipo de operaciones.

Viendo el beneficio que pueden obtener las personas con el uso de este tipo de tarjetas en la compra de bienes de consumo duradero con la simple presentación de la tarjeta y la firma de las notas de venta, evitándose molestias al solicitar autorización del crédito respectivo para cada compra de este tipo de bienes, el BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.A., solicitó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el 5 de diciembre de 1967, autorización para expedir el primer sistema de tarjetas de crédito bancario en México, misma que fue contestada favorablemente el día 21 de diciembre del mismo año, el cual comenzó a funcionar a partir del día 15 de enero de 1968, quedando afiliado al sistema INTERBANK CARD ASSOCIATION, designando a su tarjeta con el nombre de BANCOMATICO (hoy en día se le conoce con el nombre de BANAMEX).

Posteriormente, después de que apareció la tarjeta de crédito Banamex, el BANCO DE COMERCIO, S.A., se lanzó a la conquista del mercado de este nuevo servicio, con su tarjeta de crédito BANCOMER, el cual solicitó la autorización respectiva a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con fecha 17 de diciembre de 1968, la que fue autorizada el 13 de enero de 1969, comenzando a operar en el mes de junio del mismo año, quedando afiliado al sistema BANKAMERICARD SERVICE INC.

Una vez que quedaron establecidos los dos sistemas de tarjeta de crédito: Banamex y Bancomer, tiempo después, se agruparon 5 bancos: Banco del Atlántico, S.A., Banco Comercial Mexicano, S.A., Banco de Industria y Comercio, S.A., Banco Internacional, S.A., y el Banco de Londres y México, S.A.

Más tarde se incorporaron a los 5 bancos antes citados, otros tantos que

fueron: Banco del Ahorro Nacional, S.A., Banco Azteca, S.A., Banco Longoria, S.A., Banco Mercantil de México, S.A., y Banco del País, S.A.

Fue así como el 22 de agosto de 1969, lanzan al mercado la tarjeta de crédito bancaria denominada CARNET, con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del 28 de julio del mismo año, creando a su vez una Sociedad Anónima denominada PROMOCION Y OPERACION, S.A. de C.V. (PROSA), la cual funge como central de servicio y cuyo funcionamiento está sujeto a la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, quedando a la vez afiliada dicha tarjeta a la Interbank Card Association.

Con la instauración de este servicio bancario, se crea con este novel instrumento de crédito una corriente de transacciones comerciales y bancarias, trayendo como consecuencias inmediatas el aumento de ventas al menudeo por créditos concedidos por terceros (los bancos emisores), de esta forma no se ven afectados los recursos de los negocios afiliados a los sistemas, ya que por lo que se podría llamar el pronto pago de esas ventas a crédito, tienen más recursos para canalizarlos hacia la expansión de sus actividades comerciales; y por otra parte la institución de crédito incrementa sus depósitos a la vista (cuentas de cheques), provenientes tanto de los negocios afiliados al sistema, como de los clientes, ya que estos últimos sus saldos en cuentas de cheques en vista de que en lugar de disponer de sus fondos durante el mes en varias ocasiones, en esta forma sólo la utilizan una sola vez, al liquidar su estado de cuenta; además permite a los bancos aprovechar mejor sus instalaciones y máquinas computadoras, ya que este tipo de operaciones se maneja a través del procesamiento electrónico.

En la práctica el funcionamiento de esta tarjeta se ha enfrentado a muchos problemas; el principal de ellos es que está siendo manejada en forma individual por cada institución miembro y no centralmente desde Promoción y Operación, S.A. de C.V.; como consecuencia de lo anterior se han dado casos de personas que poseen Carnet emitida desde distintos bancos, con lo cual elevan su capacidad de crédito por encima de sus posibilidades de pago. Existe por ejemplo la anécdota de un contador que poseía Carnet emitida desde ocho diferentes bancos y que estuvo recibiendo mensualmente ocho cobros, uno por cada una de esas Instituciones. Siendo sus ingresos mensuales de \$5,000.00 es fácil suponer que no podía pagar puntualmente sus cuentas, llendo a incrementar la cartera vencida de esta tarjeta.*

Con el fin de captar aquella parte del mercado que no podía obtener ninguna de las otras dos tarjetas existentes en circulación, los emisores de Carnet redujeron el límite mínimo de ingresos comprobables a \$3,000.00 mensuales, esto sin embargo trajo consigo muchos problemas entre los que se pueden citar una elevación en el costo de operación debido a que la facturación se venía realizando por cantidades muy bajas. La solución a esta situación desfavorable fue una elevación de ingresos límite requeridos hasta

*La tarjeta de Crédito Bancario y su mercado en México. E.S. Aguilar P. Ed. cit., 1972.

\$5,000.00, con lo cual igualó las condiciones de sus dos competidores.

A los 10 bancos que inicialmente lanzaron la tarjeta Carnet, se han ido agregando al sistema otras instituciones bancarias, que son las siguientes: Banco de Nuevo León, S.A., Banco de Puebla, S.A., Banco del Sur, S.A., Banco de Coahuila, S.A., Banco de Monterrey, S.A., Banco Popular de Jalisco, S.A., Banco Minero y Mercantil, S.A.

En la actualidad se encuentran operando Carnet, 17 bancos emisores, los que sumados a sus 17 filiales, hacen un total de 34 Instituciones operando esta tarjeta.

3. Del aspecto legal del uso de la Tarjeta de Crédito Bancaria en México

En México, de acuerdo con la Ley Bancaria en vigor —que establece el sistema de banca especializada— corresponde a la banca de depósito y a sus departamentos de ahorro, la facultad para establecer planes y emitir tarjetas de crédito bancarias.*

El 20 de diciembre de 1967, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dió a conocer, a través de la Comisión Nacional Bancaria, el reglamento para las tarjetas de crédito bancarias, mediante la circular 555 de la citada comisión.

Para que un banco de depósito o un grupo de bancos de depósito puedan establecer un sistema o un plan de tarjetas, requieren contar con la autorización expresa de las autoridades hacendarias, quienes la otorgarán discrecionalmente, oyendo antes la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

Al solicitar la autorización a que se refiere el párrafo anterior, las instituciones bancarias deberán presentar un estudio que contenga las bases técnicas y financieras bajo las cuales operarán el plan solicitado.

El requisito que establece la ley para la expedición de tarjetas es la firma de un contrato de apertura de crédito, mediante el cual el banco acreditante se obligará a pagar, por cuenta del usuario, los bienes y servicios que éste adquiera mediante la presentación de la tarjeta, previa suscripción de pagarés a la orden del banco. El original de los pagarés, el usuario debe dejarlo en el negocio en el que efectuó sus compras.

Para poder realizar los contratos de apertura de crédito antes mencionados y la emisión de las tarjetas de crédito bancarias en favor de los usuarios sólo podrá hacerse si antes se ha presentado una solicitud por escrito, en la que se demuestre capacidad de pago y solvencia moral. La institución emisora recabará la información necesaria así como la documentación.

*X REUNION DE TECNICOS DE LOS BANCOS CENTRALES DEL CONTINENTE AMERICANO.
CARACAS, VENEZUELA.

LA EXPERIENCIA MEXICANA EN TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.

Santiago Sánchez Herrero.

Banco de México, S.A. Noviembre de 1971.

Se establece en el reglamento de tarjetas de crédito en vigor el plazo de vigencia de la tarjeta, así como del contrato de apertura. Si los fondos Proviene de los departamentos de depósito el plazo será de 6 meses; si los fondos provienen de los departamentos de ahorros el plazo será de 12 meses; dicho plazo puede prorrogarse una o más veces. Si los créditos concedidos provienen de los departamentos de depósitos el plazo para el reembolso de los mismos será de 5 meses; si los créditos concedidos provienen de los departamentos de ahorro el plazo para el reembolso será de 11 meses.

Posteriormente al reglamento* señalado, la Secretaría de Hacienda permitió a los bancos la siguiente modificación: el pago mínimo mensual que los usuarios deben liquidar será el 10% del saldo que arroje su estado de cuenta, siempre y cuando se trate de fondos provenientes de los departamentos de ahorro.

Los bancos acreditantes quedan autorizados para que sus usuarios puedan disponer de dinero en efectivo en las oficinas de las instituciones o en las sucursales del interior del país; el banco emisor podrá cobrar por este servicio una comisión del 2%, la cual es deducida o descontada en el momento en que se le entrega el dinero al tarjeta-habiente. También se pueden hacer disposiciones en efectivo en unas cajas que funcionan todos los días del año; estas cajas existen en el D.F., Acapulco, Guadalajara y Monterrey; al contrario de la forma antes señalada, en estas disposiciones se cobra una comisión del 4%, la cual se acumula al dinero pedido por el tarjeta-habiente.

El reglamento prevee también que el banco de depósito no cobrará intereses a los usuarios de las tarjetas si el saldo que arroje el estado de cuenta se paga en los 30 días naturales siguientes a la fecha de corte de la cuenta respectiva. Se cobrarán intereses sobre saldos diarios insolutos por aquellas cantidades que no se liquiden en ese plazo. Actualmente la tasa de interés autorizada por el Banco de México, S.A. para estas operaciones es del 21.96% (1.83% mensual) anual sobre saldos.

Los bancos deben enviar a los usuarios mensualmente, según lo estipula el reglamento, estados de cuenta siempre que ésta haya tenido movimiento durante ese período o que arroje un saldo acreedor. Además se fija un plazo para presentar quejas u observaciones respecto a las cantidades anotadas en el estado de cuenta a cargo del usuario.

El reglamento establece las características físicas que debe tener la tarjeta, así como una fecha de vencimiento y el requisito de que contenga la firma del tarjeta-habiente.

Los negocios afiliados, de acuerdo con la reglamentación, deben comprometerse bajo contrato, a recibir en pago de los bienes o servicios prestados dentro del país, los pagarés expedidos a la orden del banco en cuestión

*REGLAMENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.
CIRCULAR Núm. 555 DEL 20 DE DICIEMBRE DE 1967.
SRIA. DE HDA. Y CIFO. PUBLICO. ANEXO 1.

y suscritos por el tarjeta-habiente. Por su parte el banco emisor se obliga a pagar a la vista una cantidad igual al importe de dichos pagarés, menos la comisión pactada con el negocio afiliado.

Las tarjetas de crédito emitidas por bancos mexicanos no podrán ser utilizadas en el extranjero, de acuerdo con el reglamento, atendiéndose así a una recomendación hecha por el Banco de México, S.A.

Debemos señalar que las disposiciones del reglamento no establecen específicamente la responsabilidad de los tarjeta-habientes en el caso que la tarjeta se use fraudulentamente por robo, extravío o falta de recibimiento. Así mismo, tampoco se establece en el reglamento cuál es la responsabilidad del usuario que ha perdido su tarjeta en los casos siguientes: Cuando no reportó oportunamente el extravío, y cuando habiendo reportado el extravío, la tarjeta es usada fraudulentamente. Sin embargo, actualmente en las reglamentaciones internas de los bancos, se estipula con claridad lo relacionado con este asunto. Dicho servicio consiste en lo siguiente:

Si el usuario extravía su tarjeta de crédito y ésta es utilizada por terceras personas antes de que se reporte como robada o extraviada; si el monto del FRAUDE es de \$625.00 en adelante, el usuario liquida únicamente \$625.00, independientemente del importe que alcance el fraude.*

Si el monto del fraude es menor de \$625.00, el usuario liquidará únicamente el importe que haya alcanzado el fraude.

(La cantidad de \$625.00, fue fijada en base a la que prevalece en el mercado internacional).

Si el usuario extravía su tarjeta de crédito y ésta es utilizada por terceras personas después de que se reporte la tarjeta de crédito como robada, extraviada o no recibida, el usuario queda liberado de cualquier pago, de las compras que se hubieren hecho en forma fraudulenta.

Existe pues, una póliza de seguro que protege a todos los tarjeta-habientes, de los riesgos del mal uso de la tarjeta; en tanto no se instituyó dicha póliza, los bancos actuaron en forma irregular, pues en algunos casos trataban a los clientes con cuyas cuentas se hacían fraudes en forma benevolente y en otras en forma demasiado drástica.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de acuerdo con la reglamentación vigente, posee facultades discrecionales para revocar la autorización en los casos siguientes: a) cuando los bancos emisores no cumplan las disposiciones en vigor; b) cuando las instituciones bancarias sufran pérdidas importantes como consecuencia de la operación de este mecanismo de crédito; c) cuando a juicio de las autoridades competentes, el sistema de tarjetas de crédito no se maneje dentro de las más sanas prácticas bancarias, o se incurra en riesgos excesivos.

Como señalábamos en párrafos anteriores, el uso de la tarjeta de crédito bancaria en México, en su aspecto legal, se rige por la reglamentación que

*BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.A., Reglamentación interna. 1978.

para tal fin realizó la S.I.C.P., según oficio No. 305-39455, de fecha 8 de noviembre de 1967, el cual textualmente dice lo siguiente: (Ver apéndice).

CAPITULO II

INFLUENCIA DE LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA EN EL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS

II. INFLUENCIA DE LA TARJETA DE CREDITO BANCCARIA EN EL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS

1. *En la función del dinero como medio de pago*

El dinero aparece de modo espontáneo en el proceso del desarrollo histórico de la producción mercantil y del cambio. Precisamente el desarrollo de las formas del valor, empezando por las más simples, dio lugar a la aparición de la forma dinero del valor y del dinero.*

Se emplean como dinero el oro y la plata, monedas metálicas acuñadas o signos monetarios de papel que los sustituyen. Este tipo de dinero es producto de una prolongada evolución.

En la economía mercantil desarrollada, el dinero cumple varias funciones: es medida del valor de las mercancías, es medio de circulación, es medio de acumulación o atesoramiento, es medio de pago y es dinero mundial.

La función de MEDIO DE CIRCULACION consiste en que el cambio de mercancía por mercancía se efectúa a través del dinero. Primeramente, la mercancía se cambia por dinero, luego con ese dinero se compra otra mercancía. El cambio de mercancías con ayuda del dinero se denomina CIRCULACION MERCANTIL (mercancía-dinero-mercancía). Pero cabe señalar que la mercancía, al ir a parar a manos del comprador, sale de la esfera de la circulación, mientras que el dinero se halla siempre en la esfera de la circulación, es decir, pasa de unas manos a otras. Así es como el dinero hace las veces de intermediario en la circulación de mercancías y cumple la función de medio de circulación. Para poder cumplir esta función, debe existir dinero disponible.

*ECONOMIA POLITICA. MANUAL DE DIVULGACION.

P. Nikitin.

Fondo de Cultura Popular, S. de R.L.

México, D.F., 1969, págs. 42-46.

De las funciones del dinero como medio de pago ha surgido el DINERO-CREDITO, que representa un certificado de deuda de individuos o de bancos, los cuales cumplen el papel de medios de circulación y de pago. El dinero-crédito tiene las siguientes variedades: la letra de cambio, el billete de banco, el cheque y la tarjeta de crédito.

La LETRA DE CAMBIO es un documento por el que un acreedor ordena a su deudor pagar en una fecha dada una cierta suma a determinada persona.

A elección del portador la letra de cambio es un instrumento de pago, si la conserva; de transferencia, si la endosa, o de crédito si la envía al descuento.*

"La letra de cambio nació de las dificultades y peligros que presentaba el viajar con numerario en un tiempo en que los medios de comunicación eran lentos e incómodos" (A. Pose).

Utilizada desde la antigüedad, fue perfeccionada durante la Edad Media por los banqueros de las ferias, entre cuyas principales operaciones figuraba el cambio librado, contrato de transporte de dinero por el que un comerciante envía una suma a un banquero para que éste efectúe el pago en otra plaza, bien al remitente, bien a una persona por él designada, comprometiéndose el banquero a hacer este pago por sí mismo o por medio de su corresponsal en la plaza designada. A fin de realizar el contrato, desde el siglo XII, se utilizó una carta redactada por el banquero a la atención de su corresponsal, pero remitida al cliente que ha entregado el valor. Se ha querido ver en esta LETTURA DI PAGAMENTO el origen de la letra de cambio.

El BILLETE DE BANCO aunque es la moneda actual, no ha sido siempre considerado como una moneda auténtica.

2. *En el nivel de consumo*

La tarjeta de crédito bancaria es un sistema de financiamiento destinado al consumo, que actúa directamente en la esfera de la circulación de bienes y servicios, facilitando y agilizando las operaciones mercantiles resultantes del consumo de servicios y de la compra-venta de bienes de consumo, ya sean duraderos o perecederos.

Antes de que el sistema de tarjeta de crédito fuera lanzado al mercado por los bancos, hubo que contar con una técnica capaz de planear su impacto al comercio y que lograra un acercamiento comercial más agresivo hacia los consumidores propugnando así por el despertar del consumidor potencial. Esta agresión comercial fue originada por las empresas comerciales mexicanas, pero que no tenían el auge de hoy, debido en gran parte a la ausencia de la banca privada, sin embargo una vez iniciado el sistema, algunos negocios

*DICCIONARIO DE CIENCIAS ECONOMICAS.

Jean Romeuf.

Editorial Labor, S.A.

Barcelona-Madrid-Buenos Aires-Río de Janeiro

México-Montevideo. 1966.

han sentido sus efectos, al grado de no recibirlas en algunos centros comerciales que tienen la suya propia.

La introducción del sistema de tarjeta trajo como consecuencia, ligeros cambios en los patrones de consumo de los demandantes, es decir, hizo cambiar la estructura de la elasticidad de la demanda de los consumidores, derivándose que este servicio induciese a adquirir bienes y servicios ya no para satisfacer necesidades básicas, sino muchas de ellas son de tipo suntuario e innecesario. Esto no es raro puesto que cada época ha tenido sus cambios sociales y económicos, psicológicos y tecnológicos.

La experiencia de la banca mexicana en la concesión de crédito al consumo se inicia en los primeros años de los sesentas. Se considera que el avance más importante en este campo ha sido su participación en la emisión de tarjetas de crédito.

La aparición de la tarjeta de crédito bancaria revoluciona las prácticas seguidas en la concesión de crédito al consumo. Para ser redituable, la operación de planes de tarjetas de crédito, necesita un gran número de usuarios activos, lo cual ha obligado a los bancos a liberalizar su política. Se eliminaron ciertos requerimientos que hacían poco atractivo el solicitar crédito bancario, ya que, en la concesión de una tarjeta no había cargos ni se cobraba comisión de apertura. En este aspecto la política ha cambiado, pues, toda concesión de una tarjeta así como las reposiciones que se hagan de las mismas ya existentes, cuestan a cada uno de los clientes \$50.00. En general se puede decir que se ha ampliado el horizonte para el financiamiento de la compra de bienes de consumo. La banca ha iniciado la conquista y la lucha por ampliar su participación en el mercado de crédito al consumo.

**FACTURACIONES POR VENTAS HECHAS CON TARJETAS
DE CREDITO BANCARIAS MEXICANAS DE LOS TRES
SISTEMAS (BANAMEX, BANCOMER Y CARNET)**

-MILLONES DE PESOS-

	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.
1968	0.028	0.450	1.000	2.000	3.000	4.000
1969	17.690	17.404	26.984	28.347	36.398	37.237
1970	89.038	79.895	77.934	120.137	108.208	102.731
1971	163.900	136.400	160.300	154.300	147.200	148.400
1972	180.800	153.800	151.600	162.100	180.100	166.000
1973	251.162	155.882	172.629	166.826	214.434	185.714
1974	273.309	206.761	217.216	242.628	278.618	234.375
1975	381.440	280.982	274.166	356.275	360.689	335.482
1976	494.759	372.154	435.004	451.559	526.204	510.877
1977	620.362	517.920	653.979	627.139	756.820	712.346

FUENTE: Información proporcionada por cada uno de los Departamentos de Tarjetas de Crédito de los sistemas Banamex, Bancomer y Carnet.

**FACTURACION POR VENTAS HECHAS CON TARJETAS
DE CREDITO BANCARIAS MEXICANAS DE LOS TRES
SISTEMAS (BANAMEX, BANCOMER Y CARNET)**

-MILLONES DE PESOS-

								PORCENTAJE %		
	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL	B A N A M E X	B A N C O M E R	C A R N E T
1968	6.000	7.000	8.000	10.000	12.000	14.000	67.478	---	---	---
1969	52.186	53.610	68.774	73.478	85.711	105.666	603.500	---	---	---
1970	119.910	124.925	124.100	143.923	153.305	203.392	1447.498	---	---	---
1971	162.500	163.600	168.100	159.300	166.100	236.900	1967.000	43.49	30.62	25.89
1972	168.100	187.100	167.300	175.900	178.300	215.500	2086.600	43.47	31.18	25.35
1973	209.645	229.871	196.466	227.164	223.729	270.621	2468.143	45.46	30.65	23.89
1974	286.985	292.335	290.377	319.668	288.029	365.351	3295.652	44.50	32.07	23.43
1975	392.778	382.685	393.215	415.856	368.531	537.157	4479.256	44.19	33.78	22.03
1976	494.319	540.223	540.302	504.792	585.487	758.164	6213.741	44.72	34.59	20.69
1977	715.209	872.374	778.110	783.482	836.827	1057.518	8932.086	42.92	37.47	19.61

FUENTE: Información proporcionada por los Departamentos de Tarjetas de Crédito de los Sistemas Banamex, Bancomer y Carnet.

Para diciembre del año de 1968 las ventas realizadas con tarjeta de crédito bancaria, ascendieron a la cantidad de sesenta y siete millones, cuatrocientos setenta y ocho mil pesos \$ 67'478,000. Para diciembre de 1977, 10 años después, las ventas realizadas con tarjeta de crédito ascendieron a la cantidad de ocho mil novecientos treinta y dos millones, ochenta y seis mil pesos (8,932'086,000), correspondiendo a Banamex 3,833'445,000, a Bancomer 3,346'595,000 y a Carnet 1,752'046,000, correspondiendo a Banamex el 42.29%, a Bancomer el 37.47% y a Carnet el 19.61%.

Como podemos apreciar el incremento y desarrollo de las ventas ha sido impresionante, pues, de casi 68 millones de ventas obtenidos en 1968, en 1977 llegó a la cantidad de casi 9,000 millones. Cabe aclarar que en el primer año de las tarjetas de crédito bancarias únicamente participó en el mercado la tarjeta Bancomático (hoy Banamex) y que hoy en día se disputan el mercado la tarjeta de crédito Banamex, Bancomer y Carnet.

Por lo que respecta a las tarjetas de crédito que han sido emitidas, podemos afirmar que para diciembre de 1968 había 46,365 (cuarenta y seis mil trescientas sesenta y cinco) tarjetas de crédito en circulación. Para diciembre de 1977, 10 años después, había de los 3 sistemas que hay en el mercado 834,384 cuentas y un total de 1'126,177 tarjetas en circulación. Si comparamos las cantidades que había en 1968 y las de 1977, podemos ver que la diferencia es muy grande y que la expansión o el ritmo de crecimiento ha sido impresionante o muy acelerado.

Las tarjetas de crédito han venido a hacer más sensible el gusto de los consumidores, ya que éstos, están dispuestos a pagar más de lo normal con tal de adquirir sin esfuerzo el bien o servicio que desea para satisfacer su necesidad. La sociedad de consumo ha arrastrado a los consumidores a no solamente satisfacer sus necesidades básicas del hombre sino a satisfacer gustos puramente psicológicos, sociales y de placer. Esto es precisamente, lo que los oferentes buscan al satisfacer esta clase de gustos.

Por conducto de la mercadotecnia, los bancos y empresas han logrado crear alicientes entre lo que se desea consumir y los medios de que dispondrá el individuo para pagar.

Los patrones de consumo para los tenedores de tarjeta de crédito tienen ahora más oportunidad de estar en contacto dentro de un mercado de consumo diversificado y especializado, ya que están al alcance de todos y para diferentes necesidades.

La experiencia de este servicio en el mercado de dinero y de consumo, así como el arraigo, se han incrementado paralelamente a tal grado que han provocado un aumento en los comercios en general, y un aumento en sus volúmenes de ventas, dando lugar a una corriente más surtida de bienes y servicios de toda índole. El circulante monetario ha cambiado sus viejas estructuras para ser más fluido a través de nuevos mecanismos que han venido a innovar los viejos patrones de cambio, y que exigen para la nueva sociedad de consumo cambios más ágiles para medir la velocidad de transac-

ciones entre oferentes y demandantes.

El estudio del significado económico del sistema podría abordarse desde varios puntos de vista generales; por una parte considerando la forma en que su utilización creciente afecta ciertas variables, por ejemplo, analizando el aumento en los volúmenes de crédito al consumidor o el incremento del consumo, o bien su incidencia en el nivel general de precios; o más allá, juzgando desde otro ángulo de observación, si se atiende al modo como influye en ciertas áreas más específicas, cuál sería el caso del desplazamiento que origina de otros tipos de crédito al consumo, bancarios o no.

Es importante señalar también que como consecuencia del notable crecimiento que muestran las cifras, en México las transacciones comerciales que se realizan mediante el empleo de tarjetas bancarias ya supone un volumen sustancial del total del crédito al consumo. Su utilización seguirá ampliándose rápidamente, con la tendencia, que es digna de mención, de que el requisito de ingreso monetario del tenedor ha ido reduciéndose en su caudía, si bien hasta ahora su empleo más intenso corresponde a los sectores con mayores recursos económicos y con niveles superiores de educación. Se le utiliza muy frecuentemente en sustitución de otros tipos de crédito al consumo, de manera tal que quizás en un futuro no lejano llegarán a desplazar virtualmente todos los demás mecanismos bancarios creados para encausar este género de financiamientos, y también a los que no tienen ese origen institucional.

Esto es de esperarse por varias razones. Las tarjetas bancarias suponen beneficios para la administración del presupuesto familiar que antes sólo se hallaban a disposición de unos pocos. De acuerdo con la mecánica operativa los consumidores usuarios pueden efectuar disposiciones en una línea de crédito abierta sin tener necesidad de formalizar una solicitud en cada caso y sin limitaciones de lugar siempre que resuelvan hacer alguna compra, y mediante la posibilidad de diferir los pagos han encontrado los medios para aprovechar mejor y más ampliamente sus ingresos.

Por otra parte las tarjetas de crédito bancarias eliminan la necesidad de conservar elevadas sumas en efectivo y con ello la masa de recursos para inversión productiva tenderá naturalmente a incrementarse, por más de que sustituyen en el caso de los negocios afiliados la necesidad de otorgar financiamientos a los consumidores; de esta manera, independientemente de que puedan dedicar una mayor actividad a sus fines propios, se procura una más exacta adecuación de funciones en el ámbito de la economía.

Los planes de crédito por medio de tarjetas, aún cuando ya son una fuerza dominante en el campo del crédito al consumidor, por la relativa poca amplitud que se observa de éste en México no constituyen un problema por cuanto a la orientación de la política monetaria.

En los próximos 10 años, la tarjeta de crédito bancaria mexicana, es posible que manifieste la misma tendencia sostenida y creciente, en cuanto a la emisión de tarjetas de crédito y lanzarlas a la circulación (en 1968 había

46,365 tarjetas en circulación; en 1977 existían en el mercado 1'105,305 tarjetas, correspondiendo a Banamex 37.76%, a Bancomer 43.79% y a Carnet 18.45%), que lógicamente representa incrementar las ventas por facturaciones y disposiciones de dinero en efectivo, y por tanto un incremento en las utilidades o ingresos para los bancos emisores de planes o sistemas de tarjeta de crédito.

Lo anterior no sería posible, si ocurren durante dicho período cambios substanciales por parte de los bancos emisores, en sus políticas internas para la emisión de tarjetas de crédito (cobrar por la emisión de las tarjetas de crédito, como Banamex que cobra \$50.00 por cada tarjeta); o también si el Gobierno interviene y dicta alguna medida, para en un momento dado, frenar el crecimiento o expansión de dicho servicio bancario, cuando exista algún peligro para la economía del país y así lo determinen las autoridades correspondientes.

La tarjeta de crédito bancario supone en su utilización y para la economía muchos y muy positivos efectos; no es el menos importante el que deriva de la ampliación de la capacidad de consumo sobre bases convenientemente previstas y ponderadas. Su efecto acelerador promueve las ventas sin que se recurra a un aumento de la circulación monetaria y sus contribuciones a la expansión de la producción de bienes y servicios la convierten en un elemento eliminador de fluctuaciones cíclicas notables en la relación consumo-inventarios; factores todos que muestran una significación evidente.

Como toda operación de crédito, el crédito al consumo es un intercambio en el que la cesión de un bien tiene lugar sin contrapartida inmediata. El crédito al consumo tendrá por objeto bienes o servicios de uso corriente y que, si se refiere a una suma de dinero, será sólo en cuanto esta debe servir para la adquisición de tales bienes o servicios. En cuanto a sus métodos el crédito al consumo emplea esencialmente dos: el reembolso por pago no escalonado y el reembolso a plazos.

El CREDITO AL CONSUMO se concede para la adquisición de bienes que han de ser aplicados directamente a la satisfacción de necesidades humanas, las cuales no contribuyen a la creación o producción de nuevos bienes, por parte de quien los adquiere. Lo conceden los comerciantes a los consumidores individuales.*

Este crédito ejerce una influencia considerable en la economía, con efectos tanto inflacionistas como deflacionistas. La mayor parte del crédito en abonos y una parte sustancial del crédito en préstamos personales, estimulan y aceleran las compras del consumidor.

Como se ha indicado, el crédito detallista tiende a aumentar la demanda de artículos por parte del consumidor, acelerando compras que, sin facilita-

*EVOLUCION DEL CREDITO.

Profr. Lorenzo García Méndez.

Editorial Tesis Reséndiz. México, D.F. 1966.

des de crédito, hubieran tenido que aplazarse. Este hecho tiene un efecto inflacionista que se intensifica con el refinanciamiento al vendedor, a través del crédito bancario. En intento por reducir esta presión que se ejerce en la estructura de los precios, en varias ocasiones y países, se han establecido ciertos controles. Por ejemplo, en los EE.UU. el Reglamento W, uno de los llamados controles especiales del Sistema de la Reserva Federal, fue promulgado por primera vez en la Segunda Guerra Mundial. Posteriormente, estuvo en vigor algunos meses en 1948 y 1949 y, nuevamente, en 1950/1952. Durante la Segunda Guerra Mundial se aplicó más estrictamente, y alcanzó a todos los tipos de crédito al consumidor, en sus tres formas: LA CUENTA ABIERTA, LA DE VENTAS A PLAZO, Y LA DE PRESTAMOS PERSONALES. En todos ellos se impusieron vencimientos cortos y en el caso de las compras a plazos los pagos de contado fueron muy elevados.

3. En el nivel de precios

Las tarjetas de crédito bancario actúan directamente sobre la oferta y la demanda de bienes y servicios, e inciden en la formación de los precios y consecuentemente en el proceso inflacionario.

Desde el inicio de sus operaciones, los sistemas mexicanos de tarjetas bancarias requirieron que los ingresos necesarios para hacerlos redituables provinieran principalmente de una tasa alta de comisión o de descuento a los negocios afiliados. Esta tasa varía de un mínimo de 2% a un máximo de 10%; la tasa promedio es aproximadamente de 6%. Ahora bien, si la comisión es alta, se trasladará al consumidor mediante un aumento de precios, el cual suele ser superior al porcentaje mismo de la comisión.

De acuerdo a la experiencia mexicana a este respecto es que la elevada tasa de comisión pueda incidir en los precios de artículos de consumo o en los de algunos servicios. Tal es el caso de los artículos que se ofrecen en restaurantes, almacenes pequeños, librerías, etc. Es difícil cuantificar la incidencia sobre los precios de estos artículos, pero es probable que la mayoría de los negocios afiliados al sistema hayan trasladado al consumidor, a través de aumentos en la comisión antes mencionada, los precios o de la eliminación de descuentos concedidos corrientemente.

Como consecuencia de una tasa de comisión alta, los negocios afiliados al sistema de tarjetas de crédito en México manifiestan cierta preferencia a que el consumidor pague en efectivo en vez de utilizar la tarjeta, y en ocasiones llegan a ofrecerles un descuento si paga de contado. Esto sucede a pesar de que los bancos acreditantes abonan los pagarés en la cuenta de los comerciantes el mismo día en que se presentan al banco, además de que los comerciantes deben presentar sus pagarés en un plazo no mayor de tres días.

El hecho de que la tasa de comisión sea alta, es un elemento perjudicial al sistema, ya que es el propio comerciante quien debe promover el uso de las tarjetas. Las elevadas tasas de comisión se deben en parte a que los costos de

procesamiento de cada documento (pagarés, depósitos, pagos mensuales, estados de cuenta) pueden llegar a 10 y 12 pesos.

PERIODO	INDICE GENERAL	VARIACION ABSOLUTA		VARIACION RELATIVA. %	
1968	160.2	4.1	4.1	2.55	2.55
1969	164.13	4.1	4.1	2.55	2.55
1970	174.1	9.8	13.9	5.96	8.67
1971	180.6	6.5	20.4	3.73	12.73
1972	185.7	5.1	25.5	2.82	15.91
1973	214.9	29.2	54.7	15.72	34.14
1974	263.2	48.3	103.0	22.47	64.29
1975	290.9	27.7	130.7	10.52	81.58
1976	355.6	64.7	195.4	22.24	121.97
1977	502.1	146.5	341.9	41.19	313.42

INDICE DE PRECIOS AL MAYOREO EN LA CIUDAD DE MEXICO 210 ARTICULOS BASE 1954 =100.

FUENTE: INDICADORES ECONOMICOS.
Banco de México, S.A.
Junio 1978.

De acuerdo con el cuadro arriba señalado del Índice de Precios al mayoreo en la Ciudad de México sobre 210 artículos, de 1968 a 1977 los precios aumentaron 313.42%, o sea, 31.34% de promedio anual.

Se ha dicho que, con el sistema de tarjeta de crédito bancario se ponen en circulación certificados de deudas, que representan mercancías vendidas. De aquí un peligro de inflación. En opinión de algunos expertos de Banco de México, S.A. y de los promotores de las tarjetas, todo crédito al consumo causa inflación. La tarjeta de crédito es inflacionaria, entre otras, por las siguientes razones.*

—La capacidad de compra de ciertos estratos sociales aumenta más allá de lo previsto en la distribución de sus ingresos;

—El comercio suele elevar los precios, para resarcirse del cargo de 10% que le hacen los bancos por ventas al contado efectuadas mediante tarjetas de crédito.

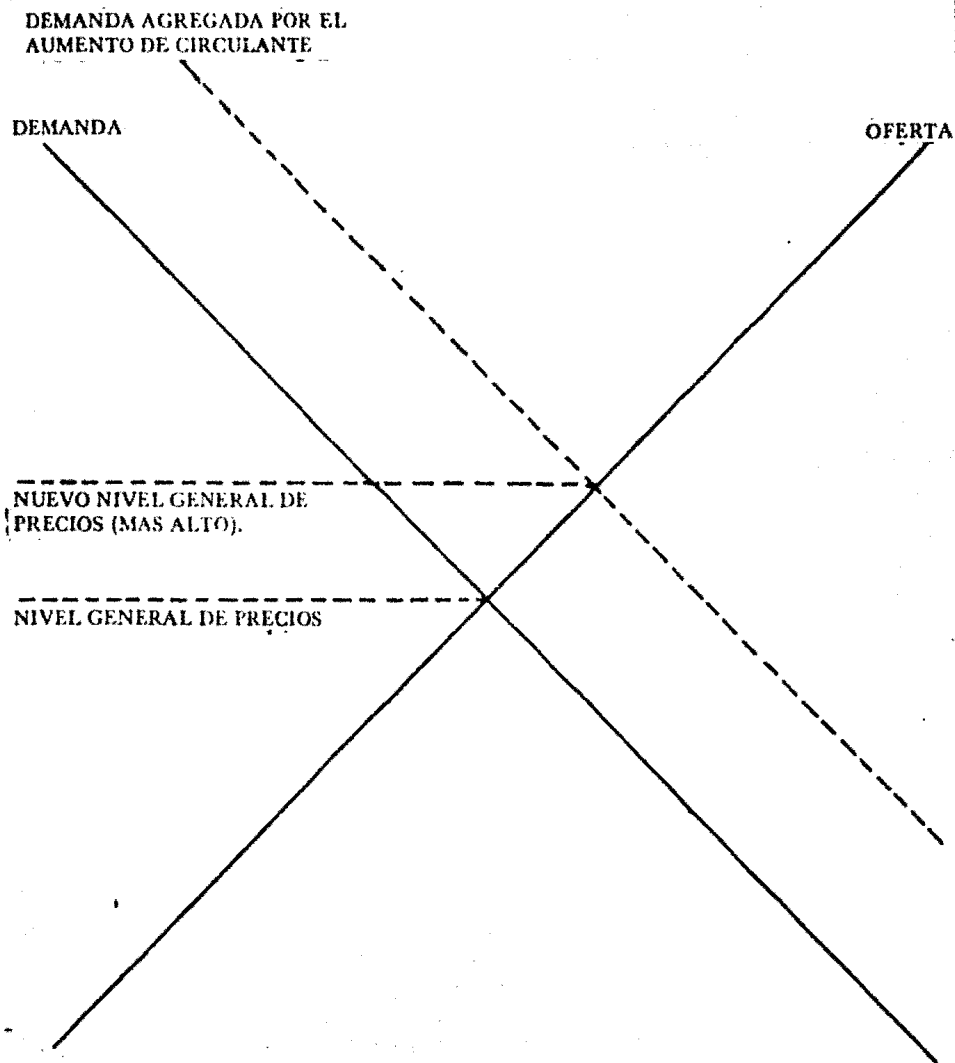
—Transfiere créditos deudores a mayores capas, desplazando el uso de la moneda hacia las clases bajas, que, en realidad, disponen de poca capacidad de consumo.

—Tres de las principales tarjetas, al ser filiales de instituciones internacionales, colaboran a la fuga de divisas mediante los turistas nacionales que viajan al extranjero. (Por otra parte, se estima que los gastos que hacen los

* Revista: INDUSTRIA MEXICANA,
VOL. I NUM. 1, julio 1970.

EL NUEVO CIRCULANTE O INFLACION SE TRADUCE EN UNA DEMANDA ADICIONAL, QUE AL NO SER RESPALDADA POR UN AUMENTO EN LA OFERTA DE BIENES Y SERVICIOS, SE REFLEJA EN UN AUMENTO GENERAL DE PRECIOS.

FUENTE: LUIS PAZOS, Devaluación en México, 1976.



turistas extranjeros en México, también haciendo uso de sus tarjetas de crédito, son mayores en volumen que los efectuados por mexicanos en el extranjero).

De acuerdo con la teoría objetiva, por más papel moneda que se emita, no deja de representar otra cosa que el valor de la cantidad de oro necesario para servir a la circulación de mercancías. Si la cantidad de papel moneda emitido se halla en consonancia con la cantidad de oro necesario para la circulación mercantil, el poder adquisitivo del papel moneda coincide con el del dinero oro. Generalmente, el estado capitalista recurre a la emisión suplementaria de papel moneda en vista de que sus ingresos son, por lo común, inferiores a los gastos. Esto ocurre principalmente en los períodos de guerras, crisis y otras conmociones. En consecuencia, se produce la depreciación del papel moneda.

Para dar más claridad a lo anterior, veamos el ejemplo siguiente. Para asegurar la circulación mercantil se requieren, pongamos por caso, 5,000 millones de monedas de oro de un dólar cada una. El estado ha puesto en circulación 5,000 millones de dólares en papel moneda. Esto quiere decir que cada dólar-papel representa una moneda de oro. Admitamos que la circulación de mercancías sigue siendo la misma, pero el Estado emite otros 5,000 millones de dólares en papel moneda. Entonces, una moneda de oro estará representada por 2 dólares-papel, y con ellos sólo se podrá comprar la cantidad de mercancías que antes se podía adquirir con un dólar. De este modo se ha depreciado el papel moneda, ha bajado su poder adquisitivo.*

Este proceso se denomina inflación y provoca el aumento de los precios de las mercancías. Sin embargo, los salarios y demás ingresos de los trabajadores en los países capitalistas jamás aumentan en los períodos de inflación en la proporción del alza de los precios.

Existen muchas definiciones de la inflación, la más común identifica a la inflación con un alza general de precios; sin embargo, el alza general de los precios es la principal consecuencia de la inflación, no la inflación en sí misma. La inflación es el aumento de circulante sin respaldo de bienes y servicios.**

Para ver con claridad la definición anterior, veamos el siguiente ejemplo. Si nos encontramos en una isla en donde se toman como unidades monetarias cinco clavos y los únicos artículos que existen son cinco manzanas, automáticamente el precio de cada manzana será de un clavo. Si aumenta el número de manzanas a diez y el número de clavos permanece invariable, podremos comprar dos manzanas con cada clavo; lo que implica un aumento en el poder adquisitivo de nuestros clavos o dinero. Si aumenta el número de

*ECONOMIA POLITICA. P. Nikitin, Ed. cit., pág. 47

**DEVALUACION EN MEXICO

Luis Pazos.

Editorial Diana, S.A. México, D.F. 1976

clavos a diez y permanece invariable el número de manzanas, disminuirá el poder adquisitivo de los clavos y tendremos que pagar dos clavos por cada manzana.

Este ejemplo tan sencillo y simple nos explica el mecanismo de cómo la inflación produce un alza general de precios. Técnicamente este fenómeno se explica mediante la fórmula de Fisher:

$$MV = PT$$

De donde M es Moneda, V, Velocidad, P, Precio y T, Cantidad producida. Al variar un factor de la ecuación, los otros tienden a modificarse. Ejemplo:

Si aumentamos M (Moneda), se tendrá que modificar alguno de los otros factores. Si aumenta T (los bienes y servicios) en una proporción parecida al aumento de M, puede quedar sin variar P (Precio); pero si no hay aumento en T, entonces tendrá que aumentar P, o sea, los precios. El aumento de P produce un aumento en V, (Velocidad) que son las veces que se utiliza el dinero. Este aumento en V presiona para una nueva alza de precios y, por último, debido a este desorden, T (la producción) disminuye, lo que constituye un nuevo motivo de alza de precios.

Cabe destacar que en términos de oferta y demanda, el aumento de circulante se traduce en un aumento de la demanda, o como lo llamó Keynes, demanda agregada, y al aumentar la demanda con mayor rapidez que la oferta, los precios tienen a subir.*

El aumento de circulante o inflación es el principal elemento perturbador en el equilibrio de los precios, roto este equilibrio empiezan a funcionar otros elementos que agravan la situación, entre los que sobresalen las peticiones sindicales de alzas de salarios que no están respaldadas por un aumento de productividad. Pero es necesario hacer notar que tanto los sindicatos como el alza de los comerciantes son consecuencias y no causas de la inflación.

Es importante destacar también que la inflación y su principal consecuencia, el alza general de precios, son causados por los gobiernos, quienes posteriormente buscan culpar a los productores y comerciantes de esas alzas. Cuando se quiere combatir la inflación por medio del control de precios, fenómeno llamado "inflación reprimida", las consecuencias son peores, pues al aumentar la demanda y no subir los precios, los bienes empiezan a escasear. Al subir los costos, muchos productores abandonan el mercado y la escasez es mayor.

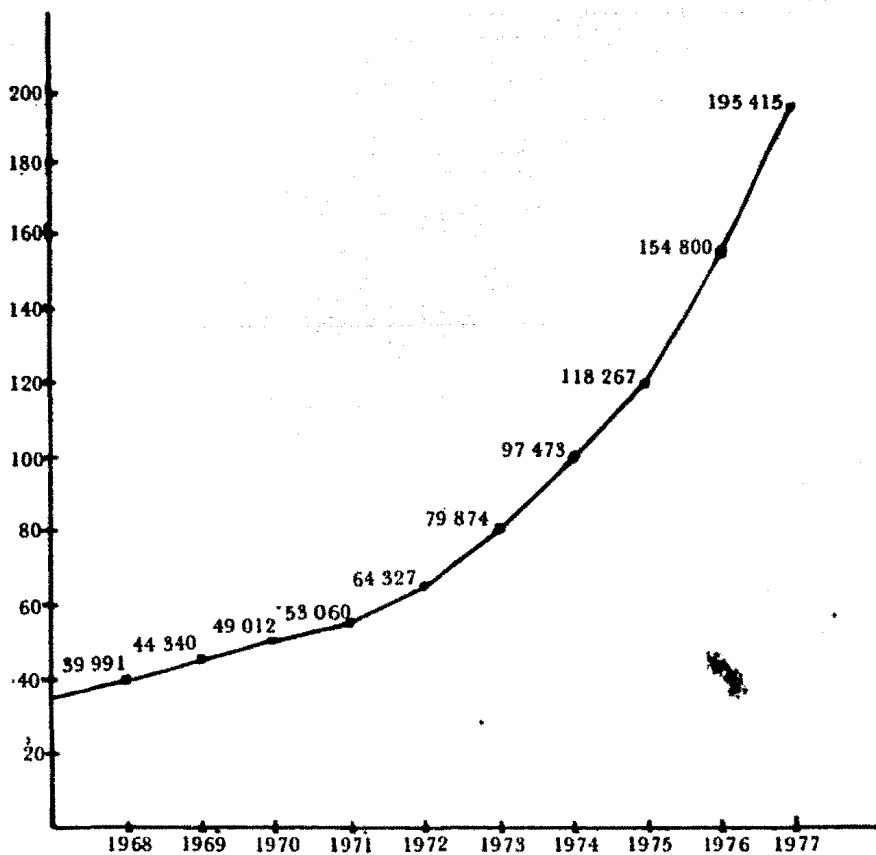
Si como ya se dijo los negocios afiliados al sistema de tarjeta de crédito bancario, trasladan la comisión que el banco les cobra por el servicio que les presta, en este momento se está provocando alza de precios y por tanto inflación.

*DEVALUACION EN MEXICO. L. Pazos, Ed. cit., pág. 31.

MEDIO CIRCULANTE
Millones de pesos

BILLETES.
Moneda Metálica.
Cuenta de cheques.

FUENTE: BANCO DE MEXICO, S.A.
INDICADORES ECONOMICOS.
JUNIO DE 1978

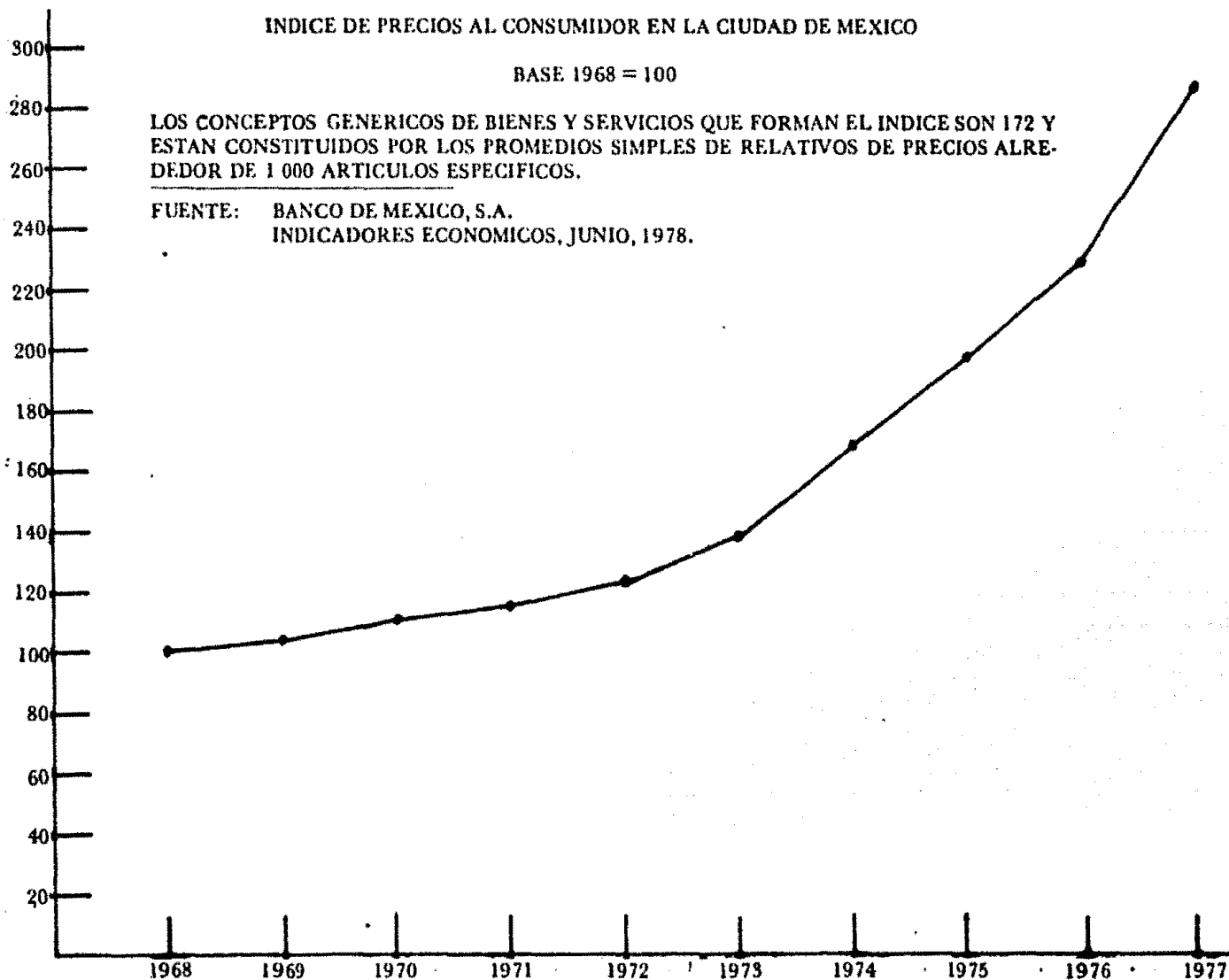


INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD DE MEXICO

BASE 1968 = 100

LOS CONCEPTOS GENERICOS DE BIENES Y SERVICIOS QUE FORMAN EL INDICE SON 172 Y ESTAN CONSTITUIDOS POR LOS PROMEDIOS SIMPLES DE RELATIVOS DE PRECIOS ALREDEDOR DE 1 000 ARTICULOS ESPECIFICOS.

FUENTE: BANCO DE MEXICO, S.A.
INDICADORES ECONOMICOS, JUNIO, 1978.



Además si tomamos en cuenta que la inflación es el aumento de circulante sin respaldo de bienes y servicios, y que para diciembre de 1977 existían en circulación 1'105,305 tarjetas de crédito, si el límite de crédito promedio de cada una de ellas fuera de \$15,000 cada una, se le estaría inyectando a la economía algo así como 16,579 millones de pesos de dinero-crédito, el cual no está respaldado por la producción de bienes y servicios, por tal motivo y de esta manera las tarjetas de crédito bancario están provocando inflación.

Si tomamos en cuenta que para el mes de diciembre de 1977 el medio circulante (billetes, moneda metálica y cuentas de cheques) llegó a un total de 195,415 millones, los 16,579 millones de dinero-crédito que aproximadamente circularon en la economía mexicana, por concepto de las tarjetas de crédito bancario, significan como el 10% aproximadamente del medio circulante.

Además, de acuerdo con la teoría objetiva, la cantidad de 16,579 millones de pesos de DINERO-CREDITO, es un dinero que no tiene respaldo económico, es decir, este dinero que lanza a la circulación mercantil la Iniciativa Privada, debería estar respaldado por la misma cantidad de dinero en oro o divisas en la Banca Central, para que de esta manera no se susciten desajustes en la economía del país, en la esfera de la circulación, de la producción y de la formación de los precios.

Por último deseo señalar, que de acuerdo con datos que se indican en este capítulo, o sea, el Índice de Precios al mayoreo de la Ciudad de México sobre 210 artículos, en el período 1968-1977, los precios se incrementaron a un ritmo anual de 31.34%, o sea, 313.42% durante dicho período, y que es indudable que en gran parte, haya tenido una influencia decisiva, en el incremento de precios señalado, la tarjeta de crédito bancaria, pues, visto está, que los negocios afiliados jamás aceptarán de buena gana la alta comisión que les cobran los bancos emisores de los tres sistemas de tarjeta de crédito, por lo que casi siempre tratarán de trasladar dicha comisión a los tarjeta-habientes.

CAPITULO III

CARACTERISTICAS Y FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS QUE OPERAN EN MEXICO

III CARACTERISTICAS Y FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS QUE OPERAN EN MEXICO

1. Características principales de la tarjeta

La palabra CREDITO proviene del Latín CREDERE, que significa derecho que una persona tiene a recibir de otra, alguna cosa, por lo general dinero.

La tarjeta de crédito bancario se rige por el Reglamento de las Tarjetas de Crédito Bancarias, el cual se dió a conocer en la Circular No. 555 de fecha 20 de diciembre de 1967, por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y dado a conocer a los bancos por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

Existen tres elementos personales en las tarjetas de crédito y son los siguientes:

- a) La sociedad emisora de la tarjeta y que proporciona el crédito.
- b) El usuario de la tarjeta (puede ser una persona física o moral).
- c) La empresa que proporciona los bienes o servicios.

Con estos tres elementos funciona la tarjeta de crédito, de los cuales el primero (a) puede ser absorbido por el tercero (c), en el caso de los grandes almacenes que emiten sus propias tarjetas de crédito para uso exclusivo de dicho almacén, razón por la cual no se puede considerar como una norma el que tengan que ser siempre tres los elementos personales los necesarios para que pueda funcionar la tarjeta de crédito.

En la actualidad nos encontramos con diversos tipos de tarjetas de crédito, las cuales clasificamos en dos grandes rubros:

- 1o. Tarjetas de crédito comerciales o de diversión.
- 2o. Tarjetas de crédito Bancarias.

Las tarjetas de crédito comerciales, son aquellas que emiten las agrupaciones y sociedades mercantiles o comerciales, así como también corporaciones industriales, con el fin de poner al alcance de sus clientes o consumidores los

productos que patrocinan, hasta por una cantidad determinada.

Se les llama comerciales o de diversión porque sirven primordialmente para obtener servicios o mercancías, como lo es la Diner's Club, misma que empezó a operar en México en el año de 1953, solamente en hoteles y restaurantes, y en la actualidad opera también con establecimientos comerciales; Le Carte Blanch y American Express que hicieron su aparición poco tiempo después que la Diner's Club, tienen afiliados en su mayoría a hoteles, restaurantes, tiendas comerciales, alquiladoras de autos, así como líneas aéreas, tienen además la ventaja de ser internacionales.

Su operación es a base de cuotas periódicas por el uso de la tarjeta, además del cobro de intereses cuando no se paga dentro de los 30 días siguientes a la fecha del último corte de la cuenta, el saldo de la misma.

También existe otro tipo de tarjetas de crédito, las cuales son expedidas por almacenes como El Puerto de Liverpool, Sears Roebuck, El Palacio de Hierro, etc., las cuales sólo pueden ser utilizadas exclusivamente en el Almacén que las otorga, hasta el límite fijado, previa investigación del solicitante, los cuales cobran intereses sobre saldos insolutos sobre los créditos concedidos por compra de la misma mercancía que en ellos se expende. Estas tarjetas están clasificadas dentro de las comerciales o de diversión.

Las tarjetas de crédito bancarias, son aquellas que emiten las instituciones de crédito a nombre de una persona física o moral, para que ésta ejerza un crédito en cuenta corriente, con carácter de revolvente, el cual es previamente abierto por una institución de crédito en forma de línea de crédito, después de una adecuada investigación de quien solicita la tarjeta de crédito.

Dicho crédito lo ejerce el tarjeta-habiente en una serie de negocios de diferente índole, que van desde establecimientos comerciales hasta los que proporcionan servicios, los cuales están afiliados al sistema de tarjetas de crédito, mismos que por el pago de una comisión y previo contrato, se comprometen a proporcionar los bienes o servicios que distribuyen, con la sola presentación de la tarjeta de crédito y la firma de la nota de venta que contiene en su texto todos los elementos de un pagaré.

El contenido de la tarjeta de crédito bancaria es el siguiente:

- a) El nombre de la institución emisora.
- b) Nombre del tarjeta-habiente.
- c) Clave numérica de identificación y control.
- d) Fecha de vencimiento o caducidad.
- e) Clave de la cantidad que puede ejercer el tarjeta-habiente en cada establecimiento-vendedor, sin protección de la Central de Autorizaciones.
- f) Muestra de la firma del tarjeta-habiente.

Las tarjetas de crédito bancarias se clasifican en:

- a) Tarjetas individuales, o básicas.
- b) Tarjetas adicionales.
- c) Tarjetas de empresa.

a) TARJETAS INDIVIDUALES O BASICAS

Son otorgadas a las personas físicas cuyos ingresos fijos comprobables sean cuando menos de \$9,500.00 mensuales, con capacidad legal para contratar y que demuestren tener en su empleo y domicilio actuales una antigüedad mínima de tres años, pudiendo tomarse en cuenta, si no es así, el tiempo de permanencia en el empleo y domicilio anteriores. La única garantía exigida a los solicitantes de este servicio, es una intachable solvencia moral y económica.

b) TARJETAS ADICIONALES

Se extienden por orden del poseedor de una tarjeta básica, a nombre de la persona o personas que éste señale. Tanto el límite de crédito como el de compra son los mismos que para la tarjeta individual o básica. Los pagos efectuados con estas tarjetas se cargan a la cuenta del poseedor de la tarjeta básica.

c) TARJETAS DE EMPRESA

Se otorgan con base en la solvencia moral de la empresa de que se trate, los trámites se efectúan a solicitud del o los representantes legales de la misma. En este caso se extienden tarjetas a nombre de los empleados y funcionarios que la negociación designe, quedando los pagos que se efectúen con este tipo de tarjetas a cargo de la empresa, considerando que se trata de gastos hechos por su cuenta.

Los tenedores de este tipo de tarjetas no gozan del privilegio de optar por el pago a plazos, sino que la negociación de que se trate deberá cubrir el importe total de las cuentas de sus empleados en un plazo de 30 días. En casos excepcionales, si este requisito no se cumple, y por alguna razón se incurre en demora, se le cobrarán intereses del 1.83% mensual a partir de la fecha de corte del estado de cuenta.

Se debe presentar una solicitud por cada uno de los empleados que la empresa considere que deben tener tarjeta, debiendo ser firmadas por el funcionario o empleado de que se trate y por él o los representantes legales de la empresa.

La expedición de estas tarjetas se maneja como una línea de crédito de cartera ordinaria, por tanto los solicitantes deben presentar los estados financieros de la empresa y la información complementaria que se haga necesaria según el monto total de los riesgos.

Los estados de cuenta se presentan de manera individual para cada uno de los empleados, y otro para la empresa conteniendo el resumen de los estados individuales.

Los principales conceptos por los que se distinguen los dos tipos de tarjetas de crédito, son los siguientes:

—Las tarjetas de crédito comerciales se utilizan exclusivamente para la adquisición de bienes y para pago de servicios, y las bancarias además de lo anterior, también sirven para obtener dinero en efectivo.

-La sola obtención de una tarjeta de crédito comercial implica en algunos casos un costo para el tarjeta-habiente y una cuota periódica; en cambio las tarjetas de crédito bancarias pagan únicamente \$50.00 por su expedición.

-Los plazos para la amortización de los créditos obtenidos con tarjetas de crédito comerciales son en ocasiones más cortos y con mayor interés que las tarjetas de crédito bancarias.

-Las tarjetas de crédito comerciales limitan su campo de acción dentro de los establecimientos emisores y de sus sucursales (excluyendo a las tarjetas internacionales), no así en el caso de las tarjetas bancarias, cuyo campo de acción abarca cuando menos la zona total del país en que fueron emitidas.

-Los establecimientos prestadores de servicios o expendedores de bienes, rehuyen con frecuencia la aceptación de pago por medio de las tarjetas de diversión o comerciales, no obstante el haber aceptado previamente hacerlo, en virtud de la tardanza regular que se observa en el reembolso del valor de las ventas, ya que el capital que respalda a dichos sistemas, generalmente es limitado y sus trámites son dilatados; no así con las tarjetas bancarias, que reembolsan el importe de las notas cuando mucho a los dos días siguientes de su depósito o presentación en las instituciones de crédito emisoras o asociadas.

-Los sistemas de tarjetas de crédito bancarias dan la facultad al usuario de cubrir en forma automática los adeudos respectivos, mediante instrucciones al banco emisor, en el sentido de cargar a su cuenta de cheques las cantidades correspondientes al pago total o mensual, según sea el caso; cosa que no es factible con las tarjetas comerciales o de diversión.

2. Funcionamiento operativo de la tarjeta

El otorgamiento de una tarjeta de crédito bancaria, implica una serie de requisitos que se deben cubrir, para vislumbrar la personalidad de quien la solicita:

-El futuro cliente llenará una solicitud, la cual en caso de ser aprobada es a la vez el contrato de apertura de crédito; dicha solicitud será presentada en la oficina bancaria del sistema de que se trate, de preferencia a la más cercana al domicilio particular o negocio del solicitante.

-Es requisito indispensable para su otorgamiento que el solicitante tenga ingresos mínimos, fijos y comprobables de \$9,500.00 mensuales; arraigo en su trabajo y en su domicilio particular por lo menos de 3 años.

-Que preferentemente sea el directo arrendador, comprador a plazos, propietario o co-propietario del inmueble donde viva, o en su defecto que se obtenga la firma del obligado solidario de quien lo fuera.

-Que radique y trabaje en un lugar que esté dentro de la jurisdicción de alguna oficina del banco emisor de la tarjeta de crédito.

-Se verificará mediante investigación especial, que sea cumplido y oportuno en la liquidación de sus pasivos y haya sido veraz al proporcionar todos los datos de su solicitud.

—Que todas las fuentes consultadas al realizar la investigación se expresen de él positivamente y que no exista ninguna limitación de carácter legal para poder otorgarle la tarjeta de crédito bancaria.

—Edad mínima de 21 años y máxima de 60 años. En vista de la experiencia obtenida en este servicio con personas de 21 a 26 años, se deberá tener cuidado para autorizar su expedición.

—Segunda firma (aval) excepcionalmente, sólo en el caso de personas solteras o casadas que vivan en casa de familiares y que no tengan bienes a su nombre, además de cumplir los requisitos antes citados.

—Lo anteriormente citado se concreta a: SOLVENCIA MORAL, CAPACIDAD DE PAGO y EXPERIENCIA SATISFACTORIA EN CREDITO.

El requisito que establece la ley para la expedición de tarjetas de crédito bancarias, es la firma de un contrato de APERTURA DE CREDITO, mediante el cual el banco acreditante se obligará a pagar, por cuenta del usuario, los bienes que éste adquiera o los servicios que le presten mediante la presentación de la tarjeta, previa suscripción de pagarés en el establecimiento comercial o de servicios en el que realizó sus compras.

La celebración de los contratos de apertura de crédito antes mencionados y la emisión de las tarjetas de crédito bancarias en favor de los usuarios, sólo podrán hacerse, si antes se ha presentado una solicitud por escrito, en la que se demuestre capacidad de pago y solvencia moral. La institución emisora recabará la información y la documentación necesarias.

Una vez que se han cubierto los requisitos anteriores y llevado a cabo la investigación respectiva, se aprobará o rechazará la solicitud. En caso de ser aprobada, se girará la orden de impresión de la tarjeta y la memorización de los datos en el computador, por conducto del Departamento de Tarjetas de Crédito; una vez impresa la tarjeta, será el Gerente de la oficina bancaria respectiva quien la entregará al cliente, quien deberá firmarla de inmediato y acusar recibo de la misma.

Se debe aclarar que todos estos requisitos no se llevan a cabo cuando el otorgamiento de una tarjeta es a petición de un funcionario de la institución, dentro de las facultades que le confiere la misma, este es el caso de las tarjetas llamadas de "cortesía", aunque también están sujetas a investigación superficial.

La operación de la tarjeta de crédito bancaria se lleva a cabo en las siguientes 5 formas:

- a) Adquisición de bienes o pago de servicios.
- b) Disposiciones en efectivo.
- c) Devoluciones.
- d) Facturaciones.
- e) Amortizaciones de las cantidades dispuestas.

a) ADQUISICION DE BIENES o PAGO DE SERVICIOS. Una vez obtenida la tarjeta de crédito y debidamente afiliado el negocio, los tarjeta-habientes están en condición de realizar sus compras, para lo cual se dan los siguientes pasos:

—El cliente entregará su tarjeta de crédito al encargado del establecimiento al momento de pagar el servicio recibido o el artículo adquirido.

—El encargado del establecimiento verificará que la tarjeta esté vigente y que no se encuentre referida en la Lista de Cancelaciones o Boletines de cuentas robadas, extraviadas o no recibidas.

—Verificará que el importe a pagar no exceda del límite de compra o de piso que cada negocio tiene marcado, de acuerdo a la actividad de que se trate.

—Si el importe de la compra o pago de servicios excede del límite marcado, el encargado del establecimiento pedirá telefónicamente la autorización respectiva, al centro de autorizaciones de la institución de crédito emisora. Dicho centro puede optar por autorizar, no autorizar y hasta recoger la tarjeta si el caso lo amerita.

—Si la compra no excede el límite de venta, o si excede y se dió la autorización respectiva, el encargado del establecimiento llenará con los datos de la operación una nota de venta-pagaré e imprimirá los datos de la tarjeta y los del propio establecimiento, utilizando al efecto la máquina impresora proporcionada por la institución de crédito emisora de la tarjeta.

—Se obtiene la firma del cliente en la nota de venta-pagaré, misma que se confrontará con la que aparece en la tarjeta.

—El encargado del establecimiento entregará al cliente la copia respectiva de la nota de venta-pagaré como comprobante de pago y conservará el original y copias restantes para hacerlas efectivas en la oficina bancaria correspondiente.

—El personal del establecimiento afiliado, acudirá en su oportunidad al banco emisor o filial del mismo, miembro del sistema de que se trate, para que le sea reembolsado el importe de las ventas o para que se lo acredite en su cuenta de cheques el importe líquido, descontadas ya las propinas y comisiones, a cambio de la entrega de los originales de las notas de venta-pagarés.

b) **DISPOSICIONES EN EFECTIVO.** El cliente puede también disponer de dinero en efectivo hasta por la cantidad de \$2,000.00 una vez al mes, dirigiéndose a alguna de las oficinas bancarias pertenecientes al sistema de tarjetas que posea, o sea, que no únicamente puede utilizar la tarjeta para comprar bienes o servicios, sino también para obtener dinero en efectivo y de ésta forma cubrir ciertas necesidades inmediatas; en estos casos los pasos a seguir son los siguientes:

—El tarjeta-habiente hará su solicitud al gerente o encargado de proporcionar este servicio de la oficina del banco emisor o filial del mismo, siempre y cuando éste último pertenezca al sistema de tarjetas de crédito, presentando simultáneamente su tarjeta.

—El gerente verificará que la tarjeta no esté vencida y que no se encuentre referida en la Lista de Cancelaciones o Boletines de cuentas canceladas,

robadas, extraviadas o no recibidas, y que durante el mes de que se trate no haya solicitado alguna otra disposición en efectivo.

—Telefónicamente se comunicará al Centro o Subcentro de autorizaciones, donde le darán una clave en señal de que la operación fue autorizada, misma que se anotará en la papelería correspondiente.

—Se imprimirán los datos de identidad de la tarjeta y de la propia oficina bancaria, utilizando un juego del formulario "Disposición en Efectivo", en la máquina para tal efecto y se recabará en dicha forma, la firma del tarjeta-habiente, misma que se confrontará con la de la tarjeta.

—Se entregará al cliente una contraseña de caja y se turnará al cajero las formas respectivas para que cubra el importe líquido, descontando la comisión respectiva y entregando al cliente la copia. La comisión es del 2% para estas operaciones.

—El banco llevará a cabo todo el registro y control de la operación con el original que retuvo y efectuará los cargos correspondientes.

Una variante del servicio de "Disposiciones en Efectivo", consiste en el servicio de CAJA PERMANENTE, con el cual también se puede obtener dinero en efectivo, en unas máquinas exclusivas para dicho servicio, el cual comenzó a operar en el mes de abril de 1972, que funciona las 24 horas del día y los 365 días del año, y en donde se puede obtener \$2,000.00 una vez cada mes o \$500.00 hasta cuatro veces al mes. En este servicio la comisión es del 4%. En las disposiciones en efectivo la comisión se descuenta a la hora de entregar el dinero; no así en las disposiciones en Caja Permanente, en donde la comisión se acumula al importe del préstamo. En el servicio de Caja Permanente, los pasos a seguir son los siguientes:

—Se introduce la tarjeta de crédito de Banda Magnética (especial para este servicio).

—Se abre la puerta de la caja hasta el tope.

—Se observan los letreros luminosos siguiendo sus instrucciones.

—Se marca el número de clave personal presionando las teclas despacio pero con firmeza. Los números de clave son de cuatro cifras, las cuales se deben marcar de una por una incluyendo, los ceros de la izquierda.

—En caso de error, se presiona la tecla "R" y se inicia la operación desde el principio.

—Cuando aparece el letrero luminoso se presiona firmemente el teclado el número de cartuchos que se desea. Cada cartucho contiene \$500.00. Se puede solicitar uno, dos, tres o cuatro cartuchos.

—La máquina le devuelve automáticamente la tarjeta, la cual debe retirar para recibir el dinero.

—Una vez retirado el dinero, los cartuchos se introducen en el depósito de cartuchos vacíos.

c) DEVOLUCIONES. Como en casi todos los negocios se lleva a cabo este tipo de operaciones, ya sean por defecto de la mercancía, número erróneo,

talla equivocada, etc., el sistema de tarjetas de crédito previó éstas situaciones, para cuando hubieran sido realizadas por medio de tarjetas de crédito, por lo cual el trámite de reversión o bonificación parcial de una venta pagada por medio de la tarjeta en fecha posterior a su realización, se llevará a cabo en la siguiente forma:

—Se documentará mediante la forma “Devolución de Mercancía”, en la cual el encargado del establecimiento comercial imprimirá los datos de la tarjeta del usuario y los del establecimiento y explicará el motivo de la devolución, entregando al tarjeta-habiente su respectiva copia.

—El establecimiento entregará las notas de devolución al banco emisor o filial del mismo, deduciendo dicho importe del total de ventas, cuando se presenten las notas de venta-pagarés para su reembolso o abono en cuenta.

d) **FACTURACIONES.** Estas se llevan a cabo a través de un estado de cuenta, que se envía a los clientes cada 30 días, por medio del cual se hace saber al tarjeta-habiente las obligaciones a cubrir al banco emisor, señalando la cantidad mínima a pagar, siendo facultad del propio cliente pagar una cantidad mayor a ésta e inclusive de liquidar en un plazo no mayor de 30 días después de la fecha de corte, la totalidad de su adeudo, a fin de que su cuenta no devengue intereses.

El Estado de Cuenta podrá contener la referencia y acumulación de los siguientes conceptos:

- Saldo anterior a cargo o a favor del cliente.
- Compras hechas por el cliente.
- Disposiciones en efectivo.
- Disposiciones en efectivo con caja permanente.
- Intereses devengados a razón de 1.83% mensual, si el cliente no hubiera cubierto la totalidad de su adeudo anterior, durante los 30 días siguientes al corte del estado de cuenta.
- Devoluciones o bonificaciones.
- Pagos hechos por el cliente.
- Límite de crédito.
- Crédito disponible.
- Saldo a la fecha de corte.
- Pago mínimo que debe efectuar.

e) **AMORTIZACIONES DE LAS CANTIDADES DISPUESTAS.** Se puede hacer en varias formas, de las cuales el cliente puede optar en el momento de firmar su solicitud para adquirir la tarjeta de crédito, para que el banco emisor tomé las providencias debidas, y son las siguientes:

—Autorizando al banco emisor para que la totalidad de sus disposiciones de un mes le sean cargadas a su cuenta de cheques respectiva.

—Autorizando al banco emisor para que la parte mínima requerida en el estado de cuenta le sea cargada en su cuenta de cheques. En este caso el cliente cubrirá el 1.83% mensual de intereses calculado sobre saldos insolutos.

—Ocurrir a cualquiera de las oficinas bancarias del sistema y liquidar la totalidad o la mínima parte de sus adeudos, antes de la fecha límite de pago señalada en el estado de cuenta.

—En caso de que el cliente no cubriera ni la mínima parte requerida en el estado de cuenta antes de la fecha señalada en el mismo, el banco emisor cargará \$10.00 a su estado de cuenta por cada amortización que quede pendiente, por concepto de gastos de cobranza.

Regularmente el cliente obtendrá como comprobante de su pago la certificación del cajero respectivo en la "Matriz" de su estado de cuenta.

Cabe hacer mención de que el estado de cuenta consta de dos partes una, la más grande llamada "Matriz" y un talón adjunto, que queda en poder del banco al hacerse el pago respectivo.

En caso de no recibir el estado de cuenta el cliente dentro de los 10 primeros días después del corte, podrá pedir una copia del mismo, y si las hubiera, hacer las reclamaciones convenientes.

3. Ventajas y desventajas del uso de la tarjeta

Entre las ventajas que para los clientes representan el uso de la tarjeta de crédito bancaria, podemos señalar las siguientes:

Existe una póliza de seguro para los clientes de tarjetas de crédito bancarias, con un deducible de \$625.00, que permite a los clientes liberarse de adeudos por consumos hechos con sus tarjetas de crédito por terceras personas o defraudadores, y funciona dicha póliza en los términos siguientes:

Si el cliente extravía su tarjeta de crédito y ésta es utilizada por terceras personas antes que se reporte como robada o extraviada; si el monto del FRAUDE es de \$625.00 en adelante, el cliente liquida únicamente \$625.00, independientemente del importe que alcance el fraude; si el monto del fraude es menor de \$625.00, el cliente liquidará únicamente el importe que haya alcanzado el fraude. (La cantidad de \$625.00, fue fijada en base a la que prevalece en el mercado internacional).

Si el usuario extravía su tarjeta de crédito y ésta es utilizada por terceras personas después de que se reporte la tarjeta de crédito como robada o extraviada, el cliente queda liberado de cualquier pago, de las compras que se hubieren hecho en forma fraudulenta.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público permitió a los bancos lo siguiente: el pago mínimo mensual que los clientes deben liquidar será de 10% o el equivalente a la décima parte del saldo, contando a partir de la última vez que se haya utilizado la tarjeta, siempre y cuando se trate de fondos provenientes de los Departamentos de Ahorro, excepto cuando tengan mensualidades pendientes de pago o exceso en su límite de crédito.

Otra ventaja consiste en que se autoriza a los bancos acreditantes a que sus clientes puedan disponer de dinero en efectivo hasta por \$2,000.00 en las oficinas de las instituciones o en sus corresponsales del interior; el banco

emisor podrá cobrar por este servicio una comisión del 2% en el momento en que estos fondos se le entreguen al cliente.

Otra ventaja y que es una variante de la disposición en efectivo, es el servicio de CAJA PERMANENTE, que en el mes de abril de 1972 empezó a funcionar. En dicha caja permanente se pueden hacer retiros de dinero en efectivo a la hora que sea, ya que funciona las 24 horas del día, los 365 días del año, y se pueden obtener \$2,000.00 una vez cada mes o \$500.00 hasta cuatro veces al mes.

Si el cliente decide no liquidar el total de su adeudo, el banco le otorga automáticamente un préstamo similar pero de naturaleza diferente a la operación crediticia a plazos, por el cual le carga intereses a razón de 1.83% mensual sobre saldos insolutos diarios. En realidad, la tarjeta permite al cliente gozar de un crédito revolvente; se puede liquidar mensualmente una parte del adeudo y seguir utilizando la tarjeta, mientras no se exceda el límite pactado. Este crédito revolvente es de carácter permanente si el cliente es puntual en sus pagos.

El cliente de tarjeta de crédito bancaria puede liquidar su saldo en un plazo de 25 días, contados a partir de la fecha en que se efectúa el corte en su estado de cuenta, sin que por este plazo se le haga ningún cargo por intereses o comisiones. Si lo desea, puede liquidar sólo una parte, cuyo mínimo es el 10% del saldo total (esta cantidad, en todo caso, no podrá ser menor de \$100.00). En este caso cubrirá al banco una tasa de interés del 21.96% anual sobre saldos diarios insolutos.

Se resolvió que el cliente no necesariamente para obtener su tarjeta debería mantener cuentas en la institución emisora y que podría disfrutar por lo demás de la facilidad de obtener recursos en efectivo con la sola presentación de la tarjeta en las oficinas de ésta, mediante el cobro de una razonable comisión.

Por cuanto al área de los consumidores los resultados han sido extraordinarios, pues la tarjeta se ha convertido en un eficaz instrumento para el crédito al consumo instantáneo y revolvente, que permite a los clientes una notoria elevación de su capacidad de compra y una más eficiente satisfacción de sus necesidades presentes.

Se le utiliza muy frecuentemente en sustitución de otros tipos de crédito al consumo, de manera tal que quizás en un futuro no lejano llegarán a desplazar virtualmente todos los demás mecanismos bancarios creados para encauzar este género de financiamientos, y también a los que no tienen ese origen institucional.

De acuerdo con la mecánica operativa los consumidores clientes pueden efectuar disposiciones en una línea de crédito abierta sin tener necesidad de formalizar una solicitud en cada caso y sin limitaciones de lugar siempre que resuelvan hacer alguna compra, y mediante la posibilidad de diferir los pagos han encontrado los medios para aprovechar mejor y más ampliamente sus ingresos.

Las tarjetas por otra parte eliminan la necesidad de conservar elevadas sumas en efectivo y con ello la masa de recursos para inversión productiva tenderá naturalmente a incrementarse, por más de que sustituyen en el caso de los establecimientos afiliados la necesidad de otorgar financiamientos a los consumidores; de ésta manera, independientemente de que puedan dedicar una mayor actividad a sus fines propios se procura una más exacta adecuación de funciones en el ámbito de la economía.

Entre las desventajas podemos citar, que los clientes de tarjeta de crédito bancaria, a partir del 15 de marzo de 1977 (Banamex), está haciendo un cargo anual de \$50.00 por cada una de las tarjetas bancarias, ya sea individual, adicional o empresarial, cosa que hasta antes de esa fecha fue absolutamente gratuita, y que inclusive sirvió de slogan para efectos de propaganda.

Se ha presentado la cuestión de si los clientes de las tarjetas pueden elevar su endeudamiento más allá de su propia capacidad de pago, a causa de las facilidades crediticias que el sistema supone. Es difícil señalar una conclusión pero ha de advertirse que las líneas de crédito que tienen como base la emisión de tarjetas no son de muy elevada cuantía en promedio y debe así suponerse que no son la causa de que se incurra en ese excesivo endeudamiento, y, además, que los programas de afiliación de las instituciones toman decisivamente en cuenta el nivel de ingresos, y en consecuencia la capacidad de pago, al fijar los límites de crédito, con lo cual es obvio que un riesgo de ese género, perfectamente identificado, no debe presentarse normalmente.

Otra desventaja para los clientes consiste en que el banco emisor deja a los clientes de tarjeta de crédito bancaria, a merced de los negocios afiliados, toda vez que no se hace responsable con respecto a la calidad, cantidad o cualesquiera otros aspectos de las mercancías o servicios que se adquieran u obtengan mediante el uso de la tarjeta, por lo que el cliente se entenderá para todo lo relativo directamente con la empresa afiliada de que se trate.

Entre las ventajas para los bancos por el uso de la tarjeta de crédito bancaria, se citan las siguientes:

El banco recibe un ingreso financiero por el período de 30 días durante el cual concede crédito al cliente de tarjeta gratuitamente, ya que el comerciante afiliado paga a la institución una comisión o descuento sobre el monto total de la venta efectuada. Las disposiciones en efectivo equivalen para el banco, a una facturación por compra, ya que, como se ha dicho antes, el cliente abona una comisión del 2% a la institución de crédito.

La tarjeta ofrece atractivos a los bancos y es evidente que obtienen ingresos superiores en este sistema de concesión de crédito que en sus operaciones tradicionales. Por un lado la tasa de interés del crédito al menudeo es superior a la tasa usual para clientes preferenciales. La comisión o descuento que se cobra al negocio afiliado eleva aún más los ingresos.

Los saldos de crédito vigentes, puesto que se trata de un crédito revolvente de carácter permanente, permiten al banco la obtención de ingresos con intereses atractivos por un tiempo prácticamente indefinido. La cartera total

de los clientes puede llegar a representar un volumen de crédito de significación.

Si la tasa de interés sobre saldos insolutos es del 21.96% anual, como es el caso de México, y la tasa promedio de comisión por facturaciones por compras asciende al 6%, la tasa activa de la institución de crédito es prácticamente de 27.96%.

Un sistema de este tipo permite además a la institución de crédito aprovechar mejor sus instalaciones de procesamiento electrónico de datos y ampliar su utilización en diversos servicios y operaciones.

La prestación de este nuevo servicio puede redundar y de hecho ha redundado en un aumento de los depósitos a la vista provenientes tanto de los negocios afiliados al sistema como de los clientes. Estos incrementan los saldos de sus depósitos a la vista en cuenta de cheques, ya que sólo necesitan hacer un pago al final del mes.

Es del caso mencionar en cuanto también al campo de operación de la tarjeta de crédito, la conveniencia del esfuerzo que tienda a la comunicación entre las diversas instituciones emisoras, en orden al intercambio de experiencias, de sistemas y de políticas operativas, a fin de reducir costos y lograr mejores resultados no sólo para ellas mismas, sino también para los usuarios, para el personal administrativo que colabora con ellos y en definitiva para la economía del país.

Entre las desventajas para los bancos por el uso de la tarjeta de crédito bancaria, podemos señalar las siguientes:

Las tarjetas de crédito bancarias emitidas por bancos Mexicanos no pueden ser utilizadas en el extranjero, atendiéndose a una recomendación hecha por el Banco de México, S.A.

Para que sea redituable, la operación de un sistema de tarjetas de crédito requiere de un gran número de clientes activos. Se precisan una compleja instalación de procesamiento electrónico de datos y un mecanismo de autorizaciones, cuya efectividad y prontitud sólo se puede garantizar mediante archivos electrónicos. Los costos del sistema pueden elevarse por la cobranza, el alto riesgo, los fraudes y la dificultad para la recuperación de los créditos.

Uno de los factores que encarecen el sistema de tarjetas de crédito mexicanas es que el volumen de clientes activos durante el año es aún reducido, si se le compara con la alta inversión que deben realizar los bancos emisores para que el sistema funcione eficientemente. El procesamiento electrónico de datos es muy costoso. Además, el mecanismo de autorizaciones conlleva un alto costo, no solo debido a la automatización que requiere, sino también a los elevados precios que deben pagarse por los servicios de comunicación, para poder cubrir todo el país. En México, cada uno de los tres sistemas de tarjetas cuenta con su propio centro de autorizaciones.

Otras desventajas para los bancos es que la tarjeta bancaria coexiste con otras de naturaleza similar particularmente las de viaje, las que emiten las tiendas de departamentos, las empresas de aviación y las compañías petroleras.

Entre las ventajas para los negocios por el uso de la tarjeta de crédito bancaria, podemos citar los siguientes:

El banco paga al comerciante en un plazo no mayor de cinco días, el importe en efectivo o con abono a cuenta de cheques de los bienes y servicios vendidos.

El sistema de tarjetas de crédito bancaria permite al comerciante financiar ventas a crédito concedido por un tercero (el banco); de este modo, no ve afectados sus propios recursos, los cuales puede canalizar hacia la expansión de sus actividades comerciales. Otro atractivo que la tarjeta le brinda al comercio es la posibilidad de incrementar sus ventas, ya que éstas son para el comprador cómodas operaciones a crédito.

Se advirtió de tal manera la necesidad de entregarles con toda oportunidad y de mantener en servicio los equipos necesarios, máquinas transcriptoras, papelería, documentación especial y las fichas de depósito; igualmente y como cuestión sustancial se les ofreció la facilidad de cobrar las notas de venta el mismo día de su realización, con el sólo pago al emisor de la comisión pactada previamente, que en términos generales resultó inferior a las establecidas por otras tarjetas no bancarias.

En tanto corresponde a los establecimientos comerciales y de servicios las evaluaciones señalan que cuando menos en unas tres cuartas partes de los casos la tarjeta ha representado sensibles aumentos en las ventas y en dos terceras partes ha permitido atraer nuevos clientes. Vale la pena mencionar que en el caso de numerosos comercios que no practicaban las ventas a crédito pudieron éstos no sólo establecer sistemas que se hallaban hasta entonces exclusivamente al alcance de los grandes establecimientos, sino también atraerse por este medio nuevos e importantes grupos de consumidores.

Son importantes las consideraciones anteriores, ya que permiten conocer el campo de operación de la tarjeta de crédito desde el punto de vista del cliente, bajo circunstancias que es indispensable tener presentes y atender invariablemente, pues de esta manera se hallará la posibilidad de ofrecer a los establecimientos afiliados el incentivo del potencial de ventas que determinará su decisión de ingresar al plan. Los beneficios para estos son evidentes, mayores ventas, riesgos menores, costos más reducidos, promoción y publicidad más intensa, mejores registros de ventas, recuperaciones inmediatas en efectivo y otras.

Entre las desventajas para los negocios afiliados por el uso de la tarjeta de crédito bancaria, podemos señalar las siguientes:

Al comenzar a operar, los sistemas mexicanos de tarjetas de crédito bancarias requirieron que los ingresos necesarios para hacerlos reutilizables provinieran principalmente de una alta tasa de comisión o de descuento a los negocios afiliados. Esta tasa varía de un mínimo de 2% a un máximo de 10%; la tasa promedio es aproximadamente de 6%. Ahora bien si la comisión es

alta, se trasladará al consumidor mediante un aumento de precios, el cual suele ser superior al porcentaje mismo de la comisión.

La experiencia mexicana a este respecto es que la elevada tasa de comisión pueda incidir en los precios de artículos de consumo o en los de algunos servicios.

Es indudable que la elevada tasa de comisión, es un elemento perjudicial al sistema, ya que es el propio comerciante quien debe promover el uso de las tarjetas.

Es muy importante señalar que la elevada tasa de comisión que los bancos emisores le cobran a los negocios afiliados, por las ventas que éstos realizan con tarjetas de crédito bancarias, juegan un papel muy importante en el incremento y afiliación de nuevos negocios al plan de tarjeta de crédito. Hoy en día los bancos emisores de tarjetas bancarias manifiestan su temor a este respecto, ya que aceptan como posible que por presiones del Gobierno y/o negocios afiliados se vean obligados a bajar las altas tasas de comisiones.

CAPITULO IV

SISTEMAS DE CONTROL DE LAS TARJETAS DE CREDITO POR PARTE DE LOS BANCOS

IV. SISTEMAS DE CONTROL DE LAS TARJETAS DE CREDITO POR PARTE DE LOS BANCOS

1. *Sistemas de Control Administrativo y Contable*


La tarjeta de crédito bancaria mexicana, para poder salir al mercado, se hizo un estudio socio-económico o de mercado, y fue analizada y estudiada en base a la tarjeta de crédito bancaria americana, de donde fue sacado un sistema, el cual se hizo necesario para el buen funcionamiento de esta actividad, o sea, un buen control del mismo, razón por la cual en los sistemas de tarjetas de crédito existe un control por parte de los bancos emisores, del que depende el éxito o el fracaso en cuanto al funcionamiento de las tarjetas de crédito.

Este control lo llevan a cabo los bancos, principalmente por medio de equipos electrónicos, los cuales requieren de una amalgama de datos e información que los alimentan para que puedan llevar a cabo su objetivo, de ahí el por qué los bancos emisores de tarjetas, proporcionan una serie de documentos para ser llenados por los negocios afiliados o por los propios bancos, a fin de obtener la información necesaria que les permita llevar a cabo dicho control.

El control debe iniciarse desde el momento de la emisión de la tarjeta, ya que ésta cuenta con un número de identificación y control del usuario: Número del banco como socio de Interbank o Bankamericard; número de identificación con Interbank o Bankamericard; número indicativo de la tarjeta; número de la tarjeta; mes y año de expiración; dígito de control; nombre del cliente. Estos son los elementos de control contenidos en la tarjeta de crédito.

Los siguientes documentos también son considerados elementos de control para los bancos emisores:

obtener dinero en efectivo, pero únicamente de la institución de crédito del sistema correspondiente.

 Banamex Banco Nacional de México, S.A. <small>SISTEMA DE TARJETAS DE CREDITO</small>															
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th style="width: 10%;">AUTORIZACION</th> <th style="width: 10%;">PREC. CAJERO</th> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td style="height: 20px;"></td> </tr> </table> <p>Por este pagaré me obligo a pagar incondicionalmente a la orden del Banco Nacional de México, S.A. en</p> <p>precisamente en cualquiera de sus oficinas la cantidad de</p> <p>FECHA _____</p> <p>El presente título se emite para disponer de los fondos del crédito en cuenta corriente que fue abierto por el BANCO y su importe se encuentra dentro del límite señalado en el comprobante respectivo.</p> <p style="text-align: center;">FIRMA DEL CLIENTE _____</p>	AUTORIZACION	PREC. CAJERO			<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">DISPOSICION EN EFECTIVO</th> </tr> <tr> <td style="width: 80%; height: 40px;"></td> <td style="width: 20%; text-align: center;">DISPOSICION</td> </tr> <tr> <td style="height: 40px;"></td> <td style="text-align: center;">COMISION 2%</td> </tr> <tr> <td style="height: 40px;"></td> <td style="text-align: center;">LIQUIDO M N</td> </tr> </table> <p style="text-align: center;">PARA USO DEL BANCO</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%; text-align: center;">TIPO DE CAMBIO EQUIVALENTE</td> <td style="width: 70%; height: 20px;"></td> </tr> </table>	DISPOSICION EN EFECTIVO			DISPOSICION		COMISION 2%		LIQUIDO M N	TIPO DE CAMBIO EQUIVALENTE	
AUTORIZACION	PREC. CAJERO														
DISPOSICION EN EFECTIVO															
	DISPOSICION														
	COMISION 2%														
	LIQUIDO M N														
TIPO DE CAMBIO EQUIVALENTE															

● PARA EL BANCO

3. DISPOSICION EN EFECTIVO EN CAJA PERMANENTE.- Es un título de crédito, mediante el cual los clientes se obligan incondicionalmente a pagar a la orden del banco emisor de la tarjeta de crédito o en cualquiera de sus correspondientes del interior, las cantidades de dinero que dispone en las máquinas que expreso para ello existen, ya que estas provienen de disposiciones del crédito en cuenta corriente para el uso de la tarjeta de crédito.

Este servicio es relativamente nuevo y hasta 1976 el único sistema de tarjeta de crédito que brindaba este servicio a sus clientes, era el Banco Nacional de México, S.A., para su tarjeta de crédito "Banamex", el cual contaba con máquinas en el Distrito Federal, Acapulco, Guadalajara y Monterrey, el cual es de gran aceptación por los clientes, pues, en el mismo, se puede obtener dinero las 24 horas del día, así como los 365 días del año, con lo que los clientes resuelven problemas de emergencia de dinero, cuando las instituciones permanecen cerradas, debido a que éstas trabajan "Semana Inglesa".



Comprobante de Disposición
de Caja Permanente Bancomatic
DISTRIBUCIÓN GRATUITA EN CADA NÚCLEO

**COMPROBANTE DE DISPOSICION
DE CAJA PERMANENTE BANCOMATICO**


265001

NUM USOS	MAO NUM	CLAVE RETENCION TARJETA	FECHA	SUCURSAL	CTA NUM	IMPORTE

08-91-3738 4-77

4. DEVOLUCION DE MERCANCIA.- Son los documentos elaborados por los negocios afiliados a algún sistema de tarjetas de crédito, cuando los clientes devuelven parte o toda la mercancía, que fue pagada con tarjeta de crédito y sirven para abonar en la cuenta del tarjeta-habiente el monto expresado en la misma y deducirlo del saldo a su cargo, conteniendo los datos de identificación tanto del tarjeta-habiente, del negocio afiliado, así como el monto de la devolución.

Con dichas notas, el banco emisor de la tarjeta realiza los movimientos contables correspondientes en la cuenta del tarjeta-habiente, ya que el negocio afiliado los deducirá de antemano del monto que presenta al banco para su reembolso o depósito en la cuenta de cheques respectiva, estas notas se originan debido a que en la relación que existe entre el vendedor y el comprador en este tipo de operaciones, no interviene el banco emisor de la tarjeta en ningún momento, para evitarse posibles problemas e inmiscuirse en la operación propia del negocio.



		DEVOLUCION DE MERCANCIAS	
		IMPORTE	IMPORTE
	TOTAL DEL		

PARA USO DEL BANCO

--	--

FIRMAS AUTORIZADAS DEL NEGOCIO

PARA EL BANCO

5. FICHAS DE DEPOSITO.- Son los documentos que elabora el negocio afiliado al presentar a cobro los pagarés y devoluciones de mercancía, al banco emisor o filial del sistema, para que le sea reembolsado o acreditado en cuenta de cheques el importe de dichas notas, en el cual se presentan resumidas todas las operaciones liquidadas con tarjeta de crédito, anotando el total de ventas al que se le deducen las notas de devoluciones de mercancía y las propinas (cuando existen) y sobre éste subtotal se calcula la comisión que paga el negocio afiliado, incrementando el banco la diferencia a la cuenta de cheques del negocio o reembolsándola en efectivo.

En ésta forma la institución de crédito emisora de tarjeta, toma posesión de los pagarés originales y se aboca a efectuar los registros contables de cada uno de los tarjeta-habientes, para mantener actualizados sus controles y vigilar el uso adecuado de la tarjeta en cuanto a límite y juzgar la trayectoria de los poseedores de tarjetas de crédito.

DEPOSITO DE		TARJETAS DE CREDITO EN	
FECHA	NUMERO DE SU CUENTA		
IMPORTE DE PAGARES			
MENOS DEVOLUCION DE MERCANCIAS			
VENTAS NETAS			
MENOS PROPINAS Y CARGOS VARIOS			
CANTIDAD COMISIONABLE			
COMISION DEL			
VENTAS NETAS			
MENOS COMISION			
TOTAL DEL DEPOSITO			

6. ESTADOS DE CUENTA.- Son los documentos que elabora el banco emisor mensualmente, para informar al tarjeta-habiente del movimiento de su cuenta durante los 30 días anteriores a la fecha de corte, el cual consta de dos partes, en la principal se detalla el saldo anterior y las compras efectuadas que se acumulan, con indicación de fecha, nombre del negocio afiliado que aceptó el pago e importe, además de los abonos efectuados y los cargos por servicio para obtener el nuevo saldo. En la parte superior se anotan los datos relativos al tarjeta-habiente y en la parte inferior se indica la fecha límite para efectuar los abonos, el límite del crédito, el crédito disponible, el pago mínimo, los abonos vencidos y el saldo actual; en esta parte, el banco debe acusar recibo de los pagos que reciba, anotando el importe con la máquina registradora del cajero y sellándolo.

Con la otra parte del estado de cuenta, se quedará el banco con ella para controlar los pagos recibidos y efectuar los registros correspondientes y tener actualizada la cuenta del tarjeta-habiente.

Este documento es el resultado del procesamiento de todos los pagarés que depositaron los negocios afiliados al sistema y de los pagos hechos durante el mes por el tarjeta-habiente, quedando concentrados todos los movimientos que tuvo la cuenta, ya sean deudores o acreedores, presentando el saldo que quedará a favor o en contra del cliente de la tarjeta de crédito.



BANCOMAT
Banco Nacional de México, S.A.
MEMBER OF THE BANCOS

ESTADO DE CUENTA DE TARJETA DE CRÉDITO BANCOMATICO



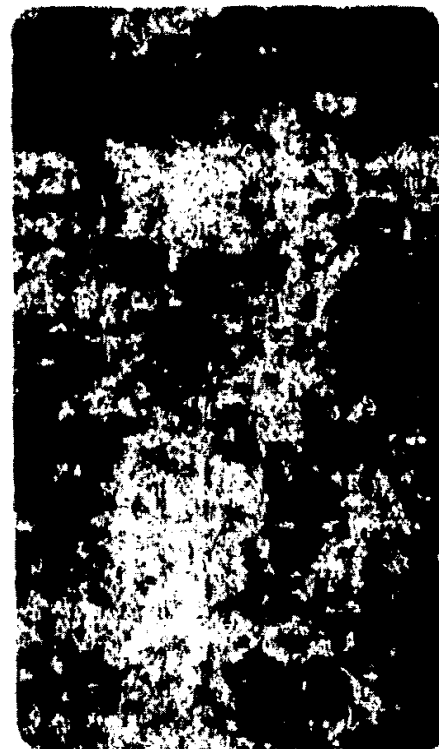
CUANDO EXISTAN CAMBIOS FAVOR DE ANOTARLOS:

CALLE Y
NÚMERO _____

COLONIA _____ TEL. _____

POBLACIÓN _____
Y ESTADO _____ ZP. _____

ESTIMADO CLIENTE:
PARA PAGOS EN EFECTIVO FAVOR DE PRESENTAR ESTE ESTADO DE CUENTA. SI PAGA POR CORREO,
ADIANTE ESTA SECCION, EXPIDIENDO SU CHEQUE A NOMBRE DE BANCO NACIONAL DE MEXICO, S. A.,
MAYOR INFORMACION AL REVERSO.



7. LISTA DE CANCELACIONES.- Es un folleto o cuadernito, elaborado por los bancos o instituciones de crédito emisores de los tres sistemas de tarjeta de crédito bancaria, el cual contiene anotados todos los números de cuenta de las tarjetas de crédito, que por alguna razón han sido boletinadas o canceladas.

Primeramente mencionaremos las tarjetas de crédito que han sido reportadas en forma personal, por escrito y por teléfono, a los centros de autorizaciones, como cuentas extraviadas, robadas o no recibidas por sus respectivos tenedores. Para que ésta operación pueda efectuarla el tarjeta-habiente sin ningún contratiempo, se han instituido éstos dentro de autorizaciones, citados líneas arriba, para que por medio de una simple llamada telefónica a su centro de autorizaciones respectivo, su cuenta quede reportada como extraviada o robada. En el momento mismo del reporte, el centro de autorizaciones, por medio del equipo electrónico o la computadora, le ponen a la cuenta una clave de prevención, con lo cual la misma queda bloqueada para evitar dar o autorizar alguna operación con dicha tarjeta.

También son objeto de inclusión en la lista de cancelaciones, las cuentas que se sobregiran y las que manifiestan problemas de cobro. Cuando los tarjeta-habientes se pasan mucho muy por encima de su límite de crédito, se le notifica al cliente de dicho sobregiro y al mismo tiempo también la boletina-ción de la cuenta. Si los clientes dejan de pagar 3 ó más meses su pago respectivo mensual, los departamentos de crédito y cobranzas le notifican al usuario ésta irregularidad y al mismo tiempo también la boletina-ción de la cuenta.

Podrían también incluirse en la lista de cancelaciones algunas cuentas que por algún problema especial, manifiesten alguna irregularidad y que se considere oportuno y necesario boletinarla.

Las tarjetas de crédito bancario señaladas en la lista de cancelaciones, pueden ser recogidas por cualquiera de los negocios afiliados al banco o institución de crédito emisora de la tarjeta de crédito, ya que en el contrato celebrado entre el negocio afiliado y el banco, se estipula que el negocio tiene la obligación de consultar la lista de cancelaciones, antes de efectuar todas y cada una de las ventas que éste efectúe. Para estimular a los negocios en este aspecto, el banco emisor de la tarjeta de crédito, ofrece a los negocios afiliados, la cantidad de \$250.00 por cada tarjeta de crédito vigente que recojan, siempre y cuando se encuentren señaladas en la lista de cancelaciones.


Podemos afirmar que en este control que los bancos ejercen a través de la lista de cancelaciones, juega un papel muy importante el Centro de Autorizaciones. Para 1976 la tarjeta de crédito Banamex, contaba con el CENTRO DE INFORMACION BANCOMATICO (Centro de Autorizaciones Matriz), con servicio las 24 horas del día y que no solamente estaba dedicado a proporcionar autorizaciones a los negocios, sino también a dar servicio de consulta y aclaraciones a dichos negocios y a los usuarios de tarjeta. Contaba

además con 50 centros de autorizaciones en el interior de la República, con lo cual atendían en forma eficiente a los usuarios de tarjeta y a los negocios afiliados. Por otro lado el sistema de tarjeta de crédito Bancomer, contaba con 20 centros de autorizaciones; mientras el sistema de tarjeta de crédito Carnet, contaba con solamente un centro de autorizaciones.

Lo anterior pone de manifiesto que el sistema de tarjeta de crédito Banamex, les lleva ventaja en cuanto a experiencia y control a los otros sistemas: bancomer y carnet.

De ésta forma controla el banco emisor las tarjetas que ya no son objeto de crédito y pueda tenerse un máximo de seguridad de que esas tarjetas no podrán ser usadas en forma fraudulenta, salvo que los empleados de los establecimientos comerciales no consultaran la lista de cancelaciones, y se aceptara el pago de alguna venta con tarjeta reportada en esta lista. La lista de cancelaciones la elaboran los bancos cada 15 días normalmente, dándose el caso de que hace algunos dos o tres años, el sistema de tarjeta Banamex, la elaboraba cada semana.

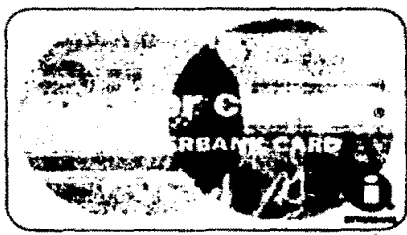
**LISTA DE TARJETAS
CANCELADAS Y EXTRAVIADAS**



Banamex

Tarjetas de Crédito Banamex

Para uso exclusivo de Tarjetas Banamex y extranjeras que ostenten los siguientes símbolos



Importante ver instrucciones primera página

NOVIEMBRE 6
1978

No. **288**

8. **BOLETIN URGENTE.**- Es un pequeño folleto, el cual sirve de auxiliar o de complemento a la lista de cancelaciones, ya que cubre el espacio o intervalo que existe entre la edición de una lista y otra, ya que como dijimos anteriormente es de 15 días, debido a que la edición de la lista de cancelaciones es quincenal.

Este boletín urgente se utiliza exclusivamente para boletinar cuentas extraviadas o robadas, las cuales se reportan diariamente por los tarjetahabientes, y las mismas se eliminan de dicho boletín, una vez que son incluidas o boletinadas en la lista de cancelaciones respectiva.



BOLETIN URGENTE A NEGOCIOS AFILIADOS

Consúltelo antes de efectuar sus ventas con tarjetas Banamex

Lista de Tarjetas ~~extraviadas~~ robadas y extraviadas. En caso de que les sea presentada alguna se servirá RECOPERIA PROCURANDO DETENER AL PORTADOR y avisando de inmediato a su Centro de Autorizaciones.
En el D. F. y zonas adyacentes 5 88-50-00, las 24 horas del día y los 365 días del año.
En Guadalajara, Jal. 15-93-22, 15-93-24, 15-93-25, 15-93-27, 15-93-28 de 9:00 A.M. a 21:00 P.M.
En Acapulco, Gro. 4-48-88 de 9:00 A.M. a 21:00 P.M.
En Tijuana, B. C. 5-82-01 al 05 y 5-53-05 al 09 de 9:00 A.M. a 19:00 P.M.
En Monterrey, N. L. 42-04-02, 42-06-09, 42-06-14, 42-11-07 de 9:00 A.M. a 21:00 P.M.

SE GRATIFICABA CON \$ 250.00 M.N.

El boletín urgente es de corto tiraje, debido a que solo circula en la Ciudad de México y en algunas ciudades importantes como Guadalajara, Monterrey y Acapulco, y solo se les distribuye a los negocios afiliados más importantes como grandes almacenes, joyerías, zapaterías, o grandes tiendas de autoservicio como Aurrerá, Gigante, Comercial Mexicana, Sumesa, o aquellos negocios afiliados que son visitados por defraudadores o donde se ha hecho mal uso con algunas tarjetas, de acuerdo con datos estadísticos o experiencia acumulada por parte de los bancos.

El corto tiraje del boletín urgente, se explica fundamentalmente, por la constante preocupación de los bancos emisores de tarjeta de crédito, por optimizar recursos y reducir los costos de operación de la tarjeta de crédito. Por esta razón la lista de cancelaciones, que se editaba semanalmente, se decidió editarla en forma quincenal.

Las operaciones que se llevan a cabo a través de tarjetas de crédito, dan origen a los asientos contables que a continuación se detallan, iniciándose con la autorización de una línea de crédito o tarjeta de crédito y culminando con el pago a los negocios afiliados al sistema de tarjetas de crédito, así como el pago de los tarjeta-habientes a la institución de crédito.

Los números y nombres de las cuentas usadas en los asientos, son los que a la fecha están vigentes en el catálogo de cuentas de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, para los bancos de depósito y ahorro.

Asiento para registrar la apertura de la línea de crédito hecha por el banco emisor a favor del tarjeta-habiente; el asiento se corre por el monto del crédito autorizado por el departamento de ahorro de la institución de crédito:

Cargo a 6304.- Apertura de Créditos.
6304-01.- Créditos Simples o en Cuenta Corriente.
Abono a 6604.- Acreedores por Créditos Concedidos.

Asiento para registrar el depósito que hacen los establecimientos afiliados al sistema de tarjetas de crédito, para abono en cuenta de cheques, del importe de las notas de venta-pagarés recibidos de los tarjeta-habientes en pago de los servicios prestados o ventas realizadas, deduciendo la comisión que cobra el banco:

Cargo a 1501.- Deudores Diversos
1501-05.- Otros Deudores.
1501-05-03.- Otros Deudores.
Abono a 2101.- Cuentas de Cheques.
2101-01.- Depósitos Recibidos en Firme.
Empresa "X" (Negocio Afiliado).
5205.- Comisiones y Situaciones Cobradas.
5205-10.- Diversos.

El cargo se hace en forma transitoria en tanto se clasifican los pagarés que recibe el banco, este asiento se registra en la contabilidad del departamento de depósito, porque el departamento de ahorro no está autorizado para llevar cuentas de cheques.

Asiento para registrar los adeudos de cada uno de los tarjetahabientes, por las disposiciones que hayan hecho y la cancelación del asiento registrado en la cuenta 1501, subcuenta 05, sub-subcuenta 03, en forma transitoria, se registra en el departamento de ahorro.

Cargo a 1304.- Créditos Simples o en Cuenta Corriente.
1304-01.- Con Garantía Personal.
1304-01-02.- A Plaza Superior de 180 Días y no Mayor de Un Año Sr. "Z" (Tarjeta-habiente).

Abono a 1501.- Deudores Diversos.
1501-05.- Otros Deudores.
1501-05-03.- Otros Deudores.

Los dos asientos anteriores se registran en esta forma, cuando las operaciones son realizadas en la misma plaza donde radica el banco emisor, el tarjetahabiente y el negocio afiliado vendedor.

Cuando el tarjeta-habiente hace disposiciones en efectivo, se registra el mismo cargo del asiento anterior, solo que en éste caso el abono se hará en la cuenta 1101.- Caja; subcuenta 1101-01.- Billetes; ya que en lugar de recibir un artículo o servicio determinado el tarjeta-habiente recibe dinero en efectivo.

Asiento para registrar la cancelación del crédito dispuesto por el tarjetahabiente, ya que el saldo de estas cuentas debe reflejar el crédito que tiene disponible el tarjeta-habiente, se registra en el departamento de ahorro, donde originalmente se abrieron estas cuentas:

Cargo a 6604.- Acreedores por Créditos Cancelados.
Abono a 6304.- Apertura de Créditos.
630401.- Créditos Simples o en Cuenta Corriente.

Al llegar la fecha de corte, se elabora un estado de cuenta por cada uno de los tarjeta-habientes, el cual muestra los movimientos habidos durante el mes, así como el saldo y la cantidad mínima a pagar, con base a este estado de cuenta el tarjeta-habiente procede a liquidar total o parcialmente el saldo, llevándose a cabo el siguiente asiento para registrar el pago recibido:

Cargo a 1101.- Caja ó 2101.- Cuentas de Cheques.
Abono a 1304.- Créditos Simples o en Cuenta Corriente.
1304-01.- Con Garantía Personal.
1304-01-02.- A Plazo Superior de 180 Días y no Mayor de Un Año.
Sr. "Z" (Tarjeta-habiente).
5201.- Intereses Cobrados.
5201-04.- Sobre Operaciones de Cartera.

Cuando el saldo se paga dentro de los 30 días siguientes, no causa intereses y por lo tanto no se afecta la cuenta 5201 en el asiento anterior.

El siguiente asiento registra el incremento en cuentas de orden por el importe del pago efectuado por el tarjeta-habiente, que viene a aumentar el saldo disponible, ya que como se dijo anteriormente este tipo de operaciones se basa en un contrato de cuenta corriente:

Cargo a 6304.- Apertura de Créditos.

6304-01.- Créditos Simples o en Cuenta Corriente.

Abono a 6604.- Acreedores por créditos Concedidos.

De esta manera quedan registradas las operaciones que se llevan a cabo por medio de tarjetas de crédito, en la cual intervienen los departamentos de depósito y ahorro de las instituciones emisoras de las tarjetas, pero el registro y control se lleva primordialmente en el departamento de ahorro debido a que el plazo máximo para el reembolso de las disposiciones es de once meses, según lo establece el Artículo 6o. del Reglamento de Tarjetas de Crédito Bancarias.

Cuando las operaciones se realizan en otra plaza distinta a la del banco emisor, a través de un banco, los asientos se registran como se indica más adelante, a excepción de los dos primeros asientos mencionados, mismos que se registran en la misma forma.

Asiento para registrar el pago que hacen los tarjeta-habientes de sus saldos en forma total o parcial de acuerdo con los estados de cuenta que les envían los bancos:

Cargo a 1101.- Caja ó 2101.- Cuentas de Cheques.

Abono a 1108.- Bancos de Depósito.

Asiento que tiene que realizar el banco emisor al recibo de los documentos que le envían sus bancos filiales del sistema de tarjetas de crédito:

Cargo a 1501.- Deudores Diversos.

1501-05.- Otros Deudores.

1501-05-03.- Otros Deudores.

Abono a 1108.- Bancos de Depósito.

De aquí en adelante se corren los mismos asientos como si fueran de la misma plaza, a excepción del asiento para registrar los pagos recibidos, en el que la cuenta de cargo es la 1108.- Bancos de Depósito, en lugar de la 1101.- Caja, ó 2101.- Cuentas de Cheques.

Esta separación de asientos obedece a que los bancos filiales sólo actúan como intermediarios en las operaciones con tarjetas de crédito y únicamente afectan las cuentas de cheques de los negocios afiliados, por los depósitos de las notas de venta-pagarés que reciben para abono en cuenta, ya que el sistema es controlado directamente por el banco emisor.

2. Sistemas de prevención y los departamentos de seguridad

Los bancos emisores de cada uno de los tres sistemas o planes de tarjeta de crédito bancaria, mexicanos, han instituido un departamento de seguridad, el cual tiene a su cargo el control administrativo y contable de todo lo relacionado con "Fraudes" u operaciones fraudulentas cometidos con tarjetas de crédito, así como instrumentar una serie de medidas o normas de seguridad, las cuales están relacionadas con la elaboración de las tarjetas de crédito, manejo, resguardo, grabación, envío, circulación, destrucción y con delincuentes o defraudadores.

Los departamentos de seguridad, son consecuencia de la experiencia que los bancos emisores de tarjetas de crédito, han ido acumulando a través del tiempo que llevan operando en el mercado, y que debido al creciente aumento de cantidades irrecuperables, producto de operaciones fraudulentas, los bancos se vieron en la necesidad de crear estos departamentos, para establecer normas de seguridad, y con ello evitar o prevenir hasta donde sea posible los "fraudes".

Una de las formas de evitar o prevenir los fraudes o el mal uso de las tarjetas de crédito es, elaborando una lista de cancelaciones y un boletín urgente, de los cuales ya hemos hablado anteriormente, y en donde se señalan los números de cuenta de las tarjetas de crédito, que por extravío, robo, no recibidas, sobregiro, problemas de cobro o algún otro problema especial, los departamentos del área de tarjetas de crédito determinan su boletínación, debido al riesgo que implican, su posible utilización.

También se pueden evitar o prevenir "Fraudes", por medio del "Centro de Autorizaciones" --Terminales conectadas al equipo electrónico o computadora, que en segundos proporciona la información rápida, veraz y oportuna--, ya que los negocios afiliados tienen un límite de venta para sus operaciones con tarjeta de crédito, si este límite rebasa el monto de la venta a realizar, deben pedir autorización al "Centro de Autorizaciones". De ésta manera los bancos han detenido a muchos "Defraudadores" o "Delincuentes" y además recuperado muchas tarjetas extraviadas, robadas o sobregiradas que todavía no han sido boletínadas. Si ya están boletínadas, deben aparecer boletínadas en la "Lista de Cancelaciones" o "Boletín Urgente", por las cuales también han sido detenidos muchos "Defraudadores" y se han recuperado una enorme cantidad de tarjetas que implican para los bancos un gran riesgo si se llegaran a utilizar.

Los departamentos de seguridad tienen que ver con la fabricación de las tarjetas de crédito vírgenes (plásticos), exigiendo que el fabricante de las mismas, que puede ser un particular o una empresa del mismo banco, lleve a cabo dicha fabricación bajo muy estrictas medidas de seguridad; las personas que operan las máquinas que elaboran los "plásticos", deben ser de una intachable honradez y calidad moral; que únicamente ellas y el personal del departamento de seguridad del banco, tengan acceso a dichos "plásticos";

que los "plásticos" que salen defectuosos a la hora de su fabricación, deben ser destruidos inmediatamente, pues, el no hacerlo representa un riesgo muy grande, ya que fácilmente podría grabarse una o varias tarjetas con los mismos, propiciando con ello "fraudes".

También el departamento de seguridad tiene injerencia en el manejo de las tarjetas de crédito vírgenes (plásticos), por lo que toma medidas de seguridad muy estrictas, para que la empresa fabricante de los "plásticos", sean transportados los mismos hasta los bancos emisores (Departamentos de Tarjetas de Crédito), para almacenarlos y tenerlos listos para su utilización. La transportación y manejo de las tarjetas de crédito, la llevan a cabo el personal del departamento de seguridad en conbinación con los elementos de seguridad interna —policías—, quienes trasladan las tarjetas hasta sus respectivos bancos.

Los bancos emisores de los sistemas de tarjetas de crédito, dentro del área de tarjetas de crédito, han instituido para su funcionamiento, varios departamentos: Administración, Seguridad, Crédito, Cobranzas, promoción y afiliación de negocios, etc., de acuerdo a sus necesidades internas de cada uno de ellos. Normalmente el departamento de administración o departamento de tarjetas de crédito, tiene a su cargo el resguardo de las tarjetas de crédito que ya han sido grabadas para envío a los clientes, así como los "plásticos" vírgenes, de acuerdo a los principios y medidas de seguridad dictados por el departamento de seguridad.

El departamento de seguridad elabora las reglas y medidas preventivas para llevar a cabo la grabación de las tarjetas, ordenando que el personal que realiza esta actividad sea capacitada y seleccionada y de una honorabilidad y honradez intachables, pues, no hacer ésto significa un riesgo muy grande que puede redundar en "fraudes". Se ha dado el caso de que algunas personas de la Sección de Grabación han hecho mal uso o cometido "fraudes" con tarjetas de crédito que extraen de dicha sección, que han sido corridas de los bancos. Por lo anterior el departamento de seguridad exige y lleva a cabo un control estricto contable de las tarjetas que se graban, de tal manera que todos los plásticos que por alguna u otra razón salen defectuosos a la hora de grabarlos, deben ser destruidos inmediatamente, o sea, al final de la jornada diaria de trabajo.

El envío de las tarjetas de crédito a los clientes, también es otro aspecto que cuida el departamento de seguridad, por representar un riesgo al no llegar a las manos del legítimo tenedor de la tarjeta. Hasta hace algún tiempo, a los clientes se les enviaban sus tarjetas de crédito por correo, dando origen con ello a que hubiera muchos "fraudes", pues, muchas tarjetas jamás llegaban a sus dueños, ya sea porque estos habían cambiado de domicilio, habían fallecido o por alguna otra razón, propiciándose el mal uso de las mismas.

Hoy en día, y en base a la experiencia, el departamento de seguridad ha dictado las medidas preventivas necesarias, lográndose con ello que la entrega

de las tarjetas de crédito se haga por conducto de empresas serias y seguras como "Servicio Panamericano de Protección, A.C.", la cual maneja dineros y valores de todos los bancos e instituciones de crédito, así como de algunas empresas importantes.

Los bancos emisores de los sistemas o planes de tarjetas de crédito bancario, como decía anteriormente, han contratado los servicios de la empresa denominada "Servicio Panamericano de Protección, A.C.", para que entreguen las tarjetas de crédito a sus clientes en forma personal y confidencial, en plazas importantes como el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, por ser éstas las que más clientes tienen en sus respectivas zonas. En plazas o ciudades pequeñas las entregas las hacen directamente las sucursales de los bancos emisores, por conducto de su personal de servicio. De México, lugar donde están las matrices de los tres sistemas, las tarjetas se envían a las sucursales de los bancos por avión, en autobús por paquetería, o en su defecto por medio del correo interno que tienen los bancos: Camionetas o vehículos encargados de transportar y distribuir la correspondencia, del Distrito Federal a algunas plazas cercanas a la matriz.

El departamento de seguridad también tiene injerencia en la circulación de las tarjetas de crédito, pues, así como dicta las medidas de seguridad para el envío, también dicta normas para que las tarjetas de crédito que lleguen al banco procedentes de sus sucursales del área metropolitana así como de las del interior de la república, enviadas directamente por los clientes, enviadas por los negocios afiliados, entregadas por los clientes directamente a tarjetas de crédito, se concentren todas al departamento de seguridad, para que éste las destruya y ordene lo procedente a los demás departamentos del área. Con ello se ejerce un control muy estricto, y se evita que al pasar las tarjetas por varias manos, se pudieran extravíar o traspapelar, pudiéndose hacer mal uso o "fraude" con las mismas.

Las tarjetas de crédito mal grabadas, deterioradas, canceladas, recogidas en los negocios afiliados, por instrucciones del banco, son manejadas y destruidas por el departamento de seguridad. También algunas tarjetas que llegan a encontrar algunas personas en la calle o en alguna otra parte son entregadas al departamento de seguridad.

· Cuando se detecta el mal uso o intento de "fraude" de una tarjeta, ya sea al revisar las listas de cancelaciones, los boletines urgentes, por conducto de los centros de autorizaciones, o sencillamente porque el delincuente o defraudador, al tratar de hacer una compra, se pone nervioso y hace sospechar a la persona que lo está atendiendo en el negocio afiliado, el departamento de seguridad se hace cargo del asunto, y en conbinación con la policía hace detener a dicha persona, para que comparezca ante las autoridades correspondientes, a fin de que responda por dicho delito: fraude, intento de fraude, falsificación de documentos, suplantación de persona, etc.

Una vez que el departamento de seguridad se ha hecho cargo del asunto de fraude o intento de fraude, dicho departamento en conbinación con el depar-

tamento legal del banco, le siguen el proceso son los apoderados abogados de los bancos los que hacen la demanda formal, reuniendo todas las pruebas que existan: La tarjeta de crédito y todos los pagarés o notas de venta que dicha persona haya firmado, al amparo de dicha tarjeta.

En el departamento de seguridad existe un archivo de expedientes de cada uno de los fraudes y el estado que guardan los mismos. Así mismo existe también un expediente que contiene las fotografías de delinquentes o defraudadores, el cual tiene un valor incalculable si dicha información se la intercambiaran los tres sistemas de tarjetas de crédito.

Es necesario señalar que debido al fácil uso que se puede hacer de las tarjetas de crédito, en cualquier negocio afiliado, pues, éste tiene como única obligación checar que la tarjeta se encuentre vigente, que no se encuentre boletinada en la lista de cancelaciones, así como en el boletín urgente, y por último ver que la firma acentada en el pagaré o nota de venta, sea igual a la que ostenta la tarjeta. Debido a éste fácil uso, vemos como han ido en incremento creciente los "fraudes" con tarjeta de crédito, con todo y las medidas preventivas y de seguridad implementadas por el departamento de seguridad; los bancos consideran los "fraudes" como riesgos calculados. Para ver en forma elocuente lo anterior veamos algunas cifras:

**FACTURACIONES POR FRAUDES COMETIDOS CON TARJETA
DE CREDITO BANCARIA MEXICANA DEL SISTEMA DE
TARJETA DE CREDITO BANAMEX**

—MILES DE PESOS—

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
ENE.	45.8	6.7	43.6	40.5	64.4	125.4	308.7
FEB.	56.4	84.7	72.9	37.5	29.7	47.2	586.2
MAR.	27.3	18.7	37.7	15.1	70.0	106.8	79.6
ABR.	75.5	36.5	23.8	112.5	87.8	134.3	291.9
MAY.	33.1	30.8	152.3	39.0	61.5	129.7	233.2
JUN.	64.5	89.8	22.9	50.0	70.0	224.0	121.1
JUL.	60.9	66.3	55.4	95.3	59.5	210.3	186.3
AGO.	44.8	56.4	28.9	168.5	46.3	128.4	228.0
SEP.	28.1	79.0	55.7	39.8	106.3	293.8	
OCT.	12.8	33.1	29.5	45.7	112.1	154.2	
NOV.	20.5	24.4	50.2	33.4	81.1	220.6	
DIC.	36.5	23.5	21.0	52.1	45.9	117.0	
TOTAL:	506.2	549.9	593.9	729.4	834.6	1,891.7	2,035.0

FUENTE: Departamento de seguridad de la División de Tarjetas de Crédito del Banco Nacional de México, S.A.

Así tenemos que el sistema de tarjeta de crédito "Banamex", para el año de 1972, el monto total de "fraudes" con tarjeta de crédito ascendió a la cantidad de \$506,200.00. Este fue el primer año en que comenzó a funcionar el departamento de seguridad, o sea, cuatro años después de haber lanzado al mercado dicha tarjeta el Banco Nacional de México, S.A. El promedio mensual de "Fraudes" para este año fue de \$42,183.00.

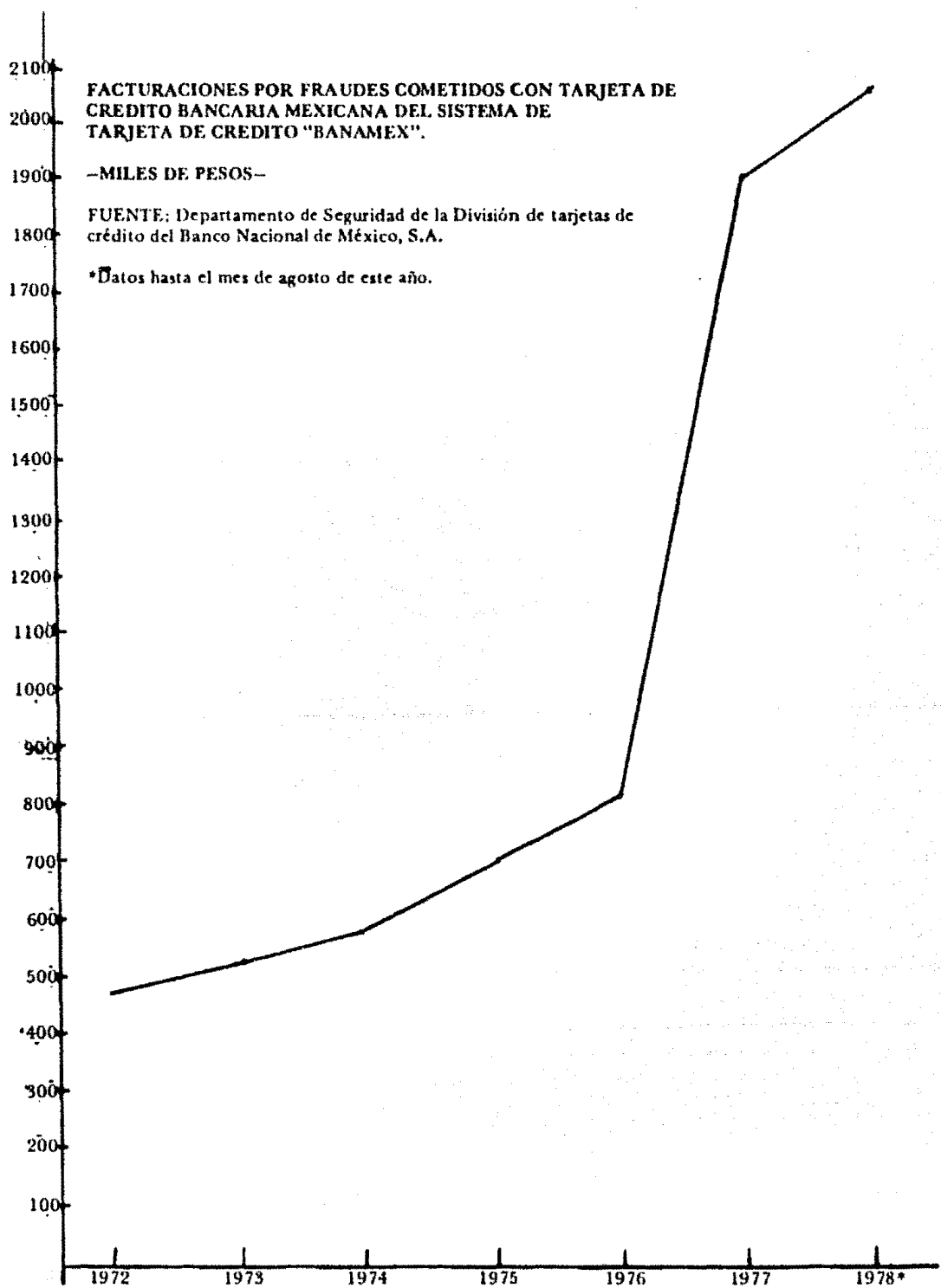
En el año de 1973, el Banco Nacional de México, S.A., determinó la depuración de cuentas y tarjetas de crédito "Banamex" de clientes indeseables. No obstante ello, los quebrantos por "fraudes" con dicha tarjeta ascendieron a la cantidad de \$549,900.00, lo que significa un promedio mensual de \$45,825.00, así mismo resultó una diferencia entre este ejercicio y el anterior de \$43,700.00, lo cual representa un incremento de 8.63%.

Para el ejercicio de 1974, el Banco Nacional de México, S.A., frenó la promoción de su tarjeta de crédito "Banamex", sin embargo, los "fraudes" continuaron su marcha ascendente y, así vemos que por dicho concepto se llegó a la cantidad de \$593,900.00, o sea, a un ritmo promedio mensual de \$49,491.00, lo que significa un incremento del orden del 8.0%.

En el ejercicio de 1975, continuó por parte de la tarjeta de crédito "Banamex", frenada la promoción de dicha tarjeta hasta el mes de mayo de este año, sin embargo, ello no se reflejó en los quebrantos por "fraudes", ya que éstos continuaron creciendo y, así vemos que para este año por dicho concepto la cifra llegó a \$729,400.00, o sea, a un ritmo promedio de \$60,783.00, destacando una diferencia entre este ejercicio y el anterior de \$135,500.00, que viene a representar una tasa de incremento del orden de 22.81%.

Para el ejercicio de 1976, la tarjeta de crédito bancaria "Banamex", después de haber frenado la promoción de su tarjeta, por un lapso de tiempo aproximado de año y medio anterior a ésta fecha, lanzó una amplia campaña para la afiliación de nuevos clientes, logrando colocar en el mercado 85,686 tarjetas; no obstante lo anterior, los "fraudes" manifestaron una baja en cuanto a la tasa de incremento, ya que la suma por dicho concepto llegó a la cantidad de \$834,600.00, o sea, a un ritmo promedio mensual de \$69,550.00, significando ello una diferencia entre este ejercicio y el anterior de \$105,200.00, de donde resulta una tasa de incremento de 14.42%.

El décimo año de ejercicio de la tarjeta de crédito "Banamex", o sea, 1977, no fue del todo bueno en lo que se refiere a los "fraudes", pues, la apertura de 85,686 nuevas tarjetas, así como la eliminación de la circulación del Boletín Urgente (instrumento preventivo del Depto. de Seguridad), que fue señalado anteriormente, trajo como consecuencia que el número y monto de "Fraudes" se disparara, llegando a la cifra de 1'891,700.00, o sea, a un ritmo de \$157,641.00 mensuales, o sea, casi nueve veces más que el ejercicio anterior, notándose una diferencia entre ambos ejercicios de 1'057,100.00.



Para el año de 1978, hasta el mes de agosto de éste año, el monto de "fraudes" con tarjeta de crédito "Banamex" ascendía a la cantidad de \$2'282,035.00, con un promedio mensual de \$285,254.00, habiendo una diferencia entre este año (ocho meses) y el anterior de \$390,335.00, lo que representa un incremento de 20.63%. Podría pensarse, de acuerdo al crecimiento reflejado en 1977 y 1978, que el monto total de los "fraudes" pudiera llegar a la cantidad de \$3'000,000.00, con lo cual el promedio mensual sería de \$250,000.00, con lo que habría una diferencia entre este año y el anterior de \$1'108,300.00, lo que representaría un incremento de 58.58%.

De los datos anteriores podemos concluir el crecimiento promedio anual de los "fraudes cometidos con tarjeta de crédito Banamex", ascendió a la cantidad de \$850,950.00.

Así podemos afirmar que el comportamiento que manifestó el monto total de fraudes realizados con tarjeta de crédito "Banamex", durante los primeros cinco años de funcionamiento del departamento de seguridad, fue un ritmo creciente y sostenido que oscila entre el 8 y el 22.81% de incremento. Para el año de 1977, apreciamos que se disparó el incremento del monto de fraudes con tarjeta de crédito "Banamex", pues, la diferencia entre éste año y 1976 fue de \$1'057,100.00, lo que representa un incremento de 126.65%. Esto puede tener su explicación en el hecho de que el departamento de seguridad, de acuerdo con los riesgos calculados, y en base a un estudio socio-económico que realizó, determinó eliminar la impresión del "boletín urgente", que venía imprimiendo y distribuyendo entre algunos negocios afiliados, sobre todo en los que se había hecho mal uso o "fraude" con alguna tarjeta.

Dicha medida fue tomada tratando de optimizar los recursos económicos disponibles y, además, tratando de abatir los costos de operación de la tarjeta de crédito, aumentando con ello las utilidades. En el período 1972-1976, el comportamiento de los "fraudes" fue más o menos constante, manteniéndose dentro de una tasa de incremento anual que oscila entre el 8% y el 22%. Así tenemos que en 1972 el monto fue de 506 mil pesos y para 1976 llegó a la cantidad de 834 mil pesos. Sin embargo, en 1977 se dejó de imprimir el Boletín Urgente, y los resultados no se dejaron esperar, pues, en dicho ejercicio el quebranto por "Fraudes" alcanzó la cantidad de un millón 891 mil pesos, o sea, 127% más que el ejercicio anterior.

Los datos y cifras anteriores, nos demuestran que el estudio socio-económico que realizaron los peritos y expertos en asuntos económicos del Departamento de Seguridad del Banco Nacional de México, S.A., se equivocaron rotundamente, o sea, el estudio antes citado estuvo mal hecho, y por tanto la medida fue tomada muy a la ligera, pues, se pretendía ahorrar por éste concepto unos 400 ó 500 mil pesos, sin embargo, vemos que el millón 057 mil pesos en que se incrementaron los fraudes, superan en mucho al pretendido ahorro; por tanto resultó contraproducente dicha medida.

3. *La productividad de la tarjeta y sus utilidades*

Una de las características del servicio de tarjeta de crédito bancario, es que, en general, permite a la banca comercial obtener un aumento en sus ingresos y elevar relativamente la utilidad sobre la ganancia normal obtenida en sus operaciones, principalmente en el otorgamiento de crédito. Esto se logra mediante las comisiones y descuentos adicionales que se cobran a las empresas por los nuevos servicios prestados y por el financiamiento concedido.

Ha habido de los años sesentas a la fecha, una transformación en la estructura bancaria, con la incorporación de nuevas operaciones. Estas solían realizarse por intermediarios financieros especializados, y ahora han sido paulatinamente absorbidas como parte de las operaciones activas de la banca comercial. Tal es el caso de las operaciones "Factoring" las de arrendamiento y los distintos planes de tarjetas de crédito bancarias.

La posibilidad de aumentar los ingresos y reducir costos de operación utilizando más intensiva e integralmente la inversión ya hecha en equipos de procesamiento electrónico, y la necesidad de encontrar mecanismos más ágiles que permitan incrementar el volumen de crédito al consumo, son ventajas que han hecho sumamente atractivo para la banca comercial el participar en este tipo de operaciones bancarias, y, en especial, el emitir tarjetas de crédito.

En los aproximadamente 10 años de operación, las tarjetas de crédito bancarias, se han convertido en un elemento importante, tanto en las compras de bienes y servicios como en la concesión de crédito al consumo.

En México de acuerdo con la Ley Bancaria en vigor —que establece el sistema de banca especializada— corresponde a la banca de depósito y a sus departamentos de ahorro, la facultad para establecer planes o sistemas y emitir tarjetas de crédito bancarias, con la autorización expresa de las autoridades hacendarias, en base a la opinión emitida por el Banco de México, S.A., y de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

Los ingresos que los bancos emisores de sistemas o planes de tarjetas de crédito bancarias, provienen de las siguientes fuentes: Por comisiones; por intereses; por otros ingresos: gastos de cobranza, recuperaciones y beneficios y productos diversos.

Comisiones.- Son las cantidades que los bancos emisores de sistemas o planes de tarjetas de crédito bancarias cobran a los negocios afiliados, por el servicio que éstos les prestan al afiliarlos a sus respectivos sistemas y los gastos que ello implica, ya que hay que proporcionarle a los negocios afiliados formas de papelería, máquinas transcriptoras, propaganda, servicio de mantenimiento, listas de cancelaciones y boletines urgentes de prevención, servicio de consulta y atención por medio de todos los centros de autorizaciones, así como un enorme potencial de clientes con tarjeta de crédito que

pueden usar sus tarjetas en dichos negocios. Dicha comisión, como dijimos anteriormente, oscila entre el 2% y el 10%.

También forman parte de las comisiones las cantidades que los bancos emisores de tarjetas de crédito, cobran a sus tarjeta-habientes por la prestación del servicio de "Disposición en Efectivo" de dinero que se hace en las oficinas matrices y sucursales de cada uno de los tres sistemas de tarjeta de crédito. En este caso la comisión es del 2%, deducible del préstamo efectuado. También existe otro servicio el cual se denomina "Servicio de Caja Permanente", que es igual que una Disposición en Efectivo, solo que en lugar de hacerla en alguna oficina, se hace en unas máquinas que para ello existen especialmente. En este caso la comisión es de 4%, la cual se acumula al préstamo efectuado.

Intereses.- Se denomina con este nombre a la cantidad de dinero que los bancos emisores de sistemas o planes de tarjetas de crédito bancarias, cobran a los tarjeta-habientes, cuando éstos deciden usar el crédito o la facilidad que los bancos les brindan de pagar en 11 cómodas mensualidades el importe de las compras de bienes y servicios, así con las disposiciones de dinero en efectivo. El tipo de interés actual que los bancos están cobrando a los tarjeta-habientes por éste concepto es de 1.83% mensual y 21.96% anual sobre saldos diarios insolutos.

Otros ingresos.- En este concepto se encuentran incluidos los "gastos de cobranza", "recuperaciones" y "beneficios y productos diversos". A los clientes que no liquidan oportunamente sus mensualidades, se les cobran "gastos de cobranza", ya que los bancos movilizan personal, papelería para hacer las gestiones de cobro, maquinaria, comunicaciones telefónicas, para el cobro de éstas cantidades. Las "recuperaciones" se refieren a cantidades que los bancos captan por concepto de cartera vencida o por fraudes, ya que los fraudes y la cartera vencida pueden estar compuestos en gran parte por personas cuyos presupuestos se desajustan por: Cambios de empleo, accidentes automovilísticos, la muerte de algún familiar, por una enfermedad o intervención quirúrgica costosa, un divorcio, etc., etc. Los beneficios y productos diversos se refieren a algunas situaciones especiales. Por ejemplo, los bancos le prestan un servicio especial a ciertos negocios afiliados: Aurrerá, Gigante, Comercial Mexicana, Periódico Novedades, General de Gas, etc., el cual consiste en enviar y etiquetar folletos, aprovechando el directorio de tarjeta-habientes de los bancos, para promover y vender sus productos; con este servicio el banco obtiene un ingreso.

En el período 1971-1977 el comportamiento de las utilidades que obtuvo la tarjeta de crédito "Banamex" fue como sigue: en 1971 la utilidad fue de 124 millones de pesos y en 1977 alcanzó la cantidad de 326 millones de pesos, de donde podemos afirmar que la tendencia fue la de un crecimiento sostenido en el período 1972-1977, con la sola excepción de que en 1972 se dió un decrecimiento, pues, la utilidad fue de 121 millones de pesos contra 124 que se obtuvieron en el ejercicio inmediato anterior.

Las utilidades o ingresos que el Banco Nacional de México, S.A. obtiene por concepto de la prestación del servicio de tarjeta de crédito "Banamex", están compuestas por los siguientes rublos: Intereses, Comisiones y otros Ingresos y en este último concepto quedan incluidos: Gastos de cobranza, recuperaciones y beneficios y productos diversos. De las utilidades que se obtienen, a intereses corresponden el 56.62% del total, 41.58% a comisiones y 1.80 corresponde a otros ingresos.

Para 1975, el Banco Nacional de México, S.A., con su tarjeta de crédito "Banamex", obtuvo los siguientes resultados, o sea, los siguientes ingresos o utilidades:

MILLONES DE PESOS

Por Comisiones	94.825	41.58%
Por Intereses	127.692	55.99%
Por Cambio Cálculo de Intereses	1.440	0.63%
Otros Ingresos	4.116	1.80%
Total	228.073	

Los 94'825,000 (noventa y cuatro millones ochocientos veinticinco mil pesos) por concepto de comisiones, representan del total, el 41.58%.

Los 129'132,000 (ciento veintinueve millones, ciento treinta y dos mil pesos) por concepto de intereses, representa del total, el 56.62%.

UTILIDADES OBTENIDAS POR EL USO DE LA TARJETA DE CREDITO DEL SISTEMA DE LA TARJETA "BANAMEX"

--MILLONES DE PESOS--

Años	Utilidad	Intereses	Comisiones	Otros Ingresos	Inversión	Uti./Inv.
1971	124	69.278	51.956	2.775	515	24.07
1972	121	67.602	50.699	2.698	534	22.65
1973	143	79.894	59.917	3.188	620	23.06
1974	179	100.611	74.756	4.121	772	23.18
1975	228	127.383	95.532	5.084	1005	22.68
1976	277	154.759	116.063	6.177	1238	22.37
1977	326	182.136	136.594	7.269	1471	22.16

FUENTE: Departamento de Tarjetas de Crédito del Banco Nacional de México, S.A..

Los 4'116,000 (cuatro millones, ciento diez y seis mil pesos) por concepto de Otros Ingresos, representa del total, el 1.80%.

El servicio de tarjeta de crédito bancaria, que presta la banca comercial, parece ser uno de los mejores y más lucrativos, ya que los bancos emisores de planes o sistemas de tarjeta de crédito cobran a los tarjeta-habientes una alta tasa de interés; a los negocios afiliados y a los usuarios de tarjeta de crédito, les cobra comisiones elevadas, reflejándose en las altas utilidades que los bancos han obtenido en cada ejercicio, durante todo el tiempo que ha funcionado este nuevo servicio bancario. El Banco Nacional de México, S.A., comenzó a operar su tarjeta de crédito BANC-O-MATICO en el año de 1968, con aproximadamente 10 ó 15 personas. Para 1972 contaba con 313; 303 en el año de 1973; 257 en 1974 y para el año de 1975 contaba con 275, las cuales se encargaban del manejo completo de las tarjetas. Además en cada Sucursal, tenía a una persona encargada de todo lo relacionado con las operaciones de tarjeta de crédito. También tenía personal atendiendo éste servicio, en los centros de autorizaciones del interior del país, las cuales se encargan de las operaciones y atención a los negocios afiliados así como a los usuarios o tarjeta-habientes.

El número de empleados en ésta área, debería ser más elevado, sólo que para abatir costos, optimizar los recursos y como consecuencia de la constante mecanización (automatización) de las operaciones, han tenido que liquidar a algunas personas y a otras reacomodarlas en otras áreas distintas a tarjetas de crédito. El crecimiento de personal en el área de tarjetas de crédito, es consecuencia del crecimiento de la economía del país y del crecimiento y penetración de éste servicio bancario, el cual se manifiesta con las tarjetas de crédito en circulación, con el total de las facturaciones o ventas realizadas, así como por los ingresos o utilidades obtenidas.

Hemos señalado que los aspectos de organización suponen inversiones cuantiosas, que no es fácil determinar si se desea conocer la relación entre los volúmenes y los costos, y sin embargo podríamos mencionar que en México los gastos iniciales han supuesto en términos generales alrededor de un millón de dólares, con un promedio aproximado a 800 dólares por cada millón de dólares de activos totales de las instituciones emisoras. La exacta valuación depende indudablemente del tipo de organización y de la naturaleza de las actividades y de los servicios, en el concepto de que en la ejecución del proceso operativo y de acuerdo con la naturaleza de las políticas que se establezcan, debe hacerse como consecuencia la evaluación de los costos reales.

Respecto de las políticas operativas, en torno a las cuales se presentan muchas soluciones sin que sea factible señalar los mínimos que permitan iniciar en forma redituable un programa de tarjetas de crédito, que como consecuencia dificulta la obtención de una relación real de costos, podemos no obstante mencionar que en los inicios el porcentaje de actividad de los usuarios de las tarjetas fluctúa entre el 10 y el 15% de la totalidad de las

emitidas, avanza a un 20 ó 25% en el primer semestre y hasta un 35% en el año inmediato, para alcanzar al cabo de dos o tres años un volumen que puede efectivamente fluctuar entre el 50 y el 70%, no obstante que se tiene la experiencia que algunos sistemas han obtenido un promedio de actividad del 97.%.

Debe señalarse que esta actividad se refiere a cuentas que tienen movimientos o saldos vigentes dentro de la línea de crédito abierta, puesto que las tarjetas son eso más que otra cosa, y es así que en los diversos grados de utilización esas mismas líneas dentro de los períodos que antes se mencionan como un ejemplo, los promedios se desenvuelven como se mencionará en líneas posteriores.

Se puede decir que en la actualidad, el promedio de actividad de las tarjetas de crédito bancarias, de cada uno de los tres sistemas, tendrá que ser de aproximadamente el 100%, pues, en el año de 1973 Banamex y Bancomer terminaron la depuración de cuentas y tarjetas indeseables; Carnet lo hizo hasta 1974; lo anterior con el fin de contar con un archivo de buenos clientes y además activos, es decir, clientes que estén usando bien y constantemente sus tarjetas de crédito. Se da el caso, como el de la tarjeta de crédito Banamex que por cobrarle a sus tarjeta-habientes la cantidad de \$50.00 por cada una de las tarjetas que se expida, se calculó que para 1977 se deberían cancelar 80,000 tarjetas, de las cuales un alto porcentaje correspondía a cuentas inactivas, o sea, tarjeta-habientes que jamás han usado su tarjeta de crédito, y que consideran injusto el pago de dicha cantidad; la otra parte corresponde a cuentas activas y que sus poseedores son clientes indignados que han preferido la cancelación de sus tarjetas de crédito antes que pagar dicha cantidad por considerarla arbitraria y por demás injusta.

La experiencia de los sistemas mexicanos de tarjeta de crédito indica una muy considerable fluctuación en orden al número de transacciones generadas y puede señalarse que una cuenta activa, quizás familiar y que para estos efectos se considera unitaria, señala cada mes una cifra de entre 2.8 a 3.2 transacciones. Vale la pena introducir aquí un concepto de que la tarjeta se emitió inicialmente en favor de personas y con promedios de ingreso mensual equivalente a 500 dólares o más, y que paulatinamente ésta cifra ha ido descendiendo hasta llegar a 300 ó 400 dólares.

En lo que se refiere a la cuantía real de cada transacción, que así mismo fluctúa en razón de muchas circunstancias, en los inicios de las operaciones ésta señala índices altos, con valores promedio de entre 30 y 40 dólares, que se reducen con la ampliación de la base de mercado y su consecuencia en los volúmenes hasta promedios de 15 y 28 dólares. Las disposiciones en efectivo, pues que las cifras anteriores corresponden a transacciones comerciales, en México alcanzan normalmente la cifra máxima de 160 dólares, con promedios inferiores naturalmente.

De acuerdo con nuestra propia experiencia podemos mencionar en lo que se refiere a la utilización del crédito por los tenedores de las tarjetas, que el

principio de un 10% del total de las operaciones comerciales generadas, la relación asciende a un 20% y al cabo de varios años un 30 y 40%, es preciso confirmar que en el resto de las transacciones la tarjeta se utiliza como un medio de pago, pues que el cobro de estas se efectúa antes de concluir el plazo de vencimiento posterior a la fecha de corte de la cuenta.

El costo de cada una de las operaciones concertadas mediante las tarjetas de crédito fluctúa en México en razón de muchos elementos y desde luego de los volúmenes. Observamos que varía de los 40 a 45 centavos de dólar hasta un dólar 15 centavos. Conviene señalar sin embargo que los movimientos que se practican en las cuentas suponen que de cada 10 de orden monetario habrá 2 ó 3 que no tengan ese carácter y que responden a la necesidad de practicar ajustes o movimientos dentro de los sistemas de archivo y contabilización.

En lo que concierne al capítulo que mencionamos como sistema comercial y por cuanto a las cifras que pueden proporcionar una orientación suficientemente ilustrativa, debe señalarse que se ha juzgado en teoría que de cada 5 tarjetas emitidas debe contarse con la afiliación de un establecimiento, para que la relación misma se eleve, conseguidos los altos volúmenes, hasta 40 tarjetas. Conviene señalar que el costo de afiliación es considerablemente alto y que fluctúa por cada establecimiento entre 50 y 80 dólares.

En cuanto a los conceptos de seguridad para la emisión de las tarjetas y a las pérdidas por fraude se calcula que en promedio corre del 0.4 al 0.8% respecto del total de las operaciones y que en las cobranzas el volumen de pérdidas se ajusta a los mismos porcentajes y con el mismo punto de referencia.

Respecto del concepto último, de las cobranzas, la experiencia mexicana, señala que el 90% de las cuentas se paga dentro del plazo; que un 4% de ese porcentaje podrá tener hasta un mes de retraso; que en un 3% el cobro es lento; que en un 1% da origen a casos de litigio precautorio; que un 1% origine la ejecución de todo un procedimiento judicial y que sólo el 1% se considera como cartera que debe castigarse.

Por encontrarse la operación de la tarjeta de crédito fundada en cuanto a su redituabilidad en altos volúmenes, que mientras más rápidamente se alcancen ofrecerán una seguridad más amplia, es difícil definir un patrón que en general sirva para orientar respecto de las utilidades que podrá generar a los emisores con base en algunos términos de referencia.

Podemos mencionar en consecuencia que no existe una cantidad mínima de emisión de tarjetas a partir de la cual dicha redituabilidad se halle garantizada, y tampoco un mínimo para alcanzar el punto de equilibrio, pero sí parece oportuno reiterar que se trata de una operación que se funda en las grandes cifras y que supone muy altos costos en su iniciación.

**UTILIDADES OBTENIDAS POR EL USO DE LA TARJETA DE
CREDITO BANCARIA POR CADA UNO DE LOS TRES SISTEMAS**

	UTILIDAD	FACTURACION	UTIL/FACT	CARTERA	FRAUDES	CART+FRAU/UTIL
	(MILS)					
BANAMEX						
1972	121	907	0.1334	67	506	0.5579
1973	143	1,222	0.1170	39	549	0.2765
1974	179	1,466	0.1221	33	593	0.1876
1975	228	1,979	0.1152	27	729	0.1216
1976	277	2,778	0.0997	23	834	0.0860
1977	326	3,833	0.0850	20	1891	0.0671
BANCOMER*						
1972	86	650	0.1321	48	362	0.5623
1973	88	756	0.1163	24	370	0.2769
1974	129	1,056	0.1220	23	426	0.1815
1975	174	1,513	0.1150	20	556	0.1181
1976	214	2,149	0.0995	17	644	0.0824
1977	284	3,346	0.0848	17	1649	0.0656
CARNET*						
1972	70	528	0.1324	39	294	0.5613
1973	68	589	0.1153	18	288	0.2689
1974	94	772	0.1217	17	311	0.1841
1975	113	986	0.1144	13	363	0.1182
1976	128	1,285	0.0995	10	385	0.0811
1977	148	1,752	0.0844	9	863	0.0666

FUENTE: Banamex.- Departamento de tarjetas de crédito del Banco Nacional de México, S.A.

*Los datos de los sistemas Bancomer y Carnet fueron calculados en base a los datos reales del sistema Banamex.

De acuerdo con los datos que aparecen en el cuadro anterior relacionado con las utilidades obtenidas por los tres sistemas emisores de tarjetas de crédito bancarias, podemos afirmar que la tendencia que ha manifestado la tarjeta de crédito en el período comprendido 1972-1977 ha sido la de un crecimiento constante y sostenido que oscila entre el 15% y el 27%, con respecto a los incrementos reflejados entre ejercicio y ejercicio. Así tenemos que para 1972, las utilidades que se obtuvieron en dicho ejercicio ascendieron a la cantidad de 277 millones de los tres sistemas en el mercado. En 1977 las utilidades mantuvieron un crecimiento acelerado y para ese ejercicio la suma llegó a 758 millones de pesos. Se puede apreciar que durante dicho período, el incremento promedio anual de las utilidades fue del orden del 21.52%.

Es de esperarse que la situación se mantenga y que además se supere, pues, los tres bancos que operan en el mercado la tarjeta de crédito bancaria, mantienen una abierta y declarada competencia y que actúan impulsados por

si mismos y además por lo que hagan o dejen de hacer la competencia, de tal suerte que cuando uno de ellos realiza cualquier cambio en sus políticas de operación no hace esperar la respuesta por los otros dos. Inclusive pienso que algunas veces, para hacer alguna reforma, se ponen de acuerdo para hacerla al mismo tiempo los tres bancos.

Es de suponerse que los tres bancos superarán los resultados obtenidos en cada ejercicio, ya que van acumulando experiencia en dicho servicio, lo que repercute en la mejora de las técnicas operativas, además de que cada uno de ellos lanza sus campañas masivas de afiliación de tarjeta-habientes, lo que tendrá que representar un incremento en las tarjetas en circulación, las ventas crecerán en función directa de las tarjetas en circulación y también las utilidades estarán en función de las ventas.

CAPITULO V

**ANALISIS ESTADISTICO, DESARROLLO Y
DESENVOLVIMIENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO
BANCARIAS**

V. ANALISIS ESTADISTICO, DESARROLLO Y DESENVOLVIMIENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS

1. De la facturación

La facturación por compras hechas con tarjeta de crédito bancaria muestra el grado en que los clientes de los bancos emisores de los tres sistemas hacen uso de este servicio, es decir, el crédito que las instituciones emisoras otorgan a sus clientes a través de sus respectivas tarjetas ya sea directamente, por disposiciones en efectivo realizadas en las oficinas bancarias, o por compras en establecimientos o negocios afiliados. A continuación presento en primer lugar el análisis separado del comportamiento de estos dos componentes de la facturación y en segundo lugar las observaciones acerca de la facturación total.

Las tarjetas de crédito bancarias han cooperado para que los artículos de consumo duradero y no duradero aumenten sus ventas, debido a que gran parte de las operaciones que llevan a cabo con las tarjetas de crédito bancarias, son para la adquisición de este tipo de bienes, entre los que se encuentran: aparatos domésticos (línea blanca y electrónica), automóviles (autos usados), cocinas, equipos para oficina, lanchas, motores, muebles, etc., así como alimentos, ropa, telas, cristalerías, discos, dulcería, Flores, gas doméstico, gasolina, juguetes, regalos, etc., los cuales al comprarse con tarjeta de crédito bancaria se adquieren a precios de contado, con descuentos considerables sobre los precios de lista establecidos, teniendo los tarjeta-habientes un ahorro significativo, ya que de hacer sus operaciones en abonos, el precio de adquisición de dichos bienes sería con base en las listas de precios más los intereses, los cuales en ocasiones se elevan hasta un 30% o más sobre dicho precio de lista.

El ahorro se manifiesta haciendo las siguientes comparaciones: si se compra con tarjeta de crédito bancaria aún cuando se haga uso del plazo máximo que es de 10 meses para liquidar el saldo, los intereses que pagaría

serían del 1.83% mensual sobre saldos diarios insolutos, o sea, del 21.96% anual sobre un precio inferior al que se pagaría si la operación se contratara en abonos, además no tendría que hacerse un desembolso inmediato, porque la mayoría de los establecimientos que venden en abonos solicitan cierta cantidad como enganche, se evitarían las molestias de las investigaciones por el crédito a obtener en cada ocasión que lo solicite y en los intereses obtendría un ahorro de aproximadamente el 10% anual en promedio, ya que como dijimos anteriormente, estos establecimientos llegan a cobrar hasta el 30% de intereses sobre el precio de lista, comparado con el 21.96% que causa el crédito obtenido con una tarjeta de crédito, además de que éste último es revolvente, o sea, que se puede disponer de los pagos efectuados.

El empleo de las tarjetas de crédito bancarias para consumo o adquisición de bienes o servicios dió comienzo en enero de 1968, o sea, en el mismo mes que las tarjetas salieron a la circulación. Durante los dos primeros años de operación existió una fuerte demanda ascendente como resultado del impulso inicial y de la reacción del público ante la novedad; éste fue un fenómeno natural que se presenta en la introducción de todo producto en el mercado inexplorado. Del análisis de las cifras se desprende la buena acogida de las tarjetas en el mercado.

El éxito tan sonado que están obteniendo los sistemas de tarjetas de crédito bancarias, se debe en parte a que se está aplicando una adecuada publicidad, acompañada de diversas campañas promocionales, con el fin de dar a conocer ampliamente las ventajas que representa el ser poseedor de una tarjeta de crédito por un lado, y por el otro para inducir al tarjeta-habiente a que lleve a cabo sus compras con ella.

Lo anterior se lleva a cabo desplegando una serie de slogans publicitarios, a través de todos los medios de difusión (radio, televisión, periódicos, revistas, etc.) despertando el interés de los tarjeta-habientes en el uso de sus tarjetas e inducir a los que no la tienen a que adquieran una.

Otro de los factores primordiales para el desarrollo de este tipo de operaciones, está en el hecho de proliferarlo al máximo posible, para alcanzar a la mayor brevedad el punto de equilibrio entre los renglones de utilidad y los de gastos de operación, ya que éstos últimos son sumamente elevados, por el hecho de que se consideran los gastos realizados en su etapa de planeación e implantación del sistema.

Esto se llevó a cabo en México, desarrollando un plan promocional consistente en el otorgamiento de tarjetas de crédito de "Cortesía", a los clientes importantes y conocidos de los bancos emisores o filiales de éstos, sin que previamente se hayan hecho las solicitudes correspondientes, ni una investigación previa.

Como se puede apreciar, la promoción y publicidad desempeñan un papel no menos importante que las políticas y procedimientos que se han expuesto en páginas anteriores, ya que si no se hubiese hechado mano de estos elementos, los sistemas de tarjetas de crédito bancarias, no hubiesen tenido el

desarrollo tan importante que nos presentan las cifras presentadas en los cuadros que se insertan.

La facturación por ventas realizadas con tarjetas de crédito bancarias, ha tenido un enorme desarrollo, en el un poco más de 10 años de existencia de las mismas, y son las cifras las que por sí mismas nos confirman lo anterior.

Así tenemos que para el año de 1968, el primer año de vida de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por ventas ascendió a la cantidad de casi 68 millones de pesos, de los cuales en enero de ese año se facturaron 28 mil pesos y en el mes de diciembre 14 millones de pesos; por tanto el promedio mensual para éste año fue de 5 millones 623 mil pesos.

Para 1969, segundo año de operación de la tarjeta de crédito, la facturación por ventas ascendió a la cantidad de 604 millones de pesos aproximadamente, que significa un gran incremento en relación con el año anterior, aunque se debe hacer la aclaración que para este año participaron en el mercado los 3 sistemas que actualmente existen, no así en el año anterior en que sólo participaron 2 de ellos. Así pues, en enero de este año las ventas fueron de 17 millones 690 mil pesos y en diciembre fueron de 105 millones 666 mil pesos; por tanto el promedio mensual del año fue de 50 millones 291 mil pesos.

Para el año de 1970, encontrándose los tres sistemas en plena lucha por la penetración en el mercado, y que significaba el tercer año de operación de la tarjeta de crédito, la facturación por ventas ascendió a la cantidad de 1,448 millones de pesos aproximadamente. En el mes de enero las ventas llegaron a 89 millones 038 mil pesos y en diciembre a 203 millones 392 mil pesos; por tanto el promedio mensual del año fue de 120 millones 624 mil pesos.

Para el año de 1971, cuarto de la existencia de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por ventas ascendió a la cantidad de 1,967 millones de pesos. En el mes de enero las ventas llegaron a 163 millones 900 mil pesos y en diciembre a 236 millones 900 mil pesos; por tanto el promedio mensual del año fue de 163 millones 916 mil pesos.

Para el año de 1972, la mitad del período que estamos analizando, la facturación por ventas con la tarjeta de crédito bancaria, ascendió a la cantidad de 2,087 millones de pesos aproximadamente. En enero las ventas llegaron a 180 millones 800 mil pesos y en diciembre a 215 millones 500 mil pesos; por tanto el promedio mensual del año fue de 173 millones 883 mil pesos.

Para el año de 1973, sexto año de vida de la tarjeta de crédito bancaria, tenemos que la facturación por ventas ascendió a la cantidad de 2,468 millones de pesos aproximadamente. En el mes de enero las ventas llegaron a 215 millones 162 mil pesos y en diciembre a 270 millones 621 mil pesos; por tanto el promedio mensual fue de 205 millones 678 mil pesos.

Para el año de 1974, a los siete años de existencia de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por ventas ascendió a la cantidad de 3,296 millones de pesos aproximadamente. En enero de ese año las ventas llegaron a 273

millones 309 mil pesos y en diciembre a 365 millones 351 mil pesos; por tanto el promedio mensual fue de 274 millones 637 mil pesos.

Para el año de 1975, que significa el octavo año de existencia de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por ventas ascendió a la cantidad de 4,479 millones de pesos. En enero de ese año las ventas llegaron a 381 millones 440 mil pesos y en diciembre a 537 millones 157 mil pesos; por tanto el promedio mensual fue de 373 millones 271 mil pesos.

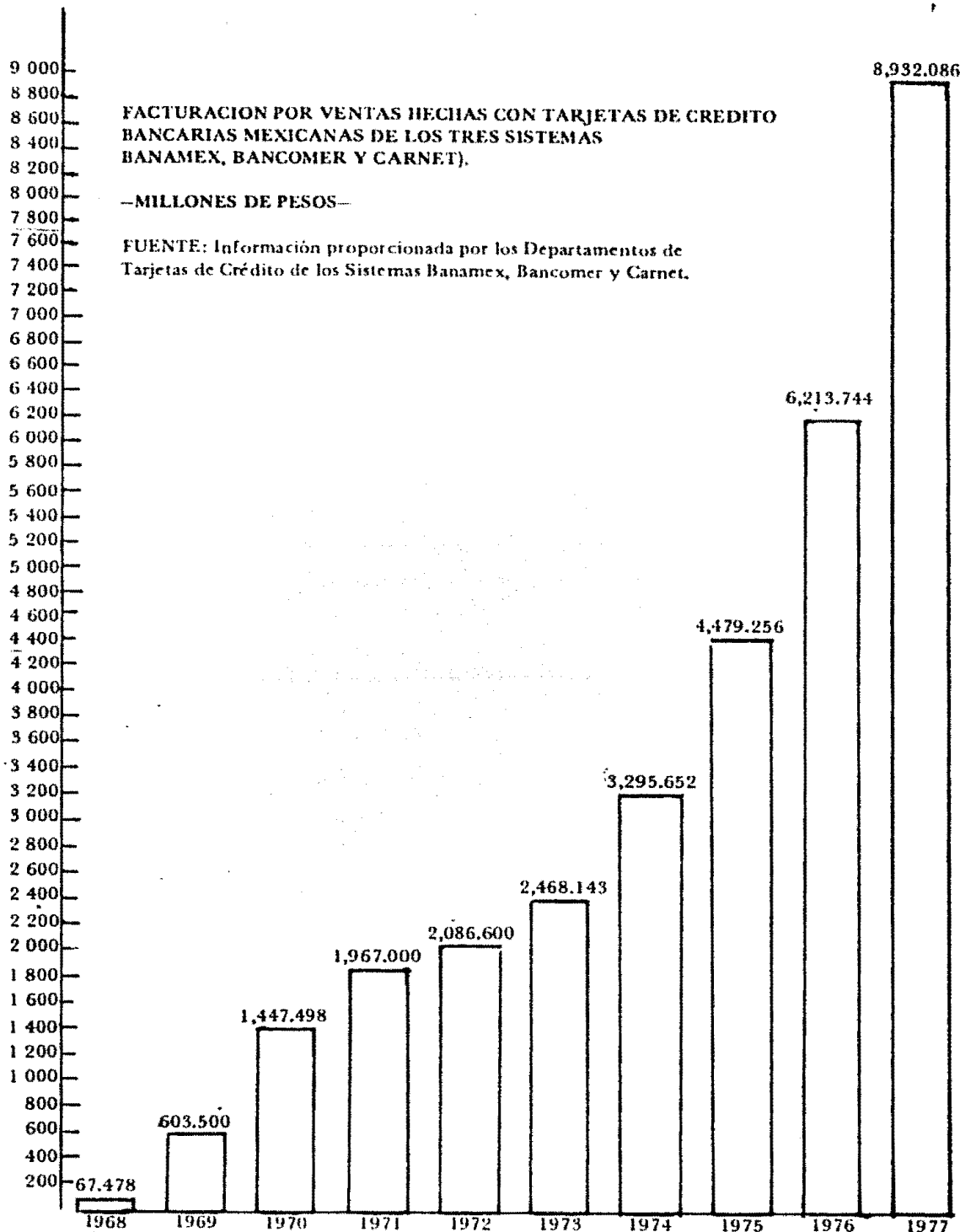
Para el año de 1976, año que significa el noveno de existencia de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por ventas ascendió a la cantidad de 6,214 millones de pesos. En enero de ese año las ventas llegaron a 494 millones 759 mil pesos y en diciembre a 758 millones 164 mil pesos; por tanto el promedio mensual fue de 517 millones 812 mil pesos.

Para el año de 1977, último del análisis que estamos haciendo, y que significa el décimo de existencia de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por ventas ascendió a la cantidad de 8,822 millones de pesos. En enero de ese año las ventas llegaron a 613 millones 695 mil pesos y en diciembre a 1,047 millones 113 mil pesos; por tanto el promedio mensual fue de 735 millones 171 mil pesos.

Generalizando, se puede decir que se empieza a marcar un movimiento cíclico con duración de doce meses que sigue el mismo comportamiento de la actividad económica general; contracción en los primeros meses del año con algunas pequeñas aceleraciones para empezar a elevarse en el segundo semestre en el que aparecen breves recesos y por último un fuerte ascenso al finalizar el año, siendo diciembre el de mayor actividad.

Con base en la tendencia ascendente del número de tarjetas emitidas, se puede decir que en el futuro los volúmenes de facturación seguirán subiendo, aunque las tasas de crecimiento no serán tan elevadas, como resultado de la rigidez para aceptar nuevos clientes por parte de las instituciones emisoras.

Por último debemos agregar que durante los diez años de existencia de la tarjeta de crédito bancaria, se facturaron por ventas con tarjeta de crédito 31,450 millones 926 mil pesos con un promedio anual de 3,145 millones 092 mil pesos.



**FACTURACIONES POR DISPOSICIONES EN EFECTIVO HECHAS
CON TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS MEXICANAS DE LOS
TRES SISTEMAS (BANAMEX, BANCOMER Y CARNET).**

-MILLONES DE PESOS-

	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.
1968									
1969	6.131	5.422	5.087	6.027	7.142	11.912	19.360	27.597	33.961
1970	24.420	27.118	30.791	21.850	26.054	34.145	29.800	31.050	30.948
1971	25.000	24.900	27.800	29.000	26.500	30.000	30.000	31.200	27.700
1972	20.100	19.400	22.400	23.000	23.700	21.800	22.500	24.500	20.600
1973	20.049	20.464	21.853	24.828	22.629	25.844	28.650	23.644	25.976
1974	21.614	19.715	21.886	23.733	25.750	22.000	29.246	30.968	27.420
1975	25.215	22.258	24.814	32.351	29.735	28.754	34.502	36.636	36.714
1976	37.098	34.786	46.265	47.871	48.547	46.982	49.567	56.719	51.207
1977	34.681	34.981	46.875	47.550	56.199	55.905	55.329	69.511	61.030

FUENTE: Información proporcionada por los departamentos de tarjetas de crédito de los sistemas Banamex, Bancomer, Carnet.

**FACTURACION POR DISPOSICIONES EN EFECTIVO HECHAS
CON TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS MEXICANAS DE
TRES SISTEMAS (BANAMEX, BANCOMER Y CARNET)**

-MILLONES DE PESOS-

97

	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL	PORCENTAJE. %			DIFERENCIA	
					BANAMEX %	BANCOMER %	CARNET %	ABSOLUTA	RELATIVA.
1968				3.900					
1969	38.237	44.973	39.451	245.300				141.400	6189.74
1970	31.399	30.148	27.773	345.446				100.146	40.82
1971	26.200	25.700	23.200	327.200	44.93	33.53	21.54	- 18.246	- 5.28
1972	21.700	21.000	17.400	258.100	41.97	36.53	21.50	- 69.100	- 21.11
1973	25.976	23.204	18.715	274.250	49.40	33.72	16.88	16.150	6.25
1974	29.597	26.134	22.883	300.946	49.74	35.51	14.75	26.696	9.73
1975	36.892	35.739	33.518	377.128	51.26	37.43	11.31	76.182	25.31
1976	43.050	45.871	35.370	543.333	47.48	41.38	11.14	166.205	44.07
1977	58.935	64.012	62.251	647.259	42.81	46.16	11.03	103.926	19.12

FUENTE: Información proporcionada por los Departamentos de Tarjetas de Crédito de los sistemas Banamex, Bancomer y Carnet.

Para 1971, cuarto de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por disposiciones en efectivo ascendió a la cantidad de 327 millones 200 mil pesos, con un promedio mensual de 27 millones 266 mil pesos, existiendo una diferencia de menos -18 millones 246 mil pesos entre este año y el anterior, lo que representa un decremento de menos -5.28%.

Para 1972, quinto año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por disposiciones en efectivo ascendió a la cantidad de 258 millones 100 mil pesos, con un promedio mensual de 21 millones 508 mil pesos, habiendo una diferencia entre este mes y el anterior de menos 69 millones 100 mil pesos, lo que representa un decremento de menos -21.11%.

Para 1973, sexto año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por disposiciones en efectivo ascendió a la cantidad de 274 millones 250 mil pesos, con un promedio mensual de 22 millones 854 mil pesos, habiendo una diferencia entre este año y el anterior de 16 millones 150 mil pesos, lo que representa un incremento de 6.25%.

Para 1974, séptimo de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, las facturaciones por disposiciones en efectivo ascendió a la cantidad de 300 millones 946 mil pesos, con un promedio mensual de 25 millones 078 mil pesos, habiendo una diferencia entre este año y el anterior de 26 millones 696 mil pesos, lo que representa un incremento de 9.73%.

Para 1975, octavo año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, las facturaciones por disposiciones en efectivo ascendió a la cantidad de 377 millones 128 mil pesos, con un promedio mensual de 31 millones 427 mil pesos, habiendo una diferencia entre este año y el anterior de 76 millones 182 mil pesos, lo que representa un incremento de 25.31%.

Para 1976, noveno año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, las facturaciones por disposiciones en efectivo ascendieron a la cantidad de 543 millones 333 mil pesos, con un promedio mensual de 45 millones 277 mil pesos, habiendo una diferencia entre este año y el anterior de 166 millones 205 mil pesos, lo que representa un incremento de 44.07%.

Para 1977, décimo de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, las facturaciones por disposiciones en efectivo ascendieron a la cantidad de 647 millones 259 mil pesos, con un promedio mensual de 53 millones 938 mil pesos, habiendo una diferencia entre este año y el anterior de 103 millones 926 mil pesos, lo que representa un incremento de 19.12%.

De los 10 años de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, respecto a las facturaciones por disposiciones en efectivo, podemos afirmar que durante los 3 primeros años la tendencia fue un gran crecimiento; en los 2 siguientes años hubo un decrecimiento que considero se debe a que en esos dos años hubo una depuración de clientes que no hacían correcto uso de su crédito y además las políticas para la concesión del crédito se volvieron más conservadoras.

Durante los últimos 5 años la situación cambió notándose una tendencia y un ritmo sostenido de crecimiento, debido a que los tres sistemas o planes

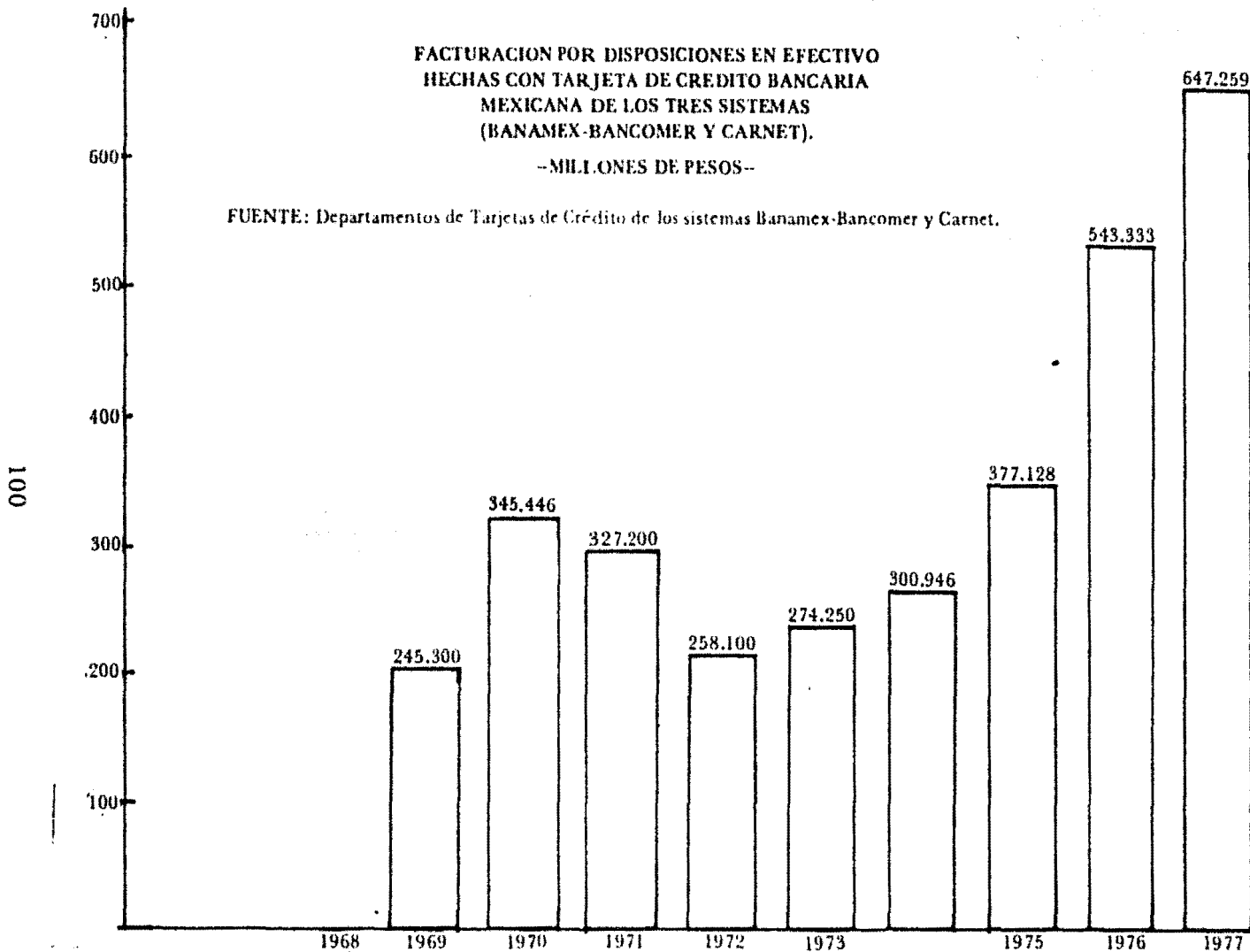
de tarjeta de crédito bancaria, convirtieron sus políticas en más liberales y además ya contaban con experiencia y habían logrado afianzarse en el mercado de este nuevo servicio.

Aun cuando la tarjeta de crédito Banamex, en haber sido lanzada al mercado fue la primera, esto no quiere decir que siempre ha mantenido su liderazgo en el grado de penetración en el mercado. Así tenemos que durante los primeros 9 años de operación, la tarjeta de crédito Banamex siempre se mantuvo en primer lugar, el cual en 1977 fue tomado por la tarjeta Bancomer en detrimento de la Banamex y la Carnet. De los 647 millones 259 mil pesos de facturaciones por disposiciones en efectivo para 1977, correspondían a Banamex 277 millones 055 mil pesos; a Bancomer 298 millones 788 mil pesos; y a Carnet 71 millones 416 mil pesos. Lo anterior representa una penetración en el mercado así: Banamex 42.81%; Bancomer 46.16% y Carnet 11.03%.

**FACTURACION POR DISPOSICIONES EN EFECTIVO
HECHAS CON TARJETA DE CREDITO BANCARIA
MEXICANA DE LOS TRES SISTEMAS
(BANAMEX-BANCOMER Y CARNET).**

--MILLONES DE PESOS--

FUENTE: Departamentos de Tarjetas de Crédito de los sistemas Banamex-Bancomer y Carnet.



1.1 Disposiciones en efectivo.

Una de las ventajas de la tarjeta de crédito bancaria, que los bancos emisores proporcionan a sus clientes, es la de poder hacer disposiciones en efectivo ó retiros de dinero, en cualquiera de las oficinas del banco emisor al que corresponde la tarjeta, o en las cajas permanentes que para este fin existen en el D.F., Acapulco, Guadalajara y Monterrey. En el primer caso las disposiciones en efectivo se pueden hacer hasta por una cantidad de \$ 2,000.00 una vez al mes o hasta cuatro por la misma cantidad en un solo mes, en cuyo caso el banco emisor podrá cobrar por este servicio una comisión del 2% en el momento en que estos fondos se les entregan al tarjeta-habiente. En el segundo caso, de las disposiciones hechas en caja permanente, máquinas especiales para dicho servicio, que funcionan los 365 días del año y las 24 horas del día, se cobra una comisión del 4%, la cual se acumula al préstamo y se carga así en el estado de cuenta del tarjeta-habiente.

No fue posible obtener datos mensuales de las disposiciones en efectivo realizadas durante 1968, por lo que únicamente incluyo información global para todo el año. Hasta el mes de diciembre hubo 1,244 usuarios empleando este aspecto del servicio, el importe aproximado fue de 3.9 millones, es decir, un promedio mensual de 325 mil pesos; si tomamos en cuenta que el número de tarjetas emitidas para ese año fue de 46,365, de los cuales 1,244 hicieron uso de este servicio, con lo cual en promedio cada usuario dispuso de 3,135 pesos durante este año.

Para 1969, las facturaciones por disposiciones en efectivo ascendió a la cantidad de 245 millones 300 mil pesos, con un promedio mensual de 20 millones 441 mil pesos, existiendo una diferencia de 241 millones 400 mil pesos, entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 6,189.74%.

Para 1970, tercer año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, la facturación por disposiciones en efectivo ascendió a la cantidad de 345 millones 446 mil pesos, con un promedio mensual de 28 millones 787 mil pesos, existiendo una diferencia de 100 millones 146 mil pesos, entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 40.82%.

2. De las Tarjetas de Crédito en circulación.

En un principio la tarjeta de crédito bancaria Banc-O-Mático sólo funcionó en el D.F., pero poco a poco se fue extendiendo a otras ciudades del interior de la República, que por su importancia eran visitadas por los clientes; se trató principalmente de centros industriales, turísticos o comerciales, a todo lo largo del territorio nacional. Otro factor que contribuyó a la difusión de la Banc-O-mático fue que se otorgó a algunos de sus clientes de provincia que realizaban continuos viajes al distrito federal.

Por lo que respecta a los ingresos fijos comprobables, que las instituciones

emisoras exigieron a sus clientes inicialmente, fueron de \$ 3,000.00, cantidad que se consideró insuficiente, pues al poco tiempo aumentaron dicha cantidad hasta \$ 5,000.00.

Debido al prestigio que tiene el Banco Nacional de México, S.A. con sus 96 años de servicio, y a que el público ya estaba familiarizado con las tarjetas de crédito por la operación de ellas en los grandes almacenes, la Banc-O-Mático fue bien recibida y rápidamente contó con suficientes negocios afiliados para hacer costearable su operación.

La tarjeta Banc-O-Mático dispuso desde que salió al mercado de su propio centro electrónico en el que cuenta con dos computadoras General Eléctric modelo 415 y 425. Este equipo ha venido jugando un papel muy importante para la operación eficiente del servicio, ya que gracias a él es posible hacer oportunamente los cargos y abonos de gastos y pagos, estados de cuenta, listados, gestiones de cobro, grabación de tarjetas, etc.

El número de tarjetas emitidas se ha mantenido desde un principio en constante ascenso; durante el primer año se entregaron a los usuarios 46,364 tarjetas, con un promedio mensual de 3,864, siendo los meses de junio y noviembre en los que se alcanzaron las más altas colocaciones mensuales con 8,815 y 8,586 respectivamente. Debiendo aclarar que en 1968 que fue el primer año, únicamente participó la tarjeta Banc-O-Mático en el mercado.

Para el año de 1969, que fue el segundo de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, y en donde participaron ya además de la tarjeta Banc-O-Mático, la Bancomer y la Carnet, el número de tarjetas emitidas llegó a la cantidad de 329,902, con un promedio mensual de 27,492 tarjetas; entre 1968 y 1969, existe una diferencia de 283,537 tarjetas, lo que significa un crecimiento de 611.54% en los dos primeros años.

Para el año de 1970, tercero de operaciones de las tarjetas de crédito bancarias, y en donde la participación de los tres sistemas ya fue sólida y consistente, el número de tarjetas emitidas fue de 467,562, con un promedio mensual de 38,963 tarjetas, habiendo una diferencia de 137,660 entre este año y el anterior lo que representa un incremento de 41.72%.

Para el año 1971, cuarto de operaciones de las tarjetas de crédito bancarias, y en donde se encontraban consolidados plenamente los tres sistemas de tarjetas, el número de tarjetas emitidas fue de 614,279, con un promedio mensual de 51,190 tarjetas, habiendo una diferencia de 146,717 entre este año y el anterior lo que representa un incremento de 31.37%.

La tarjeta de crédito bancaria Bancomer, apareció en el mercado 18 meses después de la Banc-O-Mático, o sea en junio de 1969, con lo cual el mercado quedó dividido entre los dos grupos bancarios más importantes del país: Banco Nacional de México, S.A. y Sistema Bancos de Comercio, S.A.

El Banco de Comercio buscó con su tarjeta de crédito "Bancomer", hacer que ésta fuera competitiva y atraer aquellos sectores del público para los que la Banc-O-Mático estaba vedada, Bancomer facilitó su obtención al ofrecerla, en general, a todas las personas cuyos ingresos fijos comprobables fueran

superiores a los \$ 5,000.00, independientemente de que se trate de cuenta-habientes del banco o no; sin embargo por las características operativas de éste servicio, al otorgarse se procura que el cliente abra una cuenta de cheques para que en ella se efectúen los cargos de sus consumos con tarjetas.

El Banco de Comercio dispuso desde que empezó a funcionar su tarjeta "Bancomer", de su propio equipo de procesamiento electrónico, una IBM 360 Complex, cuyo funcionamiento permite un ágil mecanismo de cobros y recuperación de pagos.

Para el año 1972, quinto de operaciones de las tarjetas de crédito bancarias, que significa la mitad del período que estamos analizando, encontramos que el número de tarjetas emitidas fue de 620,376, con un promedio mensual de 51,698 tarjetas, habiendo una diferencia de tan sólo 6,097 entre éste año y el anterior lo que representa un incremento de tan solo 0.99%. Esta cantidad es la más pequeña que se encuentra en los diez años que van de 1968 a 1977, y es probable que se deba a que en 1972 las políticas de los bancos emisores de tarjetas adoptaron una actitud más conservadora para la selección de los sujetos de crédito, buscando disminuir su cartera vencida y eliminar aquellos usuarios que no hacen uso de su línea de crédito, provocando la elevación de los costos de operación.

Para el año 1973, sexto de operaciones de las tarjetas de crédito bancarias, encontramos que el número de tarjetas emitidas ascendió a la cantidad de 655,750, con un promedio mensual de 54,646 tarjetas, habiendo una diferencia de 35,374 entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 5.7%.

La tercera tarjeta de crédito bancario que salió al mercado fue la "Carnet", que hizo su aparición en el mes de agosto de 1969, 20 meses después que la Banc-O-Mático, como resultado de la unión de 10 bancos mexicanos que por sí solos no se encontraban en posibilidad de afrontar los gastos y problemas que trae consigo el lanzamiento de éste servicio.

La tarjeta de crédito bancario "carnet", desde un año antes que saliera al mercado, los bancos participantes formaron un centro de procesamiento denominado "Promoción y Operación, S.A.", en el que debería controlarse la emisión de todas las transacciones efectuadas utilizando "Carnet", independientemente de cuál fuese el banco emisor de la tarjeta.

La tarjeta de crédito bancaria "Carnet", buscando captar aquella parte del mercado que no podía obtener ninguna de las dos tarjetas existentes en circulación, los emisores de Carnet redujeron el límite de ingresos fijos comprobables a \$ 3,000.00 mensuales, esto sin embargo trajo consigo muchos problemas entre los que se encontraba una elevación en el costo de operación debido a que la facturación se venía realizando por cantidades muy bajas. La solución a esta situación desfavorable fue una elevación de ingresos límite requeridos hasta \$ 5,000.00 con lo cual igualó las condiciones de sus dos competidores.

Para el año 1974, séptimo de operaciones de las tarjetas de crédito ban-

carias, encontramos que el número de tarjetas emitidas ascendió a la cantidad de 704,599, con un promedio mensual de 58,716 tarjetas, habiendo una diferencia de 48,849 entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 7.44%.

Para el año de 1975, octavo de operaciones de las tarjetas de crédito bancarias, encontramos que el número de tarjetas emitidas ascendió a la cantidad de 825,379, con un promedio mensual de 68,781 tarjetas, habiendo una diferencia de 120,780 entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 17.14%.

En la práctica la tarjeta tropezó con serios problemas entre los que destaca la falta de información adecuada de los sujetos de crédito, lo cual provocó un aumento desmedido de los saldos de cartera vencida. Para tratar de solucionar esta situación se ha venido realizando una depuración de tarjeta-habientes eliminando aquellos que no han hecho uso adecuado de su tarjeta; por otra parte las políticas que se aplican para la admisión de nuevos clientes se han tornado más rígidas.

A través de los 10 años de servicio que llevan las tarjetas de crédito bancarias en el mercado, se han consolidado firmemente y se han adoptado políticas que sobre la experiencia se han ido implementando; un ejemplo de ello es que los bancos por experiencia prefieren no darles tarjeta de crédito a los militares, a los agentes de viaje, ya que se han tenido amargas experiencias con ellos, en cuanto a su localización, información, cobranzas y por último en cuanto a los problemas legales.

Para el año de 1976, noveno de operaciones de las tarjetas de crédito bancarias, encontramos que el número de tarjetas emitidas ascendió a la cantidad de 971,908, con un promedio mensual de 80,992 tarjetas, habiendo una diferencia de 146,529 entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 17.75%.

Las tarjetas de crédito bancarias, están obteniendo un gran éxito que en parte se debe a la aplicación correcta y adecuada de la publicidad, acompañada de diversas campañas promocionales, para difundir ampliamente éste nuevo servicio bancario.

La publicidad y la promoción son pues, dos medios muy importantes que han jugado un papel sobresaliente, ayudando de sobre manera a que éste servicio crezca y se consolide firmemente; si no se hubiese hechado mano de estos dos elementos, los sistemas de tarjeta de crédito bancario, no hubiesen tenido el desarrollo que se observa en los cuadros que hemos analizado.

Para el año de 1977, décimo de operaciones de las tarjetas de crédito bancarias, y último del período que estamos analizando, encontramos que el número de tarjetas emitidas ascendió a la cantidad de 1'105,305, con un promedio mensual de 92,109 tarjetas, habiendo una diferencia de 133,397 entre este año y el anterior, lo que significa un incremento de 13.72%.

De los 10 años que tiene de estar funcionando la tarjeta de crédito bancaria en México, podemos afirmar que en los 9 primeros se mantuvo en

primer lugar la tarjeta Banamex, en segundo la Bancomer y en tercero la Carnet. Para el año de 1976, se habían emitido 971,908 tarjetas, de las cuales a Banamex correspondían 398,899, a Bancomer correspondían 387,193, y a Carnet correspondían 185,816; por lo tanto la penetración en el mercado era de la siguiente manera: 41.04% para Banamex, 39.84% para Bancomer y 19.12% para Carnet. Esta última tarjeta ha venido sufriendo durante todo el período señalado un decremento constante de sus tarjetas de crédito en circulación, en beneficio de las otras dos.

En 1977 la supremacía que había mantenido la tarjeta de crédito Banamex, en el período que va de 1968 a 1976, es perdida por ésta, poniéndose a la cabeza la tarjeta de crédito Bancomer; de las tarjetas emitidas a diciembre de 1977, que ascendió a la cantidad de 1'105,305 tarjetas, correspondían a Banamex la cantidad de 438,179; a Bancomer 484,024; y a Carnet 203,974; siendo la penetración en el mercado de la siguiente manera: Banamex 37.76%, Bancomer 43.79% y Carnet 18.45%.

Lo anterior tiene su explicación en que con fecha 1o. de marzo de 1977, después de que las autoridades gubernamentales autorizaron la creación de la BANCA MULTIPLE EN MEXICO, se integraron al Banco Nacional de México, S.A., la Financiera Banamex, S.A., la Financiadora de Ventas, S.A., la Hipotecaria Banamex, S.A. y Seguros América Banamex, quedando todos ellos constituidos BANCA MULTIPLE BANAMEX.

Además con fecha 23 de febrero de 1977, se les envió a todos los clientes de tarjeta de crédito Banamex, una carta en la que se les hacía saber que a partir del 15 de marzo de ese mismo año, pagarían la cantidad de \$ 50.00 por cada una de las tarjetas bancarias, ya sea individual, adicional o empresarial. Este servicio de expedición y reexpedición de tarjetas hasta antes de esa fecha había sido absolutamente gratuito, por lo que la reacción de la clientela no se dejó esperar y comenzaron a cancelar muchos clientes sus tarjetas de crédito. El banco calculó que aproximadamente se cancelarían 80,000 tarjetas entre vigentes e inactivas.

Por otro lado también, en la carta antes citada, se le hacía saber a la clientela de tarjeta de crédito que el tipo de interés subiría de 1.5 a 1.83% mensual sobre saldos insolutos diarios, y que el mismo entraría en vigor a partir del 14 de marzo de 1977.

En otra carta fechada febrero de 1977, se hacía saber a la clientela de tarjeta de crédito Banamex, que el deducible de \$ 625.00 por la póliza de seguro para las tarjetas de crédito, sería a partir de esa fecha de solamente \$ 1,000.00.

Respecto al cobro de \$ 50.00 por la emisión de las tarjetas de crédito Banamex, que como decía hasta antes del 15 de marzo de 1977 fue absolutamente gratuita, se debe consignar lo siguiente: La voracidad del Banco Nacional de México, S.A. queda de manifiesto, ya que durante los aproximadamente 8 años que estuvo importando las tarjetas de crédito del extranjero (plásticos para tarjeta normal de E.E.UU.) y (plásticos para tarjeta con ser-

vicio de caja permanente de Inglaterra), no les cobró a sus clientes por la emisión de sus tarjetas. Hoy que sus tarjetas de crédito Banamex, se las hace una empresa del grupo Banamex denominado IPANASA (Industrial Papelera Nacional, S.A.), con lo cual considero que debería haber un abatimiento de costos en la producción de las mismas, no es justificable que quieran aumentar sus ganancias o utilidades a costa de sangrar a la clientela.

Esta es básicamente la causa por la cual ha perdido su primacía en el mercado la tarjeta de crédito Banamex, pudiendo pensar que será muy difícil que recuperen dicha primacía o grado de penetración en el mercado en cuanto a las tarjetas de crédito en circulación y además en la facturación por ventas y en la facturación por disposiciones en efectivo.

Cabe señalar por último que las tarjetas de crédito bancarias mexicanas en circulación, en el período señalado, manifestaron una tendencia creciente al principio y al final del mismo, reflejándose una etapa de receso o estancamiento al quinto mes, o sea, en el año de 1972, por los motivos ya explicados; por tanto la emisión de las tarjetas de crédito bancarias en circulación fue de 528,452 tarjetas promedio anual de los 10 años del período señalado.

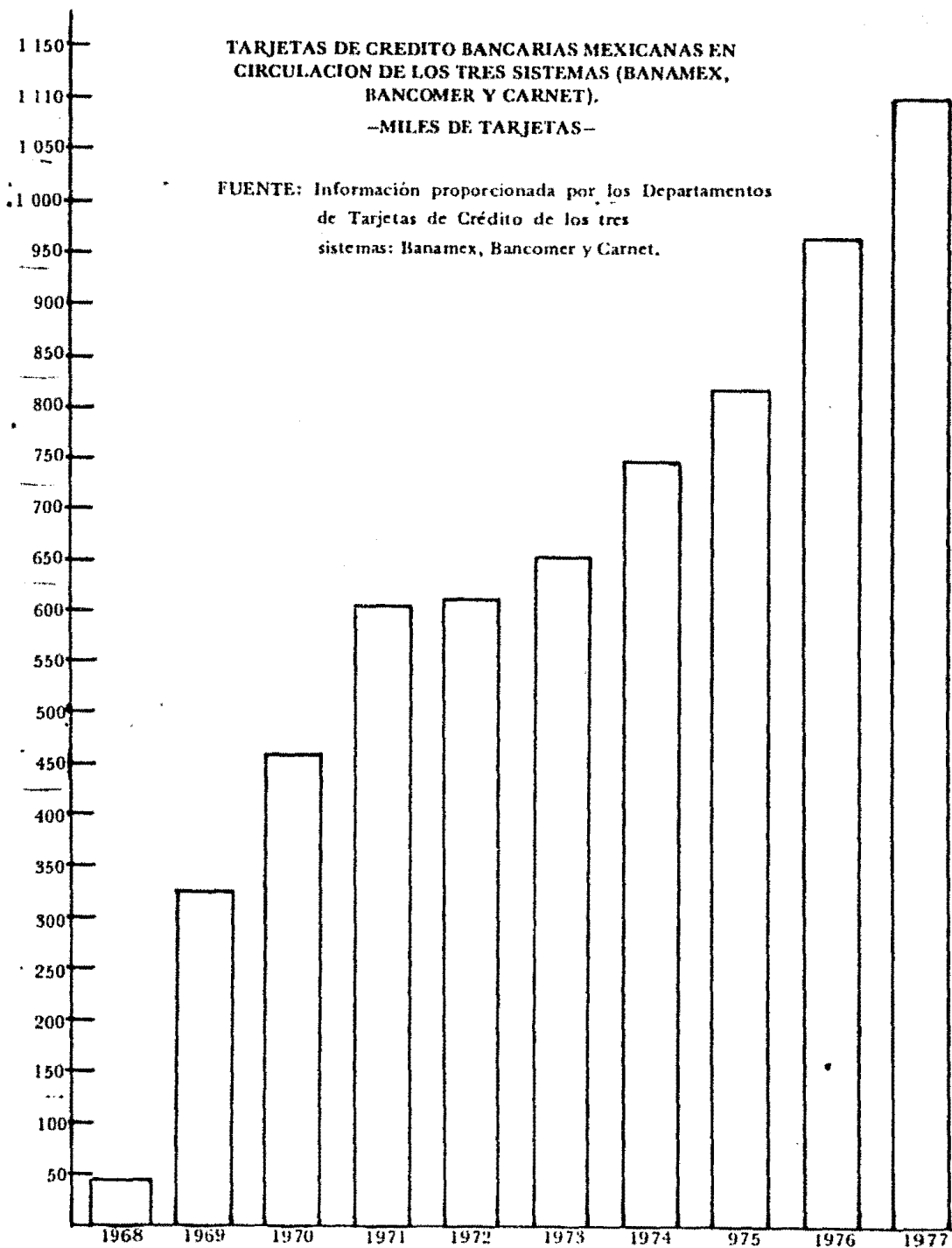
**TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS MEXICANAS
EN CIRCULACION DE LOS TRES SISTEMAS
(BANAMEX, BANCOMER Y CARNET).**

--MILES DE TARJETAS--

AÑO	NO. TARJETAS	VARIACION		PORCENTAJE.		
		absoluta	relativa %	Banamex	Bancomer	Carnet
1968	46,365					
1969	329,902	283,537	611.54			
1970	467,562	147,660	41.72			
1971	614,279	146,717	31.37			
1972	620,376	6,097	0.99			
1973	655,750	35,374	5.70			
1974	704,599	48,849	7.44	39.84%	38.95%	21.21%
1975	825,379	120,780	17.14	41.95%	38.40%	19.65%
1976	971,908	146,529	17.75	41.04%	39.84%	19.12%
1977	1,105,305	133,397	13.72	37.76%	43.79%	18.45%

FUENTE: Información proporcionada por los Departamentos de Tarjetas de Crédito de los sistemas Banamex, Bancomer y Carnet.

**TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS MEXICANAS EN
CIRCULACION DE LOS TRES SISTEMAS (BANAMEX,
BANCOMER Y CARNET).
-MILES DE TARJETAS-**



3. De los negocios afiliados.

El funcionamiento de los sistemas o planes de tarjetas de crédito bancarias, requiere de la existencia de establecimientos comerciales o "Negocios Afiliados" que las acepten para cubrir los consumos efectuados en ellos. El éxito o fracaso de cualquier tarjeta de crédito depende, en gran medida, del número de éste tipo de lugares denominados "Negocios Afiliados" y del trato que los tarjeta-habientes reciben en ellos; si el cliente es objeto de recargos en sus compras o se le suspende alguna ventaja al pagar por medio de su tarjeta, dejará de hacer uso de ella, convirtiéndose además en un propagandista negativo.

Por todo lo anterior, es natural la preocupación de los bancos emisores de tarjetas, por atraer cada vez más a un mayor número de negocios para afiliarlos a sus sistemas o planes de tarjetas de crédito, y de procurar que las ventajas ofrecidas por la aceptación de la tarjeta sean suficiente motivación para el negocio afiliado, y que éste no tenga inconvenientes para la facturación, haciéndolo sin cargos adicionales para el usuario.

Como mencionamos anteriormente la comisión que los bancos emisores de tarjetas de crédito cobran a los negocios afiliados, va del 2% al 10% según el tipo de negocio de que se trate y de acuerdo con las tarifas establecidas; a continuación señalo la lista de negocios en orden alfabético y de acuerdo a la comisión que se les cobra:

- 2% (gasolinerías)
- 3% (artesanías con participación estatal; automóviles, agencia autorizada de la Asoc. Mex. de Distrs., autos nuevos servicios y refacciones; beneficencia, patronatos u obras de; convenciones del club de rotarios, leones y ejecutivos de venta; escuelas, Kinder, primarias, secundarias, preparatorias, universidades; hospitales y sanatorios, todos los servicios; iglesias y parroquias, servicios de; líneas aéreas; tiendas cooperativas de empleados).
- 4% (agencias de viajes; automóviles, venta de autos usados; compañía de seguros; tienda de auto-servicio con comestibles; tienda de autoservicio, tipo supermercado con abarrotes, vinos y licores, carnes, frutas, legumbres, leche y sus derivados, etc.);
- 5% (alfombras, tapetes y linóleos; almacenes de departamentos tipo París Londres; asociaciones civiles y clubes; autocinemas; bicicletas y motocicletas, refacc. y servicio; billetes de lotería, expendios; boliches; carnicerías y salchichonerías; espectáculos en general, cines, teatros, etc.; farmacias; funerarias, todos los servicios; hospitales y sanatorios, servicios parciales, sin incluir honorarios médicos; llantas, venta, renovación y vulcanización; madera, venta de; material para construcción; mudanzas; papelerías; pastelerías; periódicos y revistas, venta y suscripción; salchichonerías; tiendas departamentales; tiendas de abarrotes, vinos y licores; tiendas de autoservicio con abarrotes, vinos y

- licores y salchichonería; transportación aérea, carga; transportación terrestre, venta boletos; transportación terrestre, carga; vidrierías;).
- 5.5% (automóviles, renta de, sin deducible; bares afiliados a la Asoc. Mex. de Rests.; cafeterías afiliadas a la Asoc. Mex. de Rests.; centros nocturnos afiliados a la Asoc. Mex. de Rests.; hoteles y moteles afiliados a la Asoc. Mex. de Hots. y Mots.; restaurantes afiliados a la Asoc. Mex. de Rests.;).
- 6% (aparatos domésticos, línea blanca y electrónica; bares afiliados a la Conf. Nac. de Rests.; bienes raíces, venta y administración; cafeterías afiliadas a la Conf. Nac. de Rests.; centros nocturnos afiliados a la Conf. Nac. de Rests.; fraccionamientos, venta de casas y terrenos; gas doméstico; hoteles y moteles afiliados a la Asoc. Nac. de hots. y mots.; línea blanca y electrónica; mueblerías, sin línea blanca, cadenas con 5 tiendas o más; muebles, fabricación o venta en cadena de 5 o más tiendas; muebles, con línea blanca y electrónica; oxígeno, venta y servicios; restaurantes afiliados a la Conf. Nac. de Rests.; zapaterías, cadena de 5 ó más;).
- 7% (accesorios para baño; alquiler de servicios para fiestas; artesanías y curiosidades; autolavados; automóviles, servicios y lubricantes; automóviles renta de, con deducibles; bares; cafeterías; casas y apartamentos amueblados, renta; centros nocturnos; clínicas y consultorios, servicios médicos en general sin hospitalización; cocinas, diseño, venta instalación y servicio; equipos para oficina; ferreterías y tlapalerías; gruas, servicio en general; hoteles y moteles, todos los servicios; institutos, cursos especiales; instrumental médico; laboratorios de análisis clínicos; lanchas, motores y equipo en general para navegación marítima; lanchas y botes, alquiler; lavanderías y tintorerías; librerías; material eléctrico; muebles, fabricación y venta; refacciones y accesorios y servicios en general, no afiliados a la Asoc. Mex. de Distrs. de Auts.; restaurantes; salones para fiestas; servicios profesionales en general; talleres en general, mecánicos; transportación aérea, renta de aviones; tlapalerías;).
- 8% (zapaterías, cadena de tres tiendas;).
- 10% (aire acondicionado; animales, venta de; antigüedades; armerías; artículos para dibujantes, ins., arqs., y artistas; artículos religiosos; básculas, ventas y refacciones; bazares; boneterías, sederías, lencerías, jarcierías, mercerías; candiles y lámparas; cortinas y tapices; cristalerías; cultura física y estética; decoración de interiores; deportes, artículos para; discos, venta de; dulcerías y confiterías; florerías; fotografía, ventas y servicios; fumigaciones, venta de; galerías de arte; imprentas; instrumentos musicales; jardín, conservación y tratamiento de; joyerías, platerías, regalos; jugueterías; loza y cristalería; ópticas; pelucas fabricación y ventas; perfumerías, regalos, etc.; pieles, fabricación y venta; pinturas, fabricación, venta y servicios; publicidad y

propaganda, artículos de; ropa, damas, caballeros y niños; salas de belleza y estética; sastrerías; sombreros y paraguas, venta y fabricación; tabaquerías, dulcerías; zapaterías;).

Durante el primer año de operación la actividad de afiliación de negocios fue intensa, manteniéndose en aumento en los doce meses; en promedio se celebraron en este período 463 contratos cada mes, y se llegó en diciembre a la cifra de 6,378 negocios afiliados, que comparados con las ventas que por 67'478,000 hubo, podemos afirmar que la facturación promedio por negocio fue de \$ 10,580 pesos cada uno.

Al haber un incremento en la adquisición de bienes de consumo duradero y de consumo inmediato (servicios y alimentos), nos encontramos que los negocios afiliados a cualquiera de los tres sistemas de tarjetas de crédito o a los tres al mismo tiempo, también tienen un desarrollo, ya que aumentan sus ventas en la misma proporción que los tarjeta-habientes hacen uso de las líneas de crédito que amparan sus tarjetas.

Para el año de 1969, el segundo de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, el número de negocios afiliados ascendió a la cantidad de 39,011 con un promedio mensual de 3,251, habiendo una diferencia de 32,623 entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 511.49%; comparados los negocios afiliados de este año con los 603'500,000 de las facturaciones por ventas que se realizaron, podemos afirmar que el promedio de ventas por negocio afiliado fue de \$ 15,470 pesos cada uno.

Para 1970, tercer año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, el número de negocios afiliados ascendió a la cantidad de 63,330 con un promedio mensual de 5,278, habiendo una diferencia de 24,319 entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 62.33%; si tomamos en cuenta que las ventas por facturaciones en este año ascendieron a la cantidad de 1,447' millones 498 mil pesos, podemos afirmar que el promedio de ventas por negocio afiliado fue de \$ 22,856 pesos cada uno.

Para 1971, cuarto año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, el número de negocios afiliados ascendió a la cantidad de 73,024 con un promedio mensual de 6,085, habiendo una diferencia de 9,694 entre éste año y el anterior, lo que representa un incremento de 15.30%; si tomamos en cuenta que las ventas por facturaciones en este año ascendieron a la cantidad de 1967 millones de pesos, podemos afirmar que el promedio de ventas por negocio afiliado fue de \$ 26,936 pesos cada uno.

Para 1972, quinto año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, y mitad del ciclo que estamos analizando, el número de negocios afiliados ascendió a la cantidad de 79,658 con un promedio mensual de 6,638, habiendo una diferencia de 6,634 entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 9.08%; si tomamos en cuenta que las ventas por facturaciones en éste año ascendieron a la cantidad de 2,086 millones 600 mil pesos, podemos afirmar que el promedio de ventas fue de 26,194 pesos cada uno, cantidad que es menor que el promedio del año anterior, con lo que confir-

mamos que 1972 fue un año malo por lo que se refiere a la emisión de tarjetas, a las ventas por facturaciones con las mismas, así como a la contracción o afiliación de negocios, por las razones que anteriormente y en este mismo capítulo señalamos, o sea, depuración de clientes y restricción del crédito por la aplicación de medidas conservadoras por parte de los bancos emisores.

Para 1973, sexto de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, el número de negocios afiliados ascendió a la cantidad de 82,340 con un promedio mensual de 7,362, habiendo una diferencia de 2,682 entre éste año y el anterior, lo que representa un incremento de 3.37%; si tomamos en cuenta que las ventas por facturaciones en este año ascendieron a la cantidad de \$ 2,468 millones 143 mil pesos, podemos afirmar que el promedio de ventas por negocio fue de 29,975 miles de pesos cada uno.

Para 1974 séptimo año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, el número de negocios afiliados ascendió a la cantidad de 88,692 con un promedio mensual de 7,391, habiendo una diferencia de 6,352 entre éste año y el anterior, lo que representa un incremento de 7.71%; si tomamos en cuenta que las ventas por facturaciones para este año ascendieron a la cantidad de 3,295 millones 652 mil pesos, podemos afirmar que el promedio de ventas por negocio fue de \$ 37,158 pesos cada uno.

Para 1975, octavo año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, el número de negocios afiliados ascendió a la cantidad de 93,386 con un promedio mensual de 7,782, habiendo una diferencia de 4,694 negocios entre éste año y el año anterior, lo que representa un incremento de 5.29%; si tomamos en cuenta que las ventas por facturaciones para este año fue de 4,479 millones 256 mil pesos, podemos afirmar que el promedio de ventas por negocio fue de \$ 47,965 pesos cada uno.

Para 1976, noveno año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, el número de negocios afiliados ascendió a la cantidad de 99,397 con un promedio mensual de 8,283, habiendo una diferencia de 6,011 negocios entre este año y el anterior, lo que representa un incremento de 6.04%; si tomamos en cuenta que las ventas por facturaciones para este año fueron de 6,213 millones 744 mil pesos, podemos afirmar que el promedio de ventas por negocio fue de \$ 62,514 pesos cada uno.

Para 1977, décimo año de operaciones de la tarjeta de crédito bancaria, el número de negocios afiliados ascendió a la cantidad de 105,408 con un promedio mensual de 8,784, habiendo una diferencia de 6,011 negocios entre éste año y el anterior, lo que representa un incremento de 5.70%; si tomamos en cuenta que las ventas por facturaciones para éste año fueron de 8,932 millones 086 mil pesos, podemos afirmar que el promedio de ventas por negocio fue de \$ 84,738 pesos cada uno.

**NEGOCIOS AFILIADOS A LOS SISTEMAS
O PLANES DE TARJETAS DE CREDITO
BANAMEX, BANCOMER Y CARNET.**

—MILES DE NEGOCIOS—

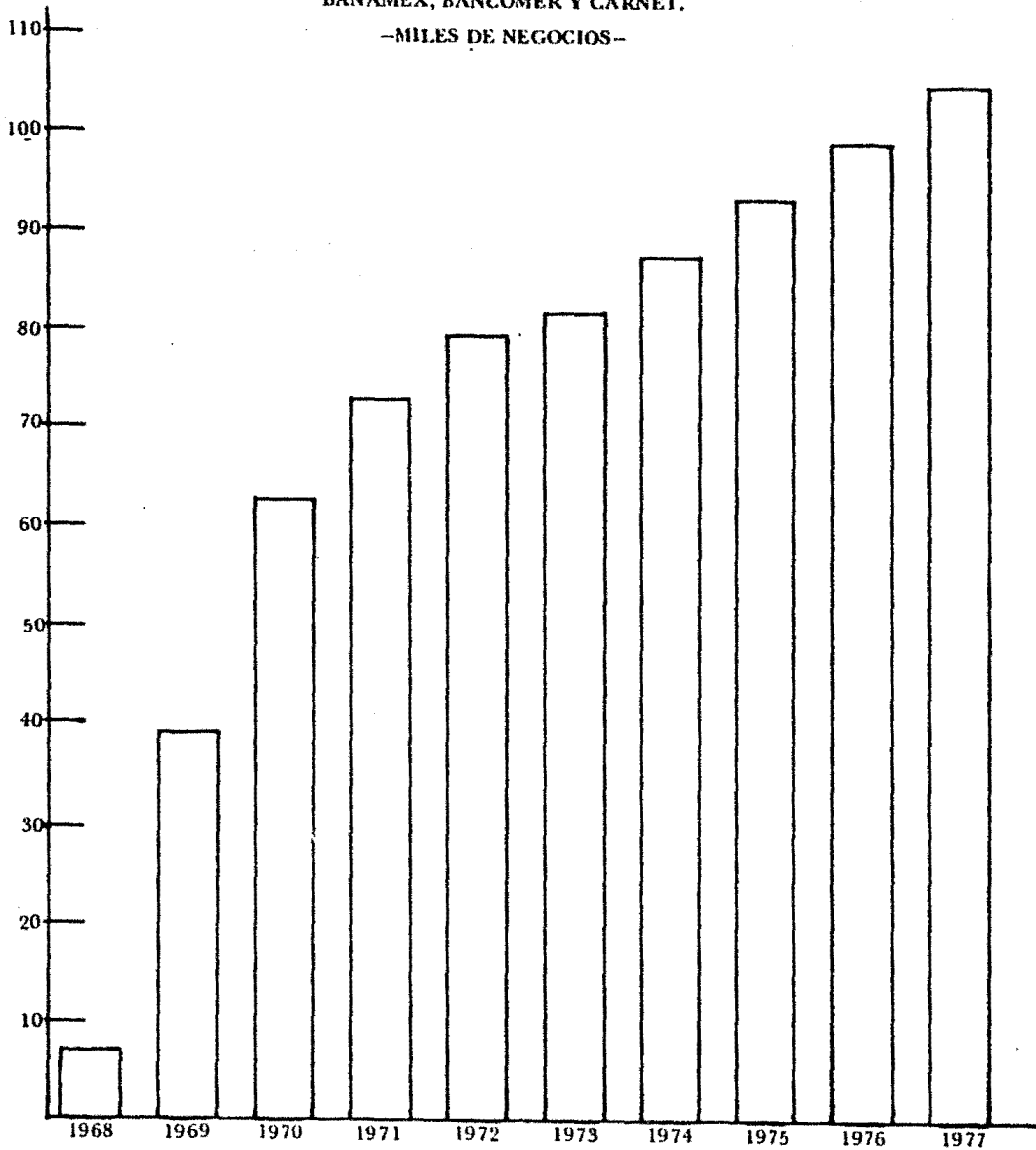
AÑO	No. NEGOCIOS	DIFERENCIA		PROMEDIO MENSUAL	
		absoluta	relativa. %	NEGOCIOS AFILIADOS	VENTAS POR NEGOCIO.
1968	6,378			531.5	\$ 10,580
1969	39,011	32,623	511.49	3,251.0	15,470
1970	63,330	24,319	62.33	5,278.0	22,856
1971	73,024	9,694	15.30	6,085.0	26,936
1972	79,658	6,634	9.08	6,638.0	26,194
1973	82,340	2,682	3.37	7,362.0	29,975
1974	88,692	6,352	7.71	7,391.0	37,158
1975	93,386	4,694	5.29	7,782.0	47,965
1976*	99,397	6,011	6.04	8,283.0	62,514
1977	105,408	6,011	5.70	8,784.0	84,738

FUENTE: Expansión de la tarjeta de crédito bancaria en México. Tesis profesional I.P.N. Lic. Rubén Lino Ramírez.

*Los datos para este año y el siguiente fueron proyectados con los datos obtenidos de los 5 años anteriores.

**NEGOCIOS AFILIADOS A LOS SISTEMAS
O PLANES DE TARJETAS DE CREDITO
BANAMEX, BANCOMER Y CARNET.**

-MILES DE NEGOCIOS-



FUENTE: Expansión de la tarjeta de crédito bancaria en México. Tesis Profesional I.P.N: LIC.
RUBEN LINO RAMIREZ.

Cuando comenzaron a operar, los sistemas mexicanos de tarjetas de crédito bancarias requirieron que los ingresos necesarios para hacerlos redituables provinieran principalmente de una alta tasa de comisión o de descuento a los negocios afiliados. Si tomamos en cuenta los 118 grandes ramos de actividad, en los cuales la comisión varía de un 2% a un 10%, encontramos que la tasa promedio de comisión es de 6.98%; como ésta comisión es alta, se trasladará al consumidor mediante un aumento de precios, el cual suele ser superior al porcentaje mismo de la comisión.

La alta tasa de comisión provoca, que los negocios afiliados al sistema de tarjetas de crédito bancarias en México manifiesten cierta preferencia a que el consumidor pague en efectivo en vez de utilizar la tarjeta, y en ocasiones llegan a ofrecerle un descuento si paga de contado.

Sin lugar a duda, la elevada comisión es un elemento perjudicial al sistema o planes de tarjeta de crédito bancaria, ya que es el propio comerciante quien debe promover el uso de las tarjetas.

La alta tasa de comisión, los bancos emisores de tarjetas de crédito, la consideran como una amenaza, pues manifiestan su temor a que por presiones del Gobierno y/o negocios afiliados se vean obligados a bajar las comisiones. Al mismo tiempo también es claro su temor a que la nueva Ley del Consumidor en el caso de que faculte a los usuarios a rehusar el pago de sus obligaciones cuando tengan alguna inconformidad con los bienes o servicios recibidos.

Haciendo un análisis estadístico de los resultados obtenidos por la banca privada comercial, de los tres planes o sistemas de tarjeta de crédito bancaria mexicana, por la prestación de este nuevo servicio bancario, en el período comprendido a 1968-1977, podemos sin lugar a dudas, afirmar lo siguiente:

El volumen total de ventas para el año de 1968 fue de 67 millones 478 mil pesos, que fue el primer año de operaciones en el que sólo participó en el mercado la tarjeta BANC-O-MATICO; para el año de 1977, el total de ventas alcanzó la cifra de 8,932 millones 086 mil pesos, de los cuales el 42.92% correspondió a BANAMEX, el 37.47% a BANCOMER, y únicamente el 19.61% a CARNET. El incremento más alto que se obtuvo fue de 800% en el segundo año de operaciones, o sea, en el ejercicio de 1969, en donde ya participaron los tres sistemas; el incremento más bajo que se obtuvo fue 6.04%, que corresponde al ejercicio de 1972, lo cual puede ser consecuencia de los críticos problemas por los que pasó la economía mexicana y también la mundial, lo que significó un receso o estancamiento en la concesión del crédito. En el período 1970-1977, en el cual participaron en forma dinámica los tres sistemas, el incremento anual en las ventas fue del orden de 43%.

En lo que respecta al volumen total de disposiciones de dinero en efectivo, diremos que en 1968 fue de 3 millones 900 mil pesos, en donde participó únicamente la tarjeta BANC-O-MATICO; en el año de 1977 la suma alcanza la cifra de 647 millones 259 mil pesos, de los cuales el 46.16% correspondió a BANCOMER, el 42.81% a BANAMEX, y solamente el 11.03% a CARNET.

El incremento más alto que se obtuvo durante el período que estamos estudiando fue de 6,025% en 1969, y el más bajo fue de -21.10% en el año de 1972. En el período 1970-1977, la tasa de crecimiento promedio anual fue de 14.62%. Por lo anterior seguramente los bancos han cambiado sus políticas de sólo permitir a los tarjeta-habientes, una o hasta cuatro disposiciones en efectivo hasta por un máximo de \$ 2,000.00 mensualmente; hoy en día el monto para dichas disposiciones lo han aumentado hasta \$ 4,000.00.

Por lo que se refiere a las tarjetas de crédito en circulación en el período que estamos analizando, diremos que para el año de 1968 había circulando en el mercado 46,365 tarjetas; para el año de 1977, la cantidad aumentó hasta alcanzar la cifra de 1 millón 105 mil 305 tarjetas, de las cuales 43.79% correspondían a BANCOMER, 37.76% a BANAMEX, y sólo 18.45% a CARNET. El incremento más alto que se obtuvo fue de 611.54% en el ejercicio de 1969; el más bajo fue de 0.99% en el ejercicio correspondiente a 1972. En el período 1970-1977 se llegó a una tasa de crecimiento promedio anual de 16.97%. Cabe destacar que para el año de 1977, el Banco Nacional de México, S.A., perdió el predominio de penetración en el mercado, que mantenía desde el inicio de operaciones de su tarjeta BANC-O-MATICO, debido a la desatinada política de cobrarle a sus tarjeta-habientes la cantidad de \$ 50.00 por cada tarjeta expedida, lo que según peritos sobre asuntos económicos de dicho banco, produciría una reacción agresiva por parte de los clientes, riesgo que según ellos calcularon, esperando se cancelaran aproximadamente 80,000 tarjetas, entre las que se encontraban incluidas cuentas o tarjetas inactivas, y además, lo que fue más grave, la cancelación de cuentas activas de clientes que al enterarse de dicho cobro ordenaron la cancelación de sus tarjetas, bastante indignados, ya que consideraron la actitud del banco, como un abuso y un afán desmedido y voraz de obtener y aumentar las utilidades a costa de los clientes.

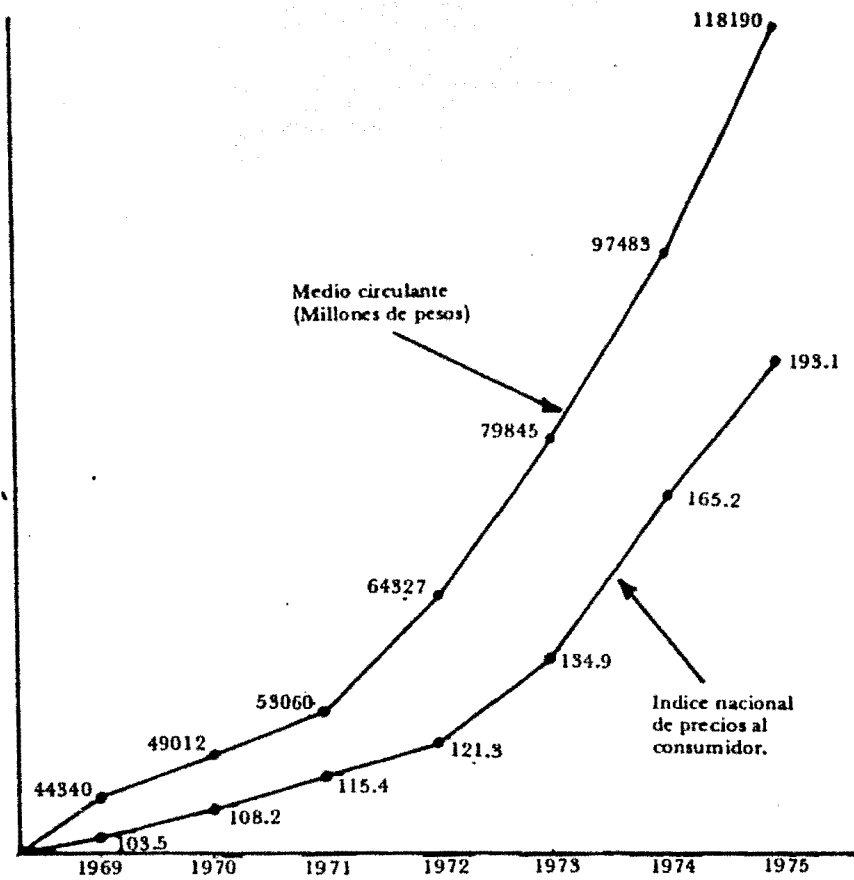
Tocante a los negocios afiliados a los tres sistemas o planes de tarjetas de crédito bancario, en el período analizado, señalaremos que para 1968 había en el mercado 6,378 negocios que aceptaban la tarjeta BANC-O-MATICO, que fue la única que participó en el mercado en dicho ejercicio; para el año de 1977, la cantidad aumentó hasta alcanzar la cifra de 105,408 negocios. El incremento más alto que se obtuvo fue de 511.49% para el ejercicio de 1969; el más bajo fue de 3.37% para el ejercicio de 1973. En el período 1970-1977 se logró una tasa de crecimiento promedio anual de 14.35%. Es importante señalar que dicha tasa es acorde con la tasa de tarjetas en circulación que es del 16.97%, pues, es indudable que la circulación de tarjetas está estrechamente ligada a la afiliación de negocios, ya que a más tarjetas, se requieren más negocios. Los tres sistemas de tarjetas que funcionan en el mercado, actualmente están haciendo la afiliación en forma conjunta, o sea, que están empleando una forma de afiliación única, lo que representa una reducción de costos de operación en este rublo, y que permite además que las máquinas

transcriptoras de pagarés, se usen conjuntamente, esto es, una máquina por cada negocio, en lugar de tres que se usaban antes.

En el período comprendido 1968-1977, el Índice de Precios al mayoreo en la Ciudad de México sobre 210 artículos, reflejó el comportamiento de los precios siguiente: El incremento más alto que se obtuvo fue de 41.19% en 1977 y el más bajo fue de 2.55% en 1969. La tasa de incremento promedio anual fue de 14.13%.

En lo que respecta al medio circulante en el período analizado, el comportamiento fue el siguiente: Para el año de 1968, el medio circulante ascendió a la cantidad de 39,991 millones de pesos; para 1977 esta cantidad se elevó hasta alcanzar la suma de 195,415. El incremento más alto que se obtuvo fue de 30.89 en el año de 1976, y el más bajo fue de 8.25% en 1971. La tasa de incremento promedio anual fue del orden de 19.49%.

Diremos que existe un paralelismo entre el medio circulante y el aumento de precios, ya que éstos últimos están en función del primero, o sea, a todo aumento en la oferta de dinero tendrá que corresponder necesariamente un aumento en los precios de los bienes y servicios; por tanto existe una estrecha relación entre el circulante y los precios, que mencionamos y analizamos en el Capítulo II de éste trabajo.



FUENTE: Devaluación en México
 LUIS PAZOS
 EDITORIAL DIANA, MEXICO D.F. Pág. 35

En la gráfica podemos observar el paralelismo de circulante y aumento de precios.

CAPITULO VI
CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

VI. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

Podemos decir que las conclusiones a las que he llegado en la realización de éste trabajo, serían en primer término, que los bancos comerciales emisores de planes o sistemas de tarjetas de crédito bancarias, están obteniendo grandes ingresos o utilidades por la prestación de este nuevo servicio bancario, atreviéndonos a afirmar, que en éste momento es el más lucrativo de los servicios bancarios. Lo anterior puede quedar de manifiesto con los resultados obtenidos y las utilidades generadas por cada uno de los tres sistemas de tarjeta de crédito que opera en el mercado. Ello es debido al tipo de interés —alto— y a las comisiones —excesivas— que los bancos cobran por este servicio.

También es otra conclusión el hecho de que, en su constante preocupación de los bancos por abatir costos y aumentar las utilidades, ello sería posible si se llevara a cabo la fabricación de las tarjetas de crédito vírgenes —plásticos—, que utilizan los tres sistemas, por una compañía o empresa mexicana, Banamex, con lo que se abatirían los costos unitarios de fabricación, lo que representa un ahorro para los bancos. Ello debido a que el Gobierno mexicano prohibió a los bancos importar de los Estados Unidos de América e Inglaterra las tarjetas o plásticos vírgenes.

No se debe proceder a trasladar los costos de fabricación de las tarjetas plásticas, a los tarjeta-habientes, como en el caso del Banco Nacional de México, S.A., con su tarjeta de crédito "Banamex", pues ello, lejos de impulsar el crecimiento y uso de este servicio, lo único que provoca es estancarlo y permite a los otros dos sistemas, crecer a consecuencia de ésta medida que resulta por demás dañina e impopular, lo que queda demostrado con la cancelación de 80,000 tarjetas de crédito "Banamex". Esto demuestra que los errores administrativos no son exclusivos del Sector Público, como lo promueve constantemente la Iniciativa Privada, y que también ésta se en-

cuentra en el mismo peligro de cometer errores, por cambio de administración cada vez que estos cambios se suscitan, como sucede con el Gobierno cada 6 años con el cambio de poderes.

Se podría también efectuar en forma conjunta, la impresión de la papelería que los tres sistemas utilizan: Listas de cancelaciones, boletines urgentes, formas de pagaré, gestiones de cobro, disposiciones en efectivo, devoluciones de mercancía, fichas de depósito para abono en cuenta de cheques, estados de cuenta, solicitudes de tarjeta, etc., etc., a través de una compañía o empresa mexicana que fuera completamente ajena a los intereses de los tres sistemas, lo que a mi forma de ver, redundaría en abatimiento de costos de operación y aumento de las utilidades.

También se podría efectuar el procesamiento electrónico de todas las operaciones de tarjeta de crédito bancaria, en forma conjunta de los tres sistemas que operan en el mercado, por medio de una computadora que usaran en común. Pues, normalmente estos aparatos son alquilados, y además, no se usan a toda su capacidad, con lo que se desperdician recursos económicos al desaprovechar la capacidad instalada. El usar una computadora para los tres sistemas, creo que redundaría en abatimiento de costos y aumento de las ganancias.

Se debe establecer un sistema de información cruzada que permita saber en cualquier momento: Número de tarjetas en circulación, monto de la facturación, número de negocios afiliados, utilidades, fraudes, cartera vencida, inversión, cartera vigente, archivo de defraudadores o delincuentes. Este tipo de información cruzada actualmente sólo se está llevando a cabo en: número de tarjetas en circulación, monto de la facturación y el número de negocios afiliados. Considero que debería efectuarse en todos los rublos o aspectos señalados, y si ello no ha sido posible, es debido a la actitud conservadora de algunos Gerentes, Subgerentes o Funcionarios de algunos bancos, que no permiten dicho cruzamiento de información, por celo profesional. La información cruzada permitiría saber en cualquier momento el número de tarjetas bancarias y no bancarias que posee una persona, así como el límite de crédito de que puede disponer en cada una de ellas, el monto dispuesto en la actualidad y la capacidad de crédito no utilizada. Inicialmente podría comenzarse sólo con las tarjetas de crédito bancarias.

Hacer más ágil y menos costoso el sistema de autorizaciones de compras a los negocios afiliados, mediante el establecimiento de un centro conjunto de autorizaciones con un archivo central que solo diera acceso a los tarjeta-habientes del banco emisor en cuestión. No se permitiría, en este sistema, que otros bancos tuvieran acceso a información sobre tarjeta-habientes ajenos. Este sistema central de autorizaciones tendría economías no sólo por lo que respecta al procesamiento electrónico de datos y al personal de operación, sino que además significaría un ahorro sustancial en los costos de comunicación telefónica y de télex, las autorizaciones en consecuencia, serían más ágiles, rápidas y eficientes.

Además de aumentar la rapidez y agilidad en el sistema de autorizaciones, parece conveniente que los tres sistemas disminuyan conjuntamente los límites de piso vigentes en los negocios para las compras que requieren autorización. Esto facilitará la localización de las tarjetas fraudulentas y la cobranza de créditos morosos; así mismo, eliminará sensiblemente los abusos de la tarjeta, en especial cuando el usuario se exceda en su límite de crédito.

Considero de mucha importancia, el hecho de que además de los tres sistemas que actualmente se encuentran operando en el mercado, debería participar también en la emisión de un sistema o plan de tarjeta de crédito bancaria, la banca Oficial, ya que cuenta con los medios y recursos económicos para llevar a cabo esta actividad. Además considero que no debe ser privativo de la banca privada, este servicio, pues, la banca Oficial actualmente se encuentra participando en el mercado, prestando servicios bancarios, que hasta hace algún tiempo sólo los efectuaba la banca privada; la banca Oficial debe —previo estudio socio-económico y los trámites legales de rigor— imprimir y lanzar al mercado su tarjeta de crédito.

Para ello se debe tomar en cuenta que las personas de ingresos fijos bajos, que no son sujetos de crédito para la banca privada, pueden ser sujetos de crédito para la banca oficial, pues, está demostrando que los campesinos y trabajadores asalariados son tan buenos o mejores pagadores que los propios ricos o trabajadores con niveles de ingreso alto; una persona entre más gana, también tiene más compromisos que cubrir, de tal manera que las posibilidades económicas y de pago, casi son las mismas para ambos tipos de personas.

También creo importante señalar, que no se puede saber hasta qué punto o en qué momento, se puede saturar el mercado potencial de personas que sean susceptibles de poseer una tarjeta de crédito bancaria, ya que no existen estadísticas fehacientes y confiables, que nos puedan dar luz para pronosticar o definir el comportamiento del mercado.

Lo que sí es cierto, es que el uso de éste nuevo servicio bancario, ha mantenido un crecimiento sostenido, y se puede afirmar, que seguirá esta tendencia, ya que los bancos comerciales mejoran cada día en sus técnicas y mecanismos de operación, y buscan cada vez más reducir al máximo los riesgos, depurando constantemente sus archivos de clientes indeseables, además sus políticas de concesión de crédito son cada vez menos rígidas, o sea, han liberado los requisitos que les piden a sus clientes, pues, cada día actúan con mayor seguridad al conceder crédito al consumo por medio de la tarjeta de crédito, en base a la experiencia y a sus normas de seguridad y medidas preventivas para evitar el mal uso de la tarjeta, del crédito, y los quebrantos.

No obstante lo mucho que se ha especulado acerca de la perspectiva futura de que la sociedad aminore sensiblemente o elimine del todo la utilización del cheque como instrumento de pago, y aún del dinero, a consecuencia del desarrollo mayor cada día de la tarjeta de crédito, se vislumbra ahora, mejor

conocido el impacto de ésta en las transacciones a que obliga la economía, que su efecto, sin hacer desaparecer cheques y moneda, tenderá a señalar sólo una posición prevaleciente, conjetura que de cualquier manera enfrenta desde ahora a la necesidad de avisorar ese futuro para con tiempo se preparen los sistemas financieros en torno a una realidad que no podrán desconocer y que no les permitirá eludir en sus efectos.

Parece indispensable que las instituciones bancarias consideren esa perspectiva como un suceso inminente y que justificará que inicie un esfuerzo por ajustar sus sistemas operativos a la realidad próxima, pero además a que aprovechen las muy amplias posibilidades que de tal manera se les ofrecen para la ampliación de sus actividades y el desarrollo de sus negocios.

México, vale la pena mencionarlo como observación de una realidad práctica que quizás se repita en otros países, ha devenido de aquella etapa en que la seguridad personal suponía la necesidad de conservar en el bolsillo una elevada cantidad de dinero, cuando se desdeñaba el crédito que hasta cierto punto ponía en entredicho la solvencia individual, —ámbito que no era desde luego el mejor para el desarrollo de la tarjeta— hasta ahora, en que la tarjeta misma ha llegado a transformarse en la nota simbólica de esa seguridad de la persona, que naturalmente cada día se preocupa menos por traer consigo el efectivo que resuelva sus necesidades de la vida diaria; consideración esta que sin duda y al ponderar la importancia de los volúmenes, supone la disposición de mayores recursos en el sistema bancario para su inversión productiva.

Debe señalarse que la tarjeta de crédito, que supone muy elevados costos en las etapas iniciales, acaba por generar resultados razonablemente lucrativos para los bancos emisores, por cuanto indirectamente supone una mayor permanencia de los depósitos y el acercamiento de nuevos clientes potenciales hasta entonces, así como la vinculación más estrecha de quienes ya lo eran, pero directamente en virtud del pago de las comisiones por parte de los establecimientos comerciales que se sirven de la tarjeta, éstas que en México fluctúan en promedio en un 5% sobre el valor de la operación, y también del rendimiento que deriva del préstamo que usualmente se otorga para la adquisición de los bienes de consumo a los usuarios.

Admitido que el ejercicio de la función bancaria se halla sujeto a un proceso contínuo de adaptación y de evolución, porque sirve a los propósitos de la economía, creciente y cambiante, y además si se tiene conciencia plena de que ha de aceptarse la corriente renovadora y el avance de la técnica en la prestación de los servicios, debemos concluir que la tarjeta de crédito es a este fin un instrumento cuya vitalidad tenderá en corto plazo a modelar la estructura de la especie operativa que es ya tan importante del crédito al consumo.

Nos manifestamos persuadidos de que ha sido aceptada como un adecuado medio de canalización del crédito institucional, de que se halla firmemente establecida y de que así desempeñará una función cada vez más importante en la industria bancaria. Todo ello hará que, como ahora, pero desde luego

con un mayor rigor técnico, deba detenerse de vez en cuando la marcha para fijar el rumbo de las tendencias posteriores y a fin de evaluar su significación económica.

ANEXO

**SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.
COMISION NACIONAL BANCARIA.**

México, D.F., a 20 de diciembre de 1967.

CIRCULAR NUM. 555

ASUNTO: Reglamento de las tarjetas de crédito bancarias.

A LOS BANCOS DE DEPOSITO:

Para los efectos conducentes, transcribimos a ustedes a continuación el oficio número 305-39455, fechado el 8 de noviembre último, en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección de Crédito, da a conocer el **REGLAMENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS**, conforme al cual las instituciones de depósito podrán expedir y manejar dichas tarjetas:

“En relación con la solicitud presentada a ésta Dependencia para que las instituciones de depósito y ahorro puedan operar un sistema de tarjetas de crédito, ésta Secretaría, considerando que la citada operación redundará en un más amplio servicio para los usuarios del crédito al facilitar, entre otras operaciones, el otorgamiento, por parte de la banca de depósito, de crédito al consumo duradero, así como para la adquisición de bienes de uso no especificado, ésta propia Secretaría, con fundamento en el Artículo 10 Transitorio de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en relación con lo que dispone la fracción XII del Artículo 10, tiene a bien expedir el siguiente:

REGLAMENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS

CAPITULO PRIMERO

De las Tarjetas de Crédito

Artículo 1.— Solo los bancos de depósito podrán expedir tarjetas de crédito, sujetándose a lo dispuesto en el presente reglamento, a sus adiciones y reformas y a las demás disposiciones aplicables.

Para que dichos bancos puedan expedir tarjetas de crédito deberán solicitar autorización a la Secretaría de Hacienda, la cual podrá otorgarla discrecionalmente, oyendo en cada caso la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México. A la solicitud deberán acompañar un estudio que contenga las bases técnicas y financieras del sistema de tarjetas de crédito.

Artículo 2.— Las tarjetas de crédito se expedirán siempre a nombre de una persona física, serán intransferibles y deberán contener:

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

CAPITULO SEGUNDO

Del Contrato de Apertura de Crédito

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

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

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

Artículo 6.— Los plazos máximos de vigencia de las tarjetas de crédito y del contrato de apertura de crédito serán de seis meses cuando los fondos provengan del departamento de depósito y de doce meses cuando provengan del departamento de ahorro, sin perjuicio de que puedan ser prorrogados una o más veces.

Los plazos máximos para el reembolso de las disposiciones con cargo al crédito serán de cinco meses cuando los fondos provengan del departamento de depósito y de once meses cuando provengan del departamento de ahorro, contados a partir de la fecha del estado en que aparezcan dichas disposiciones.

Artículo 7.— Los bancos no podrán cargar intereses sobre las cantidades que les sean pagadas dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha del corte de la cuenta respectiva.

Los bancos podrán cargar intereses sobre saldos diarios respecto de las cantidades que no les sean pagadas en el plazo señalado en el párrafo anterior, una vez transcurrido dicho plazo.

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

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

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

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

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

Sólo durante los quince días siguientes al del corte, si el estado fue remi-

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

CAPITULO TERCERO

De los Contratos con los Proveedores

Artículo 11.— Los bancos celebrarán, con los proveedores, contratos por los cuales éstos se comprometan a recibir pagarés suscritos por los titulares de las tarjetas a la orden del propio banco, por el importe de los bienes de los bienes que les suministren o los servicios que les presten dentro de las fronteras de los Estados Unidos Mexicanos, y el banco se obliga a pagar a la vista, a los proveedores, una cantidad igual al importe de dichos pagarés menos la comisión pactada.

Artículo 12.— Al celebrar una venta cuyo precio le sea cubierto en los términos del contrato a que se refiere el párrafo anterior, el proveedor estará obligado a:

- I. Verificar que la tarjeta de crédito se encuentre vigente;
- II. Comprobar que la firma del pagaré es la misma que aparece en la tarjeta respectiva;
- III. Sujetarse al límite que para cada venta aparezca en la tarjeta; y
- IV. Vender a los precios establecidos para sus ventas al contado.

Artículo 13.— En ningún caso los proveedores pondrán a disposición de los titulares de las tarjetas de crédito sumas de dinero en efectivo.

CAPITULO CUARTO

Reglas generales

Artículo 14.— Los bancos deberán cancelar de inmediato las tarjetas de crédito de los titulares que no cumplan con sus obligaciones en los términos de este reglamento y del contrato respectivo y deberán abstenerse de expedir nuevas tarjetas de crédito a aquellas personas que adeuden al banco más de una mensualidad vencida.

Artículo 15.— El titular de la tarjeta de crédito deberá notificar de inmediato al banco que se le haya expedido, el extravío o robo de su tarjeta. En estos casos y cuando se rescinda el contrato de apertura de crédito, el banco deberá cancelar la tarjeta vigente y dar aviso de la cancelación a los proveedores con quienes tenga celebrado el contrato a que se refiere este reglamento.

Artículo 16.— La Secretaría de Hacienda podrá revocar la autorización para expedir tarjetas de crédito en los siguientes casos:

- a) Cuando la institución se aparte de lo que establece este reglamento y demás disposiciones aplicables;
- b) Cuando se originen pérdidas importantes por las operaciones relativas;
- c) Cuando la Secretaría considere que el sistema no se maneja dentro de sanas prácticas bancarias o que se corren riesgos excesivos.

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

El anterior reglamento se servirá para hacerlo del conocimiento de las instituciones de depósito.”

Atentamente.
COMISION NACIONAL BANCARIA.

Presidente.
Lic. Agustín Rodríguez A.

BIBLIOGRAFIA:

EFFECTOS DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS EN MEXICO EN LOS DIFERENTES NIVELES SOCIOECONOMICOS.

Tesis Profesional.
Fregoso Saucedo José Alberto.
Facultad de Economía U.N.A.M. México 1970.

LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA Y SU MERCADO EN MEXICO.

Tesis Profesional.
Aguilar Ponce Edna Sonia.
Facultad de Economía U.N.A.M. México 1972

EXPANSION DE LA TARJETA DE CREDITO BANCARIA EN MEXICO.

Tesis Profesional.
Rubén Lino Ramírez.
Escuela Superior de Economía I.P.N. México 1977.

LA EXPERIENCIA MEXICANA EN TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.

X Reunión de Técnicos de los Bancos Centrales del Continente Americano.
Santiago Sánchez Herrero.
Banco de México, S.A. México 1971.

INVESTIGACION ECONOMICA SU METODOLOGIA Y SU TECNICA.

Hermann Max.
Fondo de Cultura Económica.
Tercera Edición. México 1971.

CURSO SUPERIOR DE ECONOMIA POLITICA.

AUTOR.-- Spiridonova, Atlas y Otros.
Editorial Grijalbo, S.A.
México, D.F. 1965.

EVOLUCION DEL CREDITO.

AUTOR: Lorenzo García Méndez.
EDITORIAL: Tesis Reséndiz.
México, D.F. 1966.

MANUAL DE OBJETIVOS, POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS.

Banco Nacional de México, S.A.

- México, D.F. 1977.
- LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE CREDITO Y ORGANIZACIONES AUXILIARES.**
Leyes y Códigos de México.
México, D.F. 1972.
- LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO.**
Leyes y Códigos de México.
México, D.F. 1972.
- TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO**
Raúl Cervantes Ahumada.
México, 1970.
- REGLAMENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.**
Circular Número 555
Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.
México 1967.
- DEVALUACION EN MEXICO.**
AUTOR: LUIS PAZOS.
EDITORIAL: DIANA
México 1976.
- ESTABILIDAD INFLACION Y DESARROLLO.**
AUTOR: Samuel Lurié.
EDITORIAL: C.E.M.L.A.
México 1964.
- CURSO DE CAPACITACION GENERICA SOBRE SERVICIOS BANCARIOS.**
División de Personal.
Banco Nacional de México, S.A.
- DICCIONARIO DE CIENCIAS ECONOMICAS.**
AUTOR: Jean Romeuf
EDITORIAL: Labor, S.A.
México 1966.



Tesis "El Pensamiento"

**SALVADOR DIAZ MIRON No. 285-A
COL. SANTO TOMAS
MEXICO 4. D. F.
TEL. 541-17-28**