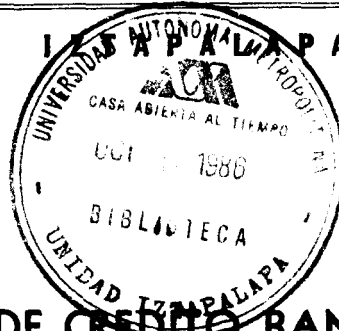




Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA



TARJETA DE CREDITO BANCARIO:
"Instrumento útil ó gravoso servicio"
(Análisis crítico)

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el Título de:

✓ Licenciado en Administración

P r e s e n t a n :

✓ BUITRON SANCHEZ, JOSE LUIS
GODINEZ ROLDAN JOSE ALEJANDRO
SANCHEZ PASTRANA SERGIO

MEXICO, D. F.

1986

A mis padres y hermanos,
con respeto y cariño.

A mis tías, Alicia y Lidia
Buitrón Dfaz, por su apoyo
y estímulo constante.

Con respeto y admiración al
Sr. Alejandro López Arias

José Luis Buitrón Sánchez.

INDICE

Página No.

070615

INTRODUCCION

CAPITULO I

I. MARCO TEORICO

1.1. Funcionamiento de un sistema económico.....	1
1.2. Funcionamiento del sistema de empresa capitalista..	4
1.3. El crédito al consumo.....	11
1.4. El proceso inflacionario.....	17
1.5. La Teoría monetaria.....	21
1.6. La conducta del consumidor.....	24
1.7. La significación social del consumo.....	29
1.8. Antecedentes y perspectivas en la economía mexicana.....	32

CAPITULO II

2. EL CREDITO EN MEXICO

2.1. Análisis a investigaciones desarrolladas de este tema con anterioridad.....	40
2.2. Diferentes conceptos de crédito.....	42
2.3. Clasificación del crédito.....	46
2.3.1. Crédito al consumidor.....	46
2.3.2. Crédito revolvente al menudeo.....	46
2.4. Cómo se estudia el crédito.....	46
2.4.1. Investigación previa al otorgamiento del crédito.....	47
2.5. La sociedad mexicana y el crédito.....	48

CAPITULO III

3. FUNCIONAMIENTO DE LA TARJETA DE CREDITO

3.1 Antecedentes de la aparición de la tarjeta de crédito bancario en México.....	51
3.2 Definición y concepto de tarjeta de crédito - bancario.....	53
3.2.1 Definición.....	53
3.2.2 Cómo opera.....	53
3.2.3 Suscripción de pagarés.....	54
3.2.4 Procedimiento de pago.....	55
3.2.5 Algunas consideraciones de importancia.	56
3.3 Sistemas crediticios de tarjetas.....	57
3.3.1 Banamex.....	57
3.3.2 Bancomer.....	58
3.3.3 Carnet.....	58
3.4 Solicitud de la tarjeta de crédito.....	60
3.5 Lo que se investiga en la solicitud de crédito	61
3.6 Reglamento de las tarjetas de crédito bancario	62
3.7 Aspecto jurídico de las tarjetas de crédito..	68

CAPITULO IV

4.- ANALISIS CRITICO

4.1 Repercusiones en la economía familiar.....	71
4.1.1. Gastos ordinarios y desmedidos.....	71
4.1.2. Ahorro y gastos por intereses en el - uso del crédito.....	72
4.2 Incidencias en la economía en general.....	80
4.2.1. Niveles de producción.....	80

	Página No.
4.2.2. Niveles de demanda del consumidor.....	80
4.2.3. Niveles inflacionaris.....	81
4.2.4. Captación de divisas.....	82
4.3 Repercusión jurídico-sociales.....	83
4.4 Efecto publicitario en el poder de compra.....	86
4.5 Perspectivas sobre las tarjetas de crédito.....	87
4.5.1. El dinero de plástico se multiplica.....	87
4.5.2. Ventajas.....	92
4.5.3. Desventajas.....	92
CONCLUSIONES.....	95
BIBLIOGRAFIA.....	101

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

Hasta antes del año de 1967, nuestro país se encontraba en pleno crecimiento y desarrollo económico, resultado de la ya famosa etapa del "Milagro Mexicano", en donde inexplicablemente y después de la 2a. Guerra Mundial, el P.I.B. de México, comenzó a crecer en proporciones excelentes a los años anteriores, lo que dió lugar a que se considerara que nuestro país tendría muchas y muy buenas expectativas económicas y que se reflejarían en una mejor distribución del ingreso, y consecuentemente un mejor nivel de vida de todos y cada uno de los mexicanos.

Esto implica que al existir mejores condiciones para el aumento del ingreso, las tasas de consumo familiar se expandirían, lo que se traduciría en mejores niveles de producción a pleno empleo.

Bajo este panorama económico, surgen en nuestro país, y a finales de la década de los sesentas y principios de los 70's, un nuevo y arrollador sistema de crédito al consumo familiar; "Las tarjetas de crédito bancarias".

Si se observa detenidamente, este nuevo tipo de financiamiento personal, tiene su más cercano antecedente, a las cartas de crédito, a los cheques y en sí mismas a las tarjetas de crédito que -- ciertos establecimientos comerciales extendían a su clientela más distinguida.]

A principios de la década de los 70's, y sólo una parte muy selecta de la sociedad mexicana, se dió a la tarea de consumir toda clase de artículos y servicios, "firmando pagarés", que los bancos emitentes se encargaban de pagar en las casas comerciales donde se habfa realizado el consumo, el cliente o tarjetahabiente goza -

ría del crédito que el banco le otorgó previa investigación de -- solvencia, y aquél podría diferir si así lo deseaba, sus deudas y liquidarlas en su totalidad en los próximos 25 o 30 días.

Este mecanismo resultó ser favorecedor a un gran porcentaje de individuos que obtenían su tarjeta de crédito bancario, ya que sin necesidad de aval podría conseguir un sin fin de bienes y servicios, y en un momento dado disponer de efectivo, a cambio de un porcentaje de interés, descontado del retiro en efectivo.

A partir de esos años ciertos estudios fueron encaminados a conocer el mecanismo y operación de tales tarjetas, que en un principio de su implantación atrajeran grandes costos a los bancos emisores. Las academias de estudios contables y administrativos, así como institutos y universidades se dieron a la tarea de recabar información, que en la mayoría de los casos, por no decir que en un 95% de ellos, sólo son trabajos descriptivos, ya que en los setentas, no se tenía plena conciencia del monstruo que se estaba engendrando a corto plazo; por ello mismo nuestra inquietud estriba a corto plazo; por ello mismo nuestra inquietud estriba en el hecho de analizar concienzudamente los pros y los contras del uso de una tarjeta de crédito bancario, en nuestro país, y en las condiciones económicas actuales, en donde 15 largos años han transcurrido desde su aparición, hasta los efectos que ésta produce en nuestra ya deteriorada economía.

Los conceptos operacionales de que hecharamos mano para la realización de nuestro trabajo son el consumo, el empleo, la inflación, ésta última como un corolario de todos los desórdenes existentes entre los conceptos anteriores.

En toda economía se presentan los problemas del qué, cómo, cuán

do, y para quién producir, es fácil observar que todo va encaminado y subsistencia del ser humano encuéntrese en el sistema económico que sea, es decir, consumir significa aprovechar y hacer uso de los recursos producidos en la sociedad, llámese bien material o servicio. El individuo y las familias generan, a través del trabajo que desempeñan, un sueldo o salario, que será destinado al consumo o al ahorro, no existe ninguna otra posibilidad más. Ya que el consumo si es inmediato, se traduce en la compra de bienes y servicios, unos de primera necesidad otros suntuarios, pero al fin y al cabo se compran. El ahorro es el hecho de atesorar el dinero en el presente, con la condición de ser gastado en el futuro.

Aquí interviene definitivamente el crédito, donde se da la confianza de una persona hacia otra para que pueda disponer de un bien, un servicio o dinero en el presente, a condición de pagarlo a plazos en el futuro, con los correspondientes intereses moratorios, por hacer el consumo en el presente.

Es decir la tarjeta de crédito viene a configurar un esquema similar a lo antes expuesto; se puede hacer un consumo presente, para un pago futuro.

Es claro y lógico pensar que los bancos emitentes no van a juzgarse todo su capital para otorgar crédito a todos los sujetos, sino sólo aquellos sujetos de crédito, previa investigación.

Un individuo que no posea un empleo fijo y bien remunerado, no puede ser sujeto de crédito ya que su ingreso o su empleo, son los avales para obtener un tipo de financiamiento personal de este tipo.

Las actuales tasas de empleo en México, no son muy halagüeñas, -

ya que no se ha podido dar empleo a miles de millones de personas-- cada año, esto significa un rendimiento muy bajo por lo que se refiere al P.I.B. y no es sino producto de una deficiente política-- económica del país.

Esto, entre otras cosas ha traído como consecuencia que los niveles de producción en toda la economía no sean de pleno empleo, - lo que ha hecho que el Estado tenga una gran descompensación en su Balanza de Pagos, es decir la relación de equilibrio entre importaciones y exportaciones llámese de productos o de servicios, en donde los precios observan su más claro reflejo: altos costos de importación y por ello altos costos de los productos; devaluaciones- y altos y costosos endeudamientos del gobierno, que hacen que nuestra moneda se encuentre muy por debajo del dólar, debido, entre - otras causas, a leyes de la oferta y la demanda.

Y finalmente y como epílogo de todos estos desajustes económicos: la inflación galopante, con altos índices de precios y deterioro del valor adquisitivo de nuestra moneda, fenómeno que consideramos de gran inquietud de nuestra parte ya que una de nuestras hipótesis se enmarca dentro de este fenómeno principalmente, con el uso desmedido de la tarjeta de crédito bancario.

No podemos dejar a un lado el aspecto jurídico y normativo que se erige entre el banco que emite una tarjeta de crédito y el usuario de la misma o tarjetahabiente, pues entre ellos se establece un contrato en cuenta corriente, donde ambos tienen derechos y - obligaciones que deberán cumplir para el buen funcionamiento de la misma.

Otro aspecto que no es menos importante es el efecto psicológico y social, que causa entre las mayorías el uso de este tipo de -

crédito, pues, si para muchos es una forma de mostrar su status, para otros es un gran golpe moral, el saberse no sujeto de crédito - por parte de la Banca emisora; con lo que observaríamos nuevamente el panorama de la división entre clases sociales.

Las hipótesis que planteamos son las siguientes:

La utilización indiscriminada o irracional de este tipo de financiamiento, provoca una serie de desajustes económicos con el país, entre los que destacan la inflación".

Pese a ello, en los próximos años, el manejo de tarjetas de crédito bancarias, se verán incrementadas en su uso como resultado de la escasez de dinero en efectivo".

Como puede observarse nuestras hipótesis son de estímulo para la investigación, ya que nos ayudarán a concretar y resumir los problemas encontrados, y asimismo pretendemos nos sirvan de impulso para la consecución del proceso de crítica.

Consideraremos como variables internas y que influyen directamente sobre el fenómeno que observaremos se encuentran:

CONSUMO, AHORRO, PRECIOS, INFLACION

Como variables extrínsecas al fenómeno observado:

EMPLEO, DESEMPLEO, NORMATIVIDAD JURIDICA, FINANCIAMIENTOS DE
/ OTROS TIPOS.

DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La tarjeta de crédito bancario, figura como una de las formas -

más actuales y cómodas para pagar bienes y servicios, es decir, - se considera un medio de pago, su campo de acción es tan grande y variado que tiene desde la simple adquisición de alimentos perecederos hasta la compra o adquisición de enseres eléctricos mayores, tales como T.B., refrigeradores, lavadoras, etc., así como también, si el cliente lo desea, puede disponer, previa identificación de - la tarjeta, de una cierta cantidad de efectivo, que será cargada - a su cuenta como un consumo cualquiera. ¿Qué ocurre cuando con mayor frecuencia, el tarjeta habiente hace uso de su crédito no sólo para compras de primera necesidad, sino son mayores los gastos de - bienes secundarios, así como también ¿qué ocurre con los precios - en el mercado de esos bienes o servicios, aparte del costo que tiene este tipo de financiamiento bancario? ¿Si se trae en ocasiones dinero en efectivo en el bolso, porqué hacer uso de la tarjeta de crédito en los establecimientos afiliados?

C A P I T U L O I

MARCO TEORICO

CAPITULO I

MARCO TEORICO

1.1. FUNCIONAMIENTO DE UN SISTEMA ECONOMICO

Las sociedades evolucionadas descansan sobre una diversificada base económica que, accionada por el trabajo humano, engendra una serie de bienes cuyo destino último es el consumo por sus miembros. Los variados elementos que participan en la vida económica de una nación, así como sus conexiones y dependencias, se suman en un todo denominado sistema económico.

Analizando al sistema económico de acuerdo a su integración, - primero destacan los hombres que explican la existencia, conducen el sistema presentes en el mismo sistema a través de su capacidad de trabajo, son los organizadores y ejecutores de la producción.

En un primer enfoque, estrictamente cuantitativo, pueden destacarse del seno de la población los sectores productivo y dependiente. Con esta sumaria clasificación, quedan caracterizados, respectivamente, el contingente de población en edad de trabajo (por regla general delimitado entre las edades de 14 a 16 años y la fracción de la población que todavía no participa o ya se retiró de las funciones productivas. La proporción de personas en edad productiva causa diferencias entre las naciones, tendiendo a ser más elevada en las desarrolladas, debido básicamente a la enorme proporción de los individuos de menos de 14 años entre los pueblos subdesarrollados.

A partir de la población en edad de trabajar o sea del potencial

de mano de obra del sistema, se llega a los conceptos de población económicamente activa y población ocupada.

La población económicamente activa es la porción de la población que se encuentra efectivamente dentro del mercado de trabajo, se obtiene sustrayendo del contingente en edad de trabajar, a los que se dedican a actividades domésticas no remuneradas, como son las amas de casa, los estudiantes, etc.

El concepto de población ocupada comprende a los individuos que ejercen una actividad profesional remunerada o sin remuneración directa cuando se trata de auxiliares de personas de la familia. Difiere, pues, del concepto anterior por excluir a los desempleados, no se refiere en consecuencia a la población disponible sino al contingente efectivamente absorbido por el sistema.

El cociente que compara el monto de personas ocupadas, con el total de habitantes proporciona la tasa de ocupación. Este indicador señala en suma, la proporción de aquellos individuos que, por su trabajo, generan el total de la producción de que disfruta la comunidad.

La proporción de personas ocupadas en una comunidad se ve afectada por fenómenos económicos, sociales y demográficos.

La población económicamente, o sea la oferta de trabajo con que cuenta el sistema, se caracteriza por la enorme diversidad de grados y tipos de calificación. Buscando un término medio entre la necesidad de distinguir diferentes grados de capacitación de los trabajadores, se consideran en regla general; en trabajadores califi-

cados y no calificados. Trabajador calificado es aquel que no puede ejercer sus funciones sin un cierto grado o período de aprendizaje.

Con el propósito de producir bienes, los hombres se valen de las riquezas y fuerzas que la naturaleza les ofrece. La cultivan, le extraen materias primas, explotan su potencial energético, etc. pueden denominarse éstos como recursos naturales ya que son elementos de la naturaleza incorporables a las actividades económicas. Constituyen un variado conjunto en el que destacan el suelo cultivable, los bosques, los yacimientos minerales, los recursos hidrológicos, etc.

Dado que solamente pueden considerarse como recursos naturales aquellos elementos de la naturaleza a que tienen acceso las actividades económicas, su volúmen depende entre otros factores de la capacidad tecnológica que determina las posibilidades efectivas de aprovechamiento de las materias primas, las fuentes de energía, etc., del avance de la ocupación territorial, de las facilidades de transporte y del monto de las exigencias.

Por lo anterior se puede concluir que la reserva de recursos naturales con que puede contar un sistema nada tiene de constante.

El trabajo humano se ejerce en un contexto económico que reúne fábricas, carreteras y una infinidad de otros elementos resultantes de propio esfuerzo humano de épocas pasadas. Tales elementos constituyen la reserva de capital de que está dotado un sistema en determinado momento.

Viéndolo desde otro punto de vista el surgimiento de bienes cu-

yo destino es la producción de otros bienes, nos permite señalar - un fenómeno de gran significado histórico-económico.

El producto engendrado por el trabajo no es engendrado en su - totalidad para la atención inmediata de las necesidades humanas, - por el contrario, la producción tiende sistemáticamente a exceder - al consumo, lo que permite la acumulación de parte de los resulta - dos obtenidos por el trabajo humano. Esta acumulación se traduce - en obras de arte, monumentos, etc., y también en la constitución - de una base económica para las sociedades. A este último elemento cabe, en este contexto, la denominación de reserva de capital.

Un sistema económico moderno constituye un complejo tejido de - relaciones directas e indirectas por las cuales los hombres llegan - a disponer de variadísima gama de bienes, capaces de satisfacer - sus múltiples necesidades y deseos materiales. De esta forma, los - hombres dividen socialmente su trabajo y actúan integrados median - te una extensa corriente de intercambios de productos y servicios - mutuos. Las actividades productivas de una sociedad contemporánea se distribuyen a través de innumerables unidades productivas que - individualmente articulan trabajo, capital y recursos naturales, - con la tendencia a obtener determinados bienes y servicios. Las - unidades productoras concretan, pues, el fenómeno de la división - social del trabajo.

El análisis económico, reconociendo la diversidad de papeles -- que desempeñan las muchas unidades de un sistema productivo, procu - ra sin embargo, clasificar sus actividades distinguiendo tres gran - des sectores:

El sector primario abarca las actividades que se ejercen próxi-

mas a las bases de recursos naturales (agropecuarias y extractivas).

El secundario reúne las actividades industriales mediante las cuales los bienes son transformados.

El sector terciario comprende el transporte, educación, diversiones, justicia, etc.

1.2 EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE EMPRESA CAPITALISTA

Existe un mecanismo automático en el proceso de la competencia, en donde intervienen los beneficios y las pérdidas. Esencialmente se dice que todo tiene un precio, tanto de un bien común de un servicio; e incluso las diferentes clases de trabajo humano tienen precios distintos, llamados salarios.

"Todo el mundo recibe dinero por lo que vende, y emplea a su vez, este dinero para adquirir lo que desea. Si se quiere más cantidad de cualquier producto, de zapatos, por ejemplo, habrá numerosas demandas de ellos, lo que hará subir su precio y aumentar la producción. Paralelamente, si no produce una mercancía como el té, en cantidad superior a la que la población desea comprar el precio que venfa rigiendo en el mercado, su precio bajará como resultado de la competencia, y al bajar de precio la gente beberá más té y ya los fabricantes no producirán demasiado. Así se equilibrarán nuevamente la oferta y la demanda".

Una especie de votación de los consumidores decide qué cosas han de producirse, y esto no se hace en elecciones que se celebran

cada dos años, sino diariamente. Claro está que ese dinero que pagan en las cajas registradoras de las tiendas es el que alimentará en último término, las nóminas, rentas y dividendos que los mismos consumidores reciben semanal, quincenal o mensualmente y que constituyen sus ingresos.

Hay que tener en cuenta que, si bien el sistema basado en la competencia es impersonal, no lo es completamente. Las familias consumidoras se encuentran con las empresas de negocios en dos terrenos distintos en los que se determinan los precios. Uno de ellos es el vasto campo donde los consumidores adquieren miles de pequeños artículos en una docena de diferentes establecimientos al por menor. Pero en el mercado de trabajo y otros servicios productivos, las relaciones no son siempre pacíficas, pues para la familia que gana su pan, el salario no supone simplemente un precio más, sino la diferencia entre lujo y comodidad, o entre ésta y las privaciones. Un gran consorcio puede soportar el estar parado una semana, y hasta un mes si es necesario, mientras que el obrero se encuentra en inferiores condiciones de resistencia, como podemos observar, en ocasiones se ayuda a restablecer la competencia, pero otras se acentúa más por la falta de competencia.

Otra gran desventaja que presenta el sistema de precios (oferta y demanda) es el hecho de que en el mundo real, la competencia nunca es perfecta, es decir las empresas no saben cuando van a cambiar los gustos de los consumidores, y de aquí que produzcan en exceso de unas cosas y escasamente de otras, y, cuando han comprobado por experiencia su equivocación, las cosas vuelven a cambiar.

() Introducción a la Macroeconomía I (Compendio), realizado por Lic. J. Ernesto Ayala Pérez (Depto. Economía, UAMI). P. 31.

"La competencia agrada y desagrada, a la vez, al empresario, al agricultor y al obrero. Al empresario le gusta cuando le permite extender su mercado; pero si las cosas no van a su favor se apresura a tacharla de ventajista, injusta o ruinosa. El obrero, cuya existencia depende de la valoración que el mercado otorga a su trabajo, es el primero en protestar cuando la competencia amenaza con depreciar los salarios... y por tanto no cesan de presionar al Gobierno para que imponga restricciones a la producción y haga así, elevarse los precios". ()

Es importante darse cuenta que en cualquier economía, se requiere de un tiempo incalculable para que las cosas funcionen del todo "equilibradas" y se sincronicen. Esto explica por qué la colectividad no sustituye automáticamente todos los métodos directos de producción por los procedimientos indirectos que son más productivos, e incluso todos estos por otros métodos que aún rindan más, pues la ventaja que esto acarrearía viene compensada con la inicial desventaja de tener que privarse de bienes de consumo actual para dedicar los recursos que los producen a otros empleos que no darán fruto hasta pasado algún tiempo.

"Junto con el capital y la especialización, el dinero constituye un tercer aspecto de la vida económica moderna. Sin el dinero serían imposibles el cambio y nuestra actual división del trabajo; todo lo más que existiría sería el trueque de una mercancía por otra". ()

() Ibid. pág. 34

() Ibid. pág. 38

"El dinero sirve para simplificar la vida económica, pero no -- hay que olvidar ni por un momento que, para la sociedad en su conjunto, el mero aumento de la cantidad de dinero no puede habilitar para que se puedan obtener técnicamente consumos desmedidos y reales, que se puedan obtener con el total de tierra, trabajo y capital de que disponga la sociedad". ()

Pero este valor intrínseco del medio empleado como moneda es lo menos importante de él, y por eso la edad del dinero en especie deja paso a la del papel moneda cuando la esencia del dinero, su naturaleza intrínseca, se representa con un billete. "El dinero, como tal y no como mercancía, no se busca por sí mismo, sino por las cosas que con él se pueden adquirir" (). No se desea acumular dinero, sino más bien usarlo desprendiéndose de él, y aún cuando a veces decidimos conservarlos, su valor se debe, en este caso, al hecho de más tarde podremos gastarlo.

En los procesos productivos se genera, simultáneamente, el producto y el ingreso. Una vez distribuido el ingreso bajo la forma de salarios, sueldos, intereses, ganancias, etc., quedan definidos los recursos con que pueden contar las personas para satisfacer -- sus deseos y necesidades. Los individuos en posesión de tales ingresos, (ya sean expresados en moneda corriente, depósitos bancados, cuentas de ahorros, cheques, etc), se dirigen pues, al mercado de los bienes y servicios de consumo. En él encuentran una serie de productos que las empresas productoras ofrecen, a determina

() Ibid. pág. 38

() Compendio de Macroeconomía I P. 39.

dos precios. De acuerdo con sus posibilidades económicas, dictadas por la confrontación entre sus ingresos y los precios vigentes, adquieren bienes y servicios. Desde luego que atienden sus necesidades primarias y básicas, tales como la alimentación y el vestido, - habitación, etc., para posteriormente iniciar compras de segundo - orden (generalmente artículos suntuarios y de comodidad).

A este gasto total de los consumidores se le conoce con el nombre de consumo. Pero si bien todos los ingresos tenderán a ser consumidos, existirá un parte de dicho ingreso que tenderá a no ser - gastado, y es lo que se conoce como ahorro; por tanto este será -- definido como: la parte del ingreso que no es destinada al consumo. De la misma forma en que el ingreso es aprovechado por las fami - lias y las empresas, el ahorro es canalizado tanto por los indivi - duos como por las empresas, tales como la generación de nuevos flu - jos, para la compra de maquinaria y equipo productivo.

"Las familias ejercen simultáneamente los papeles de consumido - res y propietarios de los factores trabajo, tierra y capital. Sin - embargo, como propietarios de factores (incluso del factor "traba - jo"), los hombres logran los ingresos que les facultan a adquirir - en el mercado los productos que les interesan. Por consiguiente, - la capacidad efectiva de consumo está basada en la posesión de fac - tores. Así, si quisieramos estudiar la composición del consumo, la demanda de bienes finales en el mercado, debemos atender, primera - mente, a las raíces del "poder de compra" que ahí se manifiesta."

()

() Ibid. Macroeconomía I p. 59

() Ibid. Macroeconomía I p. 60

Por tanto se puede estereotipar que:

- a) El consumo de la clase de bajos ingresos se reduce a los productos de primera necesidad.
- b) Los individuos de ingresos medios, aunque consumidores de parte considerable de los artículos de primera necesidad, así como de artículos de lujo, se caracterizan, naturalmente por el consumo de bienes de tipo medio.
- c) Los artículos de lujo encuentran su gran mercado en la clase de ingresos altos.

"Hay que destacar un principio de validez universal: Cuanto más elevado sea el nivel de ingreso medio de una nación o clase social, más diversificado será su consumo (esto es evidente, ya que, cubiertas las necesidades primarias, las demás "necesidades" o deseos económicos... se multiplican en nuevos bienes y servicios." ()

La demanda dirigida a los mercados se expresa a través de las cantidades monetarias entregadas a cambio de bienes y servicios. La relación que determina la cantidad de unidades monetarias que se debe entregar para la obtención de una unidad de determinado producto se denomina "precios".

A medida que aumenta el precio habrá menos gente con capacidad y deseos de comprar un bien. De esta forma la demanda se limitará a la oferta disponible por medio del encarecimiento de la mercancía.

La disminución de precios hace desaparecer ese exceso de dos formas: primero, incita a los consumidores a comprar más de ese bien, que se está haciendo progresivamente más barato, y desanima además su producción, la cual resulta cada vez menos rentable.

"Se ha visto que, aunque un solo individuo no sea capaz de ejercer un control sobre las decisiones de libre mercado, los dos grupos, productores y consumidores, determinan lo que se vende y compra. Así, las decisiones de productores y consumidores influyen en la distribución de recursos. Un cambio en la demanda de los consumidores o en la oferta de los productores afectará la distribución de recursos y de aquí la pauta final de consumo y producción de la economía. El mecanismo por el que se producen estos cambios se da a través de las variaciones de precios y beneficios". ()

Definimos como mercado, un área en la que los compradores y productores negocian el cambio de una mercancía bien definida.

No han existido nunca, al menos en la historia reciente, economías de mercados completamente libres ni economías completamente controladas. Todas las economías son, en la práctica, Economías Mixtas, en el sentido de que algunas decisiones las toman las empresas y las familias y otras las autoridades gubernamentales.

México se encuentra dentro de este rubro, al realizar una mezcla de las decisiones sobre producción y consumo de bienes y servicios.

() Ibid. pág. 76.

1.3. EL CREDITO AL CONSUMO.

El nuestro es un mundo de crédito. El crédito se ha vuelto una parte integral de nuestras vidas.

Esta utilización cada vez mayor del mismo, puede atribuirse a - diversos factores:

- 1.- Es importante reconocer que la actitud de los consumidores - con respecto al crédito ha cambiado sustancialmente.
- 2.- La mayor seguridad financiera que se ha logrado, ha sido - debida a la proporción cada vez mayor de consumidores a - quienes se les ha permitido satisfacer sus requerimientos - y deseos más allá de sus necesidades básicas.
- 3.- Esta mayor disponibilidad de crédito se ha convertido en un - importante factor de crecimiento de nuestra economía.

A menudo se confunde el crédito con riqueza o capital. Normal - mente la riqueza se define como mercancías materiales escasas que - son transferibles y útiles. El crédito que es intangible no es ni - riqueza ni capital. Pero el crédito si transfiere riqueza y capi - tal. ()

El crédito facilita el traspaso de riqueza y hace posible que - ésta se use más productivamente.

A través del crédito es posible transferir esta riqueza a un --

hombre de negocios que desea usarla productivamente. Por lo tanto, la riqueza se vuelve útil socialmente.

Así mismo se discute a menudo si el crédito aumenta o disminuye el poder de compra. Por supuesto que para establecer el marco de referencia adecuado es necesario determinar si la cuestión implica un cliente individual o una empresa. También está involucrada la cuestión tiempo, ya sea que se trate de un período corto o a largo plazo.

Si se toma al consumidor individual, es obvio que si el dinero o sus ingresos escasean antes del fin de quincena, el poder de compra a corto plazo aumenta.

Merece considerarse otro punto de vista. En su esfuerzo para obtener muchas de las cosas materiales que desean en corto tiempo, muchas veces convienen en pagos periódicos grandes, y que puedan pagarse con sus sueldos. Entonces, en cierto sentido por la necesidad de cumplir con los pagos programados se requiere más trabajo, lo que se traduce en un mayor poder de compra de lo que la familia de otro modo hubiera tenido si no se hubiera comprometido con ese crédito. Sin embargo este mayor poder de compra se reduce por el importe que se hace de los intereses pagados por dicho crédito.

Por tanto la definición que hacemos de crédito es la siguiente: según sus raíces etimológicas, es la confianza que una persona da a otra para que haga uso de un bien o servicio, para que pueda reembolsarla en un tiempo convenido en ambas partes. De aquí que se traduzca en un costo por dicho uso.

En nuestra sociedad moderna, uno de los principales objetivos--

sociales está en conseguir un nivel de vida más elevado. Ahora - bien el hecho de que la consecución de un nivel de vida superior - como fin en sí mismo sea un objetivo social principal tiene una - gran significación para la teoría del consumo, porque esto quiere - decir que el deseo de conseguir bienes superiores cobra vida. pro- - pía, proporciona un impulso para realizar mayores gastos, que pue - de ser incluso más fuerte que el derivado de las necesidades que - se supone que van a quedar satisfechas mediante dichos gastos.

Esto viene a relacionarse con el crédito, ya que cuando, no pue - de hacerse el consumo presente, por medios monetarios, se recurre - en el mejor de los casos al crédito.

Se han ido perfeccionando con el tiempo los sistemas crediti - cios, tanto a empresas como a las familias, ello como un mecanismo que facilite, en la medida de lo posible, el cumplimiento de los - fines del sistema económico; producir y distribuir equitativamente entre los miembros de la sociedad el máximo volúmen de los tipos - más prácticos de artículos y servicios al menor costo social posi - ble... y contribuir al logro y mantenimiento de un empleo total, - eficaz y estable, y a una distribución equitativa de bienes e in - gresos ()

La cantidad de bienes producidos en una sociedad, así como de - los servicios, viene a reflejarse en lo que se designará como pro - ducto nacional o producto nacional neto, pero no solo se define co - mo la cantidad de bienes y servicios producidos en una sociedad, - sino también como el total de ingresos recibidos por los factores-

() "La moneda, el crédito y la banca a través de concepción marxis - ta" Ramón Ramírez Gómez. Edit. UNAM. p. 230.

(salarios, intereses, rentas de la tierra y beneficios).

Esto viene a reflejarse en un momento dado en el índice de precios al consumidor, puesto que al existir un cierto poder de compra, los consumidores demandarán más de ciertos productos o servicios que de otros, lo cual poco a poco se va a ir integrando con el fenómeno conocido como inflación; conceptualmente ésta consiste en: Si la inversión planeada tiende a superar el ahorro de plena ocupación, las empresas tendrán una demanda de mercancías superior a lo que pueden producir, y entonces los precios empezarán a elevarse, esto produce un bache inflacionario en la economía. ()

"En términos reales, el sistema económico apenas puede sobrepasar el nivel de producción correspondiente al empleo total de todos esos recursos. En consecuencia, el exceso de poder adquisitivo sólo puede dar como resultado un aumento de precios y una espiral inflacionaria. La renta nacional monetaria aumentará a causa de los nuevos precios, pero la producción nacional real no podrá sobrepasar el máximo correspondiente a la ocupación total. Por desgracia, la tendencia ascendente de los precios continuará en tanto persista dicho vacío inflacionario; es decir, hasta que tengamos la suerte de que disminuya la inversión o la demanda para el consumo, o lo que es lo mismo, hasta que la nación sea lo suficientemente hábil para adoptar las medidas correctivas de la situación determinada por aquel vacío". ()

Como se puede observar en todo este proceso, el dinero, figura como uno de los elementos más importantes y quizá centrales, ya

{ Antología Macroeconomía I. pág. 122
{ Antología Macroeconomía I. pág. 122-123.

que funge como el medio de pago en el proceso de transacciones comerciales, y el que a causa del exceso de dinero en circulación, - estimula el fenómeno inflacionario.

Ahora bien, definiremos dinero, a la cantidad de monedas, billetes, depósitos a la vista, así como créditos otorgados a clientes, particulares y gobierno. Por ello se dice que es un medio de pago y forma parte de la riqueza de quien lo posee, pero cabe aclarar - que no toda riqueza es dinero, no obstante puede convertirse en dinero. Por todo ello se dice que el dinero es la parte de la riqueza más líquida o sea, la más fácil de traspasar a otros sin pérdida de su valor.

En este proceso de producción y circulación del dinero funge -- como elemento central, la banca; ésta se define como la institución que recibe dinero en depósito de unos sujetos y presta parte del mismo a otros sujetos, generando por ello nuevo dinero (intereses), con lo cual la banca va produciendo nuevas utilidades, las cuales están en facultades de prestarse a nuevos sujetos, vía créditos.

En nuestro país, el Estado juega un papel muy importante en el sistema financiero, ya que maneja los ingresos fiscales, determina el monto y la asignación que deba hacerse del gasto y en particular de los subsidios, fija y orienta la inversión; y como a menudo incurre en fuertes déficits recurre al crédito interno que fundamentalmente se obtiene de la banca y el mercado de valores y el fi

() Estrategia, Revista de Análisis Político. Alonso Aguilar M. - Public. Sociales Méx. Edit. Marzo - Abril 1981. p. 16.

nanciamiento externo, que en años recientes crece con inusitada -- rapidez, todo lo cual ejerce una influencia a menudo decisiva en la política monetaria y de crédito.

"Veamos lo que ocurre en esta materia. El Estado es, en primer lugar, el principal creador de medios de pago, pues por un lado -- emite billetes y acuña moneda y por otro maneja o autoriza la apertura de cuenta de cheques... ()

... El Estado controla además el Banco Central, o sea la principal institución crediticia,... Pero al margen de los fondos de que dicho banco dispone y que incluso puede crear; regular coordina y apoya al conjunto de la banca, fija y ajusta las tasas de interés, maneja el llamado "encaje" bancario, contribuye a financiar al gobierno, influye grandemente en el mercado de cambios y en el de valores, así como también mantiene estrechas relaciones con tesoreros y bancos centrales de otros países." ()

"Los fines de la política monetaria, de acuerdo con la función o papel que se le asigne al dinero, han de ser muy distintos y a veces contradictorios...

Como propósitos menos ambiciosos existen varios. Señalaremos -- entre ellos el que pretende estabilizar la moneda en términos de -- una mercancía, generalmente la que sirve de base al sistema monetario, oro, plata o cualquier otro metal, o estabilizar igualmente -- la cantidad u oferta de dinero o la demanda monetaria de produc --

() Estrategia, Revista de Análisis Político. Alonso Aguilar M. -- Public. Sociales Mex. Edit. Marzo-Abril 1981, p. 16.
Revista Estrategia Ibid. p. 16

ción normal de artículos terminados y servicios y, por último, el que desea estabilizar los precios o que la movilidad de éstos reflejen los posibles cambios en el costo de los factores productivos, y por tanto, es el de la producción" ()

1.4 EL PROCESO INFLACIONARIO

"Sabemos que la moneda es una creación de la sociedad; que surgida para facilitar el intercambio de las mercancías ha sido motivo de descomposición de la comunidad primitiva, como igualmente lo fueron el incesante desarrollo de la división del trabajo y el crecimiento de las fuerzas productivas...

Todos conocen la palabra inflación; pero, en cambio, hay muy pocos que hayan puesto en claro lo que significa, dice uno de los economistas que más han trabajado sobre cuestiones monetarias, y en igual sentido se expresa Coulborn al escribir: "es muy difícil llegar a tener un concepto exacto de lo que tal término supone... Los marginalistas, en general, la identifican con el aumento de los precios. En este sentido se expresa entre un gran número de ellos, W. Heller, cuando dice: La inflación se puede definir como un aumento general de precios, así como Emile James, al afirmar; La inflación es un movimiento ascendente de los precios, irreversible y autoperpetuador, provocado por un exceso de la demanda sobre la capacidad de la oferta. Sin embargo, puede hablarse de que la inflación es provocada por la "presencia" en los canales circulatorios, de una masa de papel moneda sobrante en relación con las ne-

() "La moneda, el crédito y la banca.... Op. cit. 230.

cesidades de la circulación de mercancías..." ()

Principales rasgos de la inflación.

"La característica fundamental de la inflación es la emisión - del papel moneda o signo monetario, que reemplaza a la moneda metálica en sus funciones de medio de circulación y de pago, en mayor proporción a la necesaria, lo que provoca la subida permanente de los precios y la pérdida continua de su poder adquisitivo... olvidando, también, que el aumento de la demanda efectiva, o derechos y títulos sobre los bienes, sin el aumento correspondiente en las mercancías que han de ser cambiadas por el dinero creado artificial o irrealmente, provoca un aumento de precios que a su vez genera una mayor cantidad de dinero fiduciario o supletorio, de tal modo que el ciclo continúa acumulativamente, en el caso de no ser frenado o disminuído, pues cada aumento provoca un aumento mayor..

A lo anterior conviene añadir que la demanda excedente de mercancías o bienes, provocada por un exceso de signos monetarios, normalmente obedece a la desafortunada política gubernamental al tratar de obtener recursos mediante la emisión de cantidades sobreabundantes de papel moneda o moneda fiduciaria.

Inflación

(Tres corrientes del pensamiento)

- 1) Aquella que identifica a la inflación como un aumento de la demanda que sobrepasa a la oferta en un momento dado; co-

() "La moneda, el crédito y la Banca, Lec. Ci. p. 236.- 240.

corriente que se ha llamado "Monetarismo". Esto es, si se mantiene constante la producción y aumenta la demanda efectiva—porque aumenta el ingreso monetario, según se refleja en el incremento del dinero, el crédito y el gasto público; aparece una inflación originada en la demanda. Constituye la famosa escuela de Chicago del Profesor Friedman.

2) Aquella que identifica los orígenes de la inflación en un aumento generalizado de los costos de producción y en la insuficiencia de la inversión para acelerar el crecimiento de la oferta—corriente que puede identificarse con el pensamiento nekeynesiano y no distante al Profesor Timbergen. Esta teoría expone que, ante una demanda más o menos constante, el aumento de las retribuciones a los factores de la producción esencialmente sueldos y salarios, utilidades, rentas y otras remuneraciones de capital; más allá de los incrementos en la productividad, se traduce en aumento generalizado y sostenido en los precios.

3) La tercera corriente es netamente latinoamericana y advierte cómo, en principio, los orígenes de la inflación son mixtos; esta corriente ha dado en ser llamada estructuralismo y sus representantes más distinguidos son el Dr. Raúl Prebisch y Juan Noyola, desaparecido economista mexicano.

Tomado de "LA INFLACION EN MEXICO" ARCHIVOS DEL IPES (PR) por MARTIN LUIS GUZMAN Y OTROS ENSAYISTAS. pág. 169 México, 1975.

El aumento en la demanda de un producto presiona para que su precio aumente, y que una menor disponibilidad en su oferta también provoca el mismo tipo de tendencia. Si las demandas de todos—

los bienes tienden a crecer, o sus ofertas a verse restringidas, se estará experimentando una alza generalizada de precios o un fenómeno inflacionario. (IEPES/PRI 1975 p. 11).

... Un cierto nivel de la oferta monetaria puede no considerarse inflacionario, pero si los demandantes movilizan los MEDIOS DE PAGO con una mayor rapidez, el mismo permite que se desenvuelva la inflación... La situación se ve todavía más complicada porque una vez que las expectativas inflacionarias se arraigan, los demandantes de medios de pago tratan de deshacerse de ellos lo más pronto posible antes de que el dinero pierda más valor; continuando, en consecuencia la alimentación del proceso de alza de precios... (IEPES op. Cit. p. 73).

Es necesario aclarar que la causa de inflación no es un aumento en el nivel de la oferta monetaria, sino un aumento en su tasa de crecimiento; es decir nos interesa un aumento del 10% al 20% y no un aumento de 60 a 60 millones... (IEPES. p. 115).

Un sólo individuo difícilmente puede afectar el precio de lo que compra, pero todos juntos sí pueden hacerlo. Cada individuo se da cuenta de que aumentaron los precios, pero no se da cuenta de que todos juntos al aumentar la demanda aumentaron los precios, y no se da cuenta de que se aumento en la demanda está asociado con una mayor cantidad de dinero. Por otro lado, el empresario individuo aumenta sus precios por dos razones: porque aumentan sus costos, y, más importante, porque puede vender su producto a precios mayores. Cada empresario, separadamente, ve el aumento de precios como resultado del aumento de costos, pero no alcanza a percibir que el aumento de precios se debe en última instancia a un au-

mento en el gasto agregado provocado por un aumento en la cantidad de dinero en circulación, ya que esto último es lo que le permite vender a precios mayores. (IEPES p. 118).

Un aumento de costos que no es acompañado por un aumento de la cantidad de dinero, traerá, cuando mucho, un aumento temporal del nivel general de precios acompañado con desempleo. A esto seguirá una tendencia a la disminución de precios, ya que el desempleo implica presión a la baja de precios de factores que tiende a reducir los costos y por lo tanto, los precios de los bienes. op. cit. p. 119.

Si la gente espera que los precios aumenten mañana, prefieren comprar hoy, al hacerlo aumentan la demanda y por lo tanto los precios, haciendo que se cumplan ciertas expectativas.

1.5. TEORIA MONETARIA

"La inflación es causada por un aumento en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria por unidad de producto; por lo tanto la manera efectiva de detener la inflación, en el corto plazo, es a través de una disminución en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria para hacerla consistente con el crecimiento del producto y una deseada tasa de inflación que dependerá de la inflación externa (actual y esperada). El efecto de la disminución del crecimiento de la oferta monetaria sobre el nivel general de precios no será inmediata, ya que existe un retraso en el efecto, debido en parte, a que ya existen expectativas de continuación de la inflación y toma tiempo para que se formen nuevas expectativas. Para facili-

tar ésto último, debe dársele amplia publicidad a las disminuciones del ritmo de la oferta monetaria y su efecto (esperado y efectivo) en los precios. Una vez que se disminuyó la tasa de crecimiento de la oferta monetaria, no debe aumentarse nuevamente y luego bajarse posteriormente ya que el sistema de freno-aceleración, es sumamente dañino a la eficiencia de la economía y provoca indeseables redistribuciones del ingreso". IEPES. p. 130.

La teoría monetaria se ha empeñado en el estudio de la oferta monetaria como causa fundamental de la inflación. Esta sostiene que cuando la oferta de dinero se expande, más allá de la proporción estable con respecto al crecimiento del producto interno bruto y el ingreso nacional, se eleva la demanda más allá de la oferta, y consecuentemente se "produce" inflación.

En nuestra opinión (IEPES), cuando existe un espiral inflacionaria ocurren cambios en la velocidad del dinero: la comunidad rechaza ese dinero, es decir, lo gasta rápidamente...

La paradoja radica en que el fenómeno no es reversible, puesto que en una espiral inflacionaria al reducir la oferta monetaria - puede suceder que la velocidad lejos de reducirse se exacerba. Por otra parte, pueden justificarse aumentos sustanciales en el crédito - siguiendo a Schumpeter, por ejemplo; siempre que éstos se financien con ahorro real, aunque con cierto margen de tolerancia fiduciaria y por arriba del mero crecimiento del producto. Lo que no debe hacerse es EMITIR MAS DINERO O CONCEDER CREDITO muy por arriba del ahorro financiero total de una economía. Porque, si se cae en esto, independientemente de los factores estructurales, la oferta monetaria puede actuar como causa original de la inflación. IEPES. pag. 177.

Para los monetaristas, cuando el gasto público crece, origina una mayor demanda por bienes y servicios y posiblemente una mayor oferta monetaria, que lo convierten, así en fuente de inflación.

Cuando, ante una demanda más o menos constante, el aumento de las retribuciones de los factores de la producción- esencialmente- la tasa de sueldos y salarios y la de utilidades-, es mayor que la tasa de incrementos en la productividad del trabajo y del capital, estos aumentos de los costos se traducen en aumentos generalizados en los precios. Sin embargo, tales aumentos "arbitrarios" son una consecuencia de la estructura oligopolítica del mercado y del poder político de los sindicatos. Como se dijo, la teoría siempre ha puesto, abiertamente, mucho énfasis en el aumento de salarios, y poco en los incrementos de las utilidades. Debe quedar claro que los salarios sólo serían un origen de inflación cuando, es una situación de relativa estabilidad de precios, los sindicatos exigen aumentos más allá de incrementos en la productividad.

Cualesquiera que sean los orígenes de la inflación, la tasa de aumento de los precios puede ser moderada, grave o galopante. Cuando la tasa anual de aumento de los precios es, respectivamente, inferior al 5% sostenida y superior al 10-30%, o mayor al 50% anual, caso este último de ciertas guerras y postguerras. Desde luego, estas cifras son muy relativas, pues la inflación, es ante todo, un fenómeno errático y las diferentes expectativas nacionales varían marcadamente.

La política monetaria debe encaminar sus objetivos a intentar aumentar el financiamiento de las actividades productivas a corto plazo y restringir los créditos a la construcción suntuaria, las -

TARJETAS DE CREDITO, la especulación y la formación excesiva de inventarios. Esto debe hacerse con gran energía mediante el encaje legal y los financiamientos obligatorios de la composición de cartera de los bancos; porque de no poder hacerse esto, la tasa de crecimiento de la oferta monetaria continuará aumentando a un ritmo inflacionario.

En las discusiones formales sobre el consumo, las consideraciones teóricas se derivan del supuesto de que cada individuo intenta maximizar su índice de utilidad... (Deus. p. 31).

1.6 LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR

La moderna teoría del comportamiento de los consumidores nació de la teoría más antigua de la utilidad marginal. Esta última se basaba en las siguientes proposiciones: 1) todo individuo intenta gastar su presupuesto de un modo tal que se maximice la utilidad total y 2) la utilidad marginal de cualquier bien disminuye al aumentar su tasa de consumo... (Deus, p. 36).

... Una vez desarrollado el concepto de índice de utilidad, puede demostrarse que si el consumidor escoge los bienes con el fin de maximizar el índice de utilidad (con la restricción de que el valor de sus compras no puede superar su renta) sus actos quedarán determinados. Es decir, las únicas variables relevantes para la determinación de las compras del consumidor serán los precios y la renta... (Deus. p. 36).

... Y entonces podremos demostrar que en cualquier momento la -

situación del consumidor depende de su capital, de su renta actual y de la futura esperada, de los precios actuales y de los futuros-esperados y de los tipos de interés... (Deus p. 36).

... En este caso, sabríamos únicamente que el consumidor no puede gastar más que la totalidad de su renta. Y entonces, los efectos de los cambios de renta o de precios serían los mismos cualquiera que fuese la forma de las funciones de preferencias y habría que renunciar a ese concepto como instrumento para el ahorro. (Deus, p. 38).

Todos y cada uno de nosotros estamos equipados con un conjunto de observaciones sobre el comportamiento de otras personas, que confirman la idea de que todo el mundo tiene en todo momento un sistema de preferencias bien ordenado... (Deus, p. 39).

... Marsall creía firmemente que las preferencias cambian, de hecho, con el transcurso del tiempo. En consecuencia con sus puntos de vista general, supone que las necesidades evolucionan constantemente a consecuencia del desarrollo de nuevas actividades.... (Deus, p. 41).

... En caso afirmativo, los sistemas de preferencias existente en un momento dado serán la consecuencia de compras efectivas realizadas en el pasado... (Deus, p. 41).

... Las diferencias psicológicas entre los individuos (lo mismo que las diferencias en otras circunstancias) se tratan asignando a los diferentes individuos, distintos sistemas de preferencias... (Deus, p. 49).

Para poder comprender realmente el problema del comportamiento de los consumidores es preciso empezar reconociendo plenamente el carácter social de las combinaciones de consumo. Desde el punto de vista de la teoría de las preferencias o de la teoría de las preferencias o de la teoría de la utilidad marginal, los deseos humanos son apetencias de bienes concretos. Pero no se nos explica cómo surgen o cómo cambian esos deseos. Y sin embargo, tal es la esencia misma del problema del consumo cuando las preferencias son interdependientes.

Si nos preguntamos por qué los consumidores desean las cosas que compran, suscitamos un problema que hay que tratar en varios planos distintos. Sabemos, por supuesto, que ciertos bienes se compran con el fin de mantener la existencia física o la comodidad material. Sabemos también que ciertas actividades forman una parte esencial de nuestra cultura o, por lo menos, de algunos aspectos de la misma. Otras actividades... son necesarias para la adquisición de bienes utilizados con otros objetivos, otras resultan necesarias para mantener un nivel social. Y también hay otras que se emprenden por puro placer. Pero, en todos los casos, las actividades a las que nos dedicamos están culturalmente determinadas y constituyen tan solo un pequeño subconjunto de las posibles acciones en las que podríamos participar. Casi todas las compras de bienes se realizan, aparentemente al menos, o bien para lograr una comodidad material o bien para llevar a cabo actividades que constituyen la vida de nuestra cultura... La gente no desea bienes concretos, sino bienes que sirvan para ciertas finalidades... (Deus - p. 50-51).

... Pero lo importante es que constituyen modos cualitativamente diferentes de hacer la misma cosa. (Deus, p. 51).

...Cuando se consideran los bienes como medios de realizar actividades, es evidente que su calidad varía en función del grado en el que están especializados para servir determinadas finalidades... (Deus, p. 53).

... En conjunto, parece existir una base firme para construir una teoría del consumo en torno a las 4 proposiciones siguientes: 1) las necesidades materiales y las actividades que requiere la cultura exigen el consumo de ciertos tipos de bienes; 2) cada una de esas necesidades, independientemente de que haya sido engendrada física o socialmente, por uno puede ser satisfecha por uno cualquiera de un cierto número de tipos de bienes cualitativamente distintos; 3) estos tipos distintos de bienes, de modos de hacer las cosas; 4) Existe una escala de gradación ampliamente aceptadas en cuanto a los bienes que pueden utilizarse para un objetivo concreto... (Deus, p. 53).

... Ahora bien, parece evidente que psicológicamente una mejora del nivel de vida consiste en satisfacer de un modo mejor de las necesidades propias. Esto puede entrañar a veces consumir más de algo, pero con mucha frecuencia consiste en consumir algo distinto... (Deus p. 54.)

... En las teorías de las preferencias y en la teoría de la utilidad marginal se supone que el consumidor considera una especie de menú en el que figuran todos los bienes y servicios disponibles y sus precios. Decide entonces la cantidad que va a consumir de cada uno de ellos. Nadie piensa en esto y que ocurra así en la realidad... (Deus. p. 55).

... Las decisiones tienen que estar mutuamente relacionadas de-

bido a la limitación presupuestaria y al deseo de ahorrar... (Deus p. 55).

...Supongamos que un hombre experimenta una reducción del 50% - en su renta y piensa que esa reducción va a ser permanente... él - acabará por aprender o rechazar ciertos gastos y a reaccionar com- prando sustitutos baratos de los bienes que anteriormente adquirió. Finalmente, llegará a adoptar una nueva combinación de consumos - tal que no le llevará luego a arrepentirse de ninguno de los gas - tos realizados... (Deus p. 56.)

... En un sentido esencial, la fuente básica del afán por consu- mir ha de buscarse en el carácter de nuestra cultura. Uno de los - objetivos fundamentales de nuestra sociedad es lograr un nivel de- vida cada vez más alto. Gran parte de nuestra política está dirigi- da hacia este fin. Las sociedades se comparan unas con otras basán- dose en la cuantía de sus rentas. En la esfera individual, nadie - espera vivir como sus padres, sino de un modo mucho más confortable y cómodo. La combinación de consumos del momento presente no se - concibe como parte de un modo de vida sino únicamente como una - adaptación pasajera a las circunstancias. Esperamos aprovechar - la primera oportunidad que surja para cambiar esa combinación. Te- niendo en cuenta esta actitud es fácil advertir por qué el consumo aumentará con la renta... (Deus p. 58).

... La familia sabe que existen bienes de calidad superior y - que los preferiría a los que existen y utiliza actualmente. Pero - sólo podría obtenerlos renunciando a ahorrar...(Deus. p. 59)

1.7 LA SIGNIFICACION SOCIAL DEL CONSUMO

...En nuestra sociedad, uno de los principales objetivos sociales ESTA EN CONSEGUIR UN NIVEL DE VIDA MAS ELEVADO. Ahora bien, -- el hecho de que la consecución de un nivel de vida superior como fin en sí mismo sea un objetivo social principal tiene una gran significación para la teoría del consumo, porque esto quiere decir que el deseo de conseguir bienes superiores cobra vida propia.

Proporciona un impulso para realizar mayores gastos, que pueden ser incluso más fuerte que el derivado DE LAS NECESIDADES QUE se supone que van a quedar satisfechas mediante dichos gastos... (Deus p. 61).

... Parece bastante evidente que la mejora del nivel de vida equivale a mejorar la calidad de los bienes que se consumen. En una sociedad en la que la mejora del nivel de vida constituye un objetivo social, el afán de mantener la propia estimación se convertirá en un afán de conseguir bienes de calidad superior. Podrá operar con total independencia de la deseabilidad de esos bienes -- desde cualquier otro punto de vista... (Deus p. 62).

... Como es bien sabido, existen sociedades en las que se consigue prestigio mediante la adquisición de cierto tipo de bienes -- que resultan completamente inútiles para satisfacer ningún tipo de necesidad. A pesar de la total inutilidad de esas cosas, su adquisición puede resultar vital para la obtención de prestigio o el mantenimiento de la propia estimación.. (Deus. p. 62).

Existe un cierto número de criterios indicativos de pertenecerse a una categoría relativamente elevada, y los más importantes --

de ellos parecen ser el éxito en la profesión (que en la inmensa - mayoría de los casos significa, o al menos, viene acompañada, por unos ingresos altos, el hecho de formar parte de grupos profesio - nales de prestigio relativamente alto y las conexiones familia - res.. (Deus p. 62).

... Que los ingresos son uno de los principales criterios para juzgar la categoría social. El prestigio se asigna a las personas que tienen éxito, y en nuestra sociedad el éxito está íntimamente - ligado con los ingresos... (Deus, p. 63).

... Así pues, nuestra meta social de lograr un alto nivel de vi - da convierte el impulso a la propia estimación en el afán de conse - guir bienes de calidad elevada... (Deus, p. 64.)

... Ahora bien, como la categoría social elevada requiere el - mantenimiento de un alto nivel de consumo, ese impulso puede con - vertirse en el afán de lograr bienes de alta calidad... (Deus. p.- 64).

... El análisis de las fuerzas que provocan los impulsos a con - sumir pone de manifiesto que éstos surgen cuando el individuo rea - liza una comparación desfavorable entre su nivel de vida y el de - alguna otra persona... (Deus p. 63).

... En primer lugar podemos distinguir dos tipos de productos - nuevos: los que permiten un nuevo campo de actividades. y los --- que representan una manera mejor de realizar cosas que ya se ha - cían antes.. (Deus p. 99).

... Ahora bien, ¿existe algún modo de comprobar la importancia-

de los nuevos bienes de consumo? Al tratar de este factor, Kusnetz (Kusnetz Uses of National Income in Peace and War), dice.

Basta incluso una rápida ojeada a la estructura de los gastos - de consumo en los últimos decenios para advertir que una parte muy grande de los mismos, que está formada por productos y servicios - que son claramente un resultado de la moderna tecnología y de las innovaciones técnicas relativamente recientes. Entre los productos perecederos están ciertas medicinas y artículos de higiene y - la gasolina; entre los semiduraderos, los neumáticos y cámaras y - ciertos tipos de enseres domésticos, entre los bienes de consumo - duraderos, los electrodomésticos y sus accesorios, radios, automóviles, etcétera; entre los servicios que no van materializados en productos, los de los profesionales, en una proporción inmensamente superior a los de épocas anteriores, los servicios de reparaciones para los nuevos tipos de productos de consumo duradero... - (Deus, p. 99-100).

... Si la proporción de renta ahorrada tiende a aumentar con la renta, pero es neutralizada por la introducción de nuevos productos duraderos, en ese caso, durante los períodos en que esto último ocurra, la proporción de renta gastada en artículos duraderos - deberá aumentar... (Deus, p. 101).

1.8 ANTECEDENTES Y PERSPECTIVAS EN LA ECONOMIA MEXICANA

Durante el periodo de reconstrucción (1921-1928) la economía mexicana creció a una tasa promedio anual de 2.1% (PNB a precios de 1950). En 1929 el sector primario representaba el 24% del ingreso nacional, 42% los servicios y 34% el sector secundario, del cual sólo 12% correspondía al sector manufacturero. Para 1930, el ingreso nacional se reduce en 4.7% pero su composición se mantiene relativamente constante.

La economía mexicana en la década de los 30 se caracteriza por una política de rompimiento con la economía de enclave y la emergencia de un proyecto nacionalista, más que por un proceso y política proteccionista deliberada y de industrialización via Sustitución de Importaciones.

Para ello es necesario distinguir dos niveles conceptuales de este modelo económico; el de largo y corto plazo.

"En el modelo de largo plazo el objetivo prioritario es el crecimiento económico, en este caso a través de la estrategia de la industrialización acción vfa sustitución de importaciones, "pensándose" que los objetivos de empleo, redistribución del ingreso e independencia externa vendrían con el avance del proceso mismo de industrialización, aquí la política proteccionistas (comercial e industrial), junto al papel del Estado como inversionista en áreas de infraestructura y sectores estratégicos, vienen a jugar un papel central para implementar dicho modelo.

En el modelo de corto plazo los objetivos importantes son: el logro de equilibrio externo (equilibrio en balanza de pagos) e in-

terno (estabilidad de precios y crecimiento - que a su vez es también objetivo de largo plazo". (El desequilibrio externo en la -- industrialización de México, René Villarreal p. 51).

Durante el período de 1939 a 1958, la economía mexicana crece-- al 5.8% promedio anual (PIB real), acompañada de un proceso inflacionario en el que los precios crecen al 10.6% promedio anual y de un continuo y creciente desequilibrio externo (déficits en balanza de pagos en cuenta corriente, que crece al 14.2% promedio anual) - utilizándose en dos ocasiones (1948-49 y 1954) la devaluación como mecanismo de ajuste a dicho desequilibrio. El motor de crecimiento viene dado por el crecimiento industrial (la industria crece el 6.4% promedio anual) el que a su vez se promueve al avanzar y prácticamente agotar en ese período, lo que podría llamarse la primera etapa de sustitución de importaciones de bienes de consumo.

Entre 1950 - 1958 el proceso de S.I. entra en un período de relativo estancamiento, principalmente en el sector manufacturero.

La política comercial.

La reducción en la oferta de origen externo de productos manufacturados durante la Segunda Guerra Mundial garantizó automáticamente la protección necesaria para impulsar a la industria naciente, que orientada hacia el mercado interno, viene a satisfacer en una primera etapa la demanda interna de bienes de consumo manufacturados.

Los instrumentos de política comercial (tasa de cambio, tarifa-

y control cuantitativo) son manejados en diferentes formas con el objeto (directo o indirecto) de proveer a la industria de una estructura proteccionista.

Las devaluaciones de 1948-49 (de 4.85 a 8.65 pesos por dólar y 1954 (8.65 a 12.50 por dólar) representaron un aumento de 158% en el precio nominal del dólar respecto a 1945, lo que viene a caracterizar a la tasa de cambio como uno de los instrumentos proteccionistas más importantes durante esta etapa del proceso.

Durante las décadas 40 y 50 existió el crecimiento con devaluación e inflación, sin duda las primeras y el gasto público creciente y financiado con emisión primaria de dinero, explica en buena parte la inflación en este período.

Durante las décadas de 1959 a 1970, se dice que existió un crecimiento estabilizador, donde la sustitución de importaciones continuó su avanzada no sólo en los bienes de consumo no duradero, sino en los intermedios y los duraderos.

La Secretaría de Industria y Comercio, evalúa las solicitudes de importación de mercancías según lo siguiente:

- a) Que sean bienes que no se producen en el país.
- b) Que la producción nacional no abastezca por entero el mercado interno.
- c) Que exista escasez temporal de la oferta y deba satisfacerse con importaciones.

- d) Que las mercancías de origen nacional no sustituyen a las -
extranjeras, en términos de precios, calidad y oportunidad--
de entrega.

Las políticas fiscal y monetarias se reorientaron principalmen-
te al objetivo de aumentar el ahorro interno.

De esta manera, la continuación de una política proteccionista, el papel del Estado que como agente económico sigue promoviendo -- el proyecto de industrialización y crecimiento "estabilizador" y + la penetración del capital extranjero a través de grandes coproraciones que se desenvuelven en un mercado de carácter oligopólico, - vienen a configurar un nuevo modo de organización del sistema económico que permite a la economía mexicana avanzar en la S.I. de - bienes intermedios y de capital, en el período 1959-1970. (René Villareal, Op. cit. pág. 83).

Según René Villareal, en su obra mencionada, nos dice que perso-
nalmente, él considera que la recomendación más importante que de-
riva de sus estudios, es el hecho de no recibir más protección las
industrias, de las que deberían recibir, este viene dado por el he-
cho de una constante sustitución de importaciones, y protección a-
industrias, ya que se cae en vicios, difíciles de enmendar, tales-
como el estancamiento de la misma industria manufacturera fue ex -
cesiva en comparación a otros años.

"El rápido crecimiento de la población es, sin duda alguna, un-
factor que agrava el problema del desempleo. Sin embargo, si el -
proceso de inversión e industrialización fuesen acompañados de un-
uso cada vez mayor de tecnologías intensivas en mano de obra, el -
desempleo disminuiría significativamente. Pero parece ser que el-

proceso de sustitución de importaciones se ha caracterizado por el empleo mayor de tecnologías intensivas en capital, lo que a su vez se explica por varias razones: a) la política de S.I. se ha caracterizado por abaratar el precio del capital respecto al del trabajo, b) a medida que disminuye el precio relativo del capital en relación al trabajo, las empresas encuentran más rentable la utilización de tecnologías más intensivas en capital, lo que explica, por otra parte, el fracaso de este sector para proveer en forma creciente oportunidades de empleo aun cuando su producción esté aumentando.

El crecimiento de la economía en México, ha sido acompañado de un proceso creciente y continuo de concentración del ingreso. Mientras en 1950 el 50% de las familias con ingresos más bajos recibía tan sólo el 19.1% del ingreso nacional, el 10% de las familias en el estrato más alto recibían el 40%. Para 1963 el ingreso tendía hacia una concentración mayor: el 20% de las familias en el estrato más alto recibía dos terceras partes del ingreso nacional (60%) mientras que el 50% de las familias con ingresos más bajos apenas recibía el 15.5% del ingreso. Esto en buena parte se explica por el continuado uso de tecnologías intensivas de capital, que se originó por el prolongado modelo de Sustitución de importaciones.

Por tanto y como puede observarse se dice que ha existido un proceso de crecimiento sin desarrollo, como una de las características del modelo de S.I.

El análisis desarrollado en los comentarios anteriores se ha tratado de demostrar cómo el proceso de crecimiento económico e industrialización, vía sustitución de importaciones en México ha sido un éxito indiscutible en términos de crecimiento de producto inter

no bruto (PIB) (ya que creció al 6.5% promedio anual en 1940-1970) más no en términos de desarrollo económico, pues el costo del crecimiento se manifestó en el aumento del desempleo, de la concentración del ingreso y de la dependencia externa tanto en términos directos como indirectos (inversión externa y deuda externa) (René - Villareal, Op. cit. pag. 107).

Juan Noyola fue el primer economista latinoamericano que planteó el origen estructural de la inflación, según él acepta inicialmente, el punto de vista sobre la clasificación del desequilibrio externo de acuerdo con las causas que lo determinan:

Entre las que destacan:

a) El desequilibrio de precios, basado en la teoría del poder adquisitivo de Cassel: "Un país tiene un nivel de precios excesivo resultando casi siempre de una inflación interna, que causa una sobrevaluación de su moneda; es decir desalienta las exportaciones y estimula las importaciones".

b) El desequilibrio estructural que... "ocurre cuando renglones importantes del activo de balanza de pagos de un país se reducen por causas independientes de los niveles de precios, o bien, cuando renglones del pasivo aumentan también por razones independientes del nivel de precios".

c) El desequilibrio de sobreinversión, que "se presenta cuando la demanda efectiva interna de bienes de inversión excede al ahorro nacional".

Esto viene como un modelo muy apropiado para enmarcar nuestra -

política económica desde hace más de 50 años.

Durante el período 1970-1975 la economía mexicana se caracterizó por un crecimiento relativamente lento e inflacionario respecto al período anterior (crecimiento estabilizador: 1959-1970) y por la permanencia del desequilibrio externo, el cual no sólo continuó sino que alcanzó niveles significativamente altos. Cabe destacar que esto ocurrió bajo un contexto de inflación y "depresión" mundiales durante los años de 1973 y 1974.

En efecto, durante el período en cuestión la economía mexicana creció a una tasa promedio anual de 5.7% (PIB a precios de 1960); sin embargo, para 1975 el crecimiento disminuyó al 4%. Por otra parte, debido al rápido crecimiento de la población, el producto per cápita creció solo el 1.8% promedio anual. Al mismo tiempo, se presentó un proceso inflacionario en el que los precios al consumidor crecieron al 12% promedio anual.

En la situación actual de México, se presentan alternativas (no necesariamente excluyentes) como mecanismos de ajuste al desequilibrio externo:

a) Aceptar que continúe el desequilibrio y por lo tanto seguir financiándolo con capital extranjero (deuda externa e inversión extranjera, lo que significa no solamente acentuar la dependencia, sino que las posibilidades de hacerlo son cada vez más limitadas, tanto por la carga adicional de los pagos de intereses por dicho capital, sobre la balanza comercial, como por el volumen de recursos que se requieren para financiar dicho desequilibrio, en un mercado internacional de crédito cada vez más restringido (mayores tasas de interés y menores plazos).

C A P I T U L O I I

EL CREDITO EN MEXICO

CAPITULO II

2.1 ANALISIS A INVESTIGACIONES DESARROLLADAS
DE ESTE TEMA CON ANTERIORIDAD

Debemos reconocer que el nuestro no es un tema del todo nuevo, - ya que desde que apareció la Banca Moderna, el crédito se ha ido - volviendo cada día más y más complejo, esto se ha traducido en in finidad de estudios que han logrado centrarlo en el mundo de la ad ministración y las Finanzas, dado que es aquí donde se maneja y re percute en la Economía.

Puesto que la aparición de las Tarjetas de Crédito Bancario da- tan de los inicios de la década de los 70's. es en este período - donde se inician estudios encaminados a conocer, en un principio - los mecanismos que conforman en sí mismo a la Tarjeta de crédito.

Sin embargo dichos trabajos, en su mayoría ensayos y tesis de - licenciatura, de algunos Centros Educativos del país, por tener la motivación muy fresca de su aparición, presentaban panoramas muy - distintos a los que nos proponemos estudiar, ya que desde que irrum- pieron en el mercado mexicano, han pasado tres largos lustros y sus características aún cuando son las mismas, sus efectos sobre la - Economía Mexicana, son francamente distintos, ya que en algunos de esos trabajos, e incluso en uno elaborado por el Banco de México y la Asociación de Banqueros, se sustentaba que las tarjetas de cré- dito no acarrería efectos inflacionarios, y que su uso y crecimen- to favorable serían realmente notable.

Otros trabajos incurrieron definitivamente en el hecho de reali- zar una serie de entrevistas y encuestas tendientes a conocer el - futuro de este moderno sistema de pago o con que frecuencia eran -

utilizadas las tarjetas; o cual era la tarjeta que predominaba en el mercado comercial mexicano.

Pero realmente ninguno de los trabajos, mismos que han sido consultados, ha tocado el aspecto de la repercusión sobre la esfera de la Economía, y es de vital importancia, por las circunstancias internas y externas que vive el mundo, revisar si son de algún beneficio, dichas tarjetas, o si por el contrario, perjudican de algún modo, la forma de vida y el patrón de comportamiento de los consumidores.

Desde nuestro punto de vista, los trabajos anteriores al nuestro, han cumplido su objetivo de estudio, ya que presentan la información debidamente organizada, pero aún así son realmente pocos los estudios y tratados al respecto.

Se encuentran algunos artículos, muy bien realizados, por economistas y expertos de crédito, por el Instituto Nacional de Consumidor, Banco de México y ensayos realizados por algunos de los bancos que emitieron sus tarjetas de crédito, pero son documentos que por su carácter de confidencial, no pueden ser consultados y revisados por el público interesado en ahondar en el tema que hoy nos ocupa.

Con este trabajo nos proponemos tocar asuntos que consideramos fueron deshechados, o que realmente no eran objetivo de estudio, por ello mismo partimos de dichos trabajos, para presentar el panorama más completo y actual.

2.2 DIFERENTES CONCEPTOS DE CREDITO

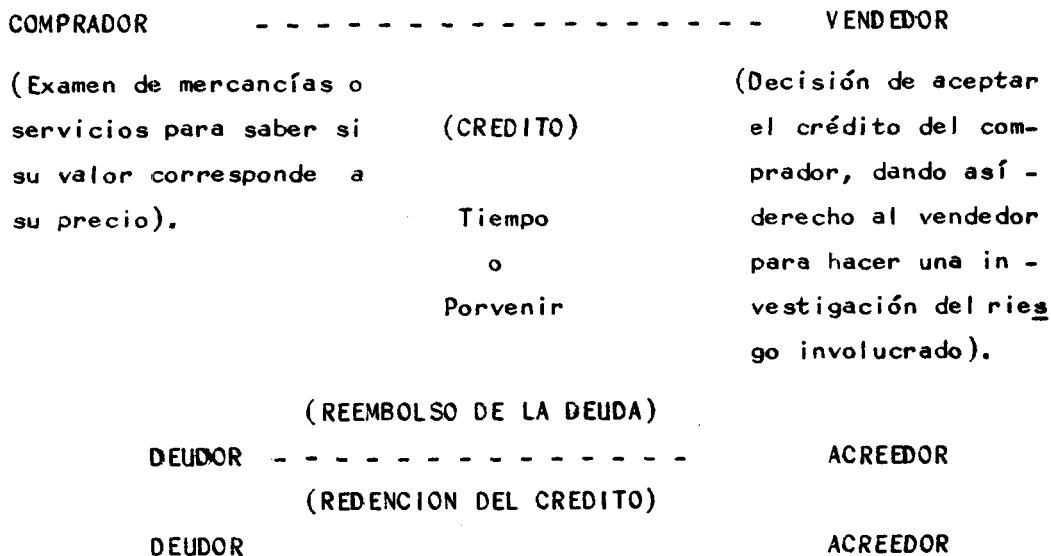
El nuestro es un mundo de crédito. El crédito se ha vuelto una parte integral de nuestras vidas.

Esta utilización cada vez mayor del crédito puede atribuirse a diversos factores principalmente:

- 1.- El reconocer que la actitud de los consumidores con respecto al crédito ha cambiado sustancialmente.
- 2.- La mayor seguridad financiera que se ha logrado, debida a la proporción cada vez mayor de consumidores a quienes se les ha permitido satisfacer sus requerimientos y deseos más allá de sus necesidades básicas.
- 3.- Esta mayor disponibilidad de crédito se ha convertido en un factor decisivo de crecimiento relativo de nuestra economía.

A continuación podemos observar un sencillo esquema de cómo se transacciona en el crédito.

(MERCANCIAS O SERVICIOS)



Esto nos lleva a pensar si en un momento dado el crédito es riqueza o capital. Normalmente la riqueza se define como mercancías materiales, escasas, que son transferibles y útiles... sin embargo el crédito que es intangible, no es ni riqueza ni capital. Pero el crédito si transfiere riqueza y capital, de ahí su importancia en el mecanismo de la economía de una sociedad.

El crédito facilita el traspaso de riqueza y hace posible que esta se use lo más productivamente posible.

A través del crédito es posible transferir esta riqueza a un -- hombre de negocios que desea usarla productivamente. Por lo tanto, es más útil socialmente.

A menudo se discute si el crédito aumenta o disminuye el poder de compra. Por supuesto que para establecer el marco de referencia adecuado es necesario determinar si la cuestión implica un cliente

individual o una empresa. También está involucrada la cuestión - tiempo, ya sea que se trate de un período corto o a largo plazo.

Si se toma al consumidor individual, es necesario considerar el hecho de que si se desea adquirir un bien a corto plazo muchas veces conviene hacer la compra en pagos periódicos, entonces en este caso, se está aumentando el poder de compra, pero a la vez se ve - disminuido por los intereses que se han cargado a la cuenta respectiva.

Como puede observarse en todo esto influye determinadamente, - la confianza, así pues todas las relaciones económicas aún las - más elementales, implican cierto grado de confianza, ya sea con el Estado o con la gente en general.

Este factor de confianza ha ido creciendo a medida que se desarrollaba y complicaba la vida social. El mundo sería muy distinto- si no existiera el crédito, y este no es otra cosa que la manifestación de la confianza. Vale la pena, por tanto, examinar algunos- conceptos acerca del crédito.

- ... Facilidad que tiene una persona para obtener algo de otra, por inspirar la confianza necesaria.
- ... Como un aspecto de la economía; intercambio de bienes, dinero o servicios caracterizado por la falta de simultaneidad- entre la prestación y contraprestación de los mismos, ya - que aquella constituye un presente y esta última un futuro.

El elemento constitutivo del crédito es el tiempo y su condición, la confianza.

Ahora bien, una forma muy general de clasificar el crédito, pue-

de hacerse desde el punto de vista de la utilización directa del mismo, es decir puede ser...

CONSUNTIVO (Cuando es para consumo personal y goce directo).

PRODUCTIVO (cuando es utilizado para la producción de nuevos -- bienes económicos).

Este mecanismo (el crédito), nació a raíz de que hubo personas que necesitando de dinero carecían de él, en el momento, por lo que decide tomarlo prestado, sabiendo que lo reembolsará más adelante, a quien lo ha solicitado, prometiendo no solo reembolsar lo solicitado, sino algo más, es decir con intereses.

Por supuesto, el que presta el dinero corre un riesgo, porque el que lo pide puede obrar de mala fe, o aunque así no sea, puede haberse equivocado en cuanto a sus posibilidades de reembolso y causar serios prejuicios al prestamista.

El crédito es en sí mismo intangible; sin embargo, puede representarse por un documento tangible. El documento en sí no es crédito; es simplemente un instrumento de crédito. Los diversos instrumentos de crédito llevan consigo ciertos derechos legales y por lo tanto confieren ciertos poderes, como ya los hemos mencionado. Aunque dan exactitud y calidad definitiva a la promesa, no deben confundirse con las transacciones de crédito mismas. Pero la tarea de evaluación del crédito debe concentrarse en la calidad de la promesa, más bien que en el documento.

2.3 CLASIFICACION DEL CREDITO

Se notará que el crédito se ha dividido en dos clasificaciones principales y de acuerdo con el tipo de responsabilidad de los deudores: privado y público. Los nombres que se han dado a estos dos grupos principales sin indicativos de las partes involucradas. El crédito privado se relaciona con el que se da a los consumidores - individuales últimos y con el que se ofrece a las empresas de carácter particular.

2.3.1 Crédito al Consumidor:

Aún cuando el estudio del crédito como una función vital de los negocios se inició a principios de 1900, la atención que se ha otorgado al crédito al consumidor puede considerarse como una evolución de nuestros días. Esta fase del crédito puede definirse como el medio de cambio que un consumidor individual puede ofrecer a un vendedor de mercancías o servicios... a fin de obtener estos artículos o servicios en el momento que les desea con la promesa de reembolsarlos en lo futuro.

2.3.2 Crédito Revolvente al Menudeo:

Este tipo de crédito es un desarrollo relativamente nuevo en el campo del crédito al consumidor y tiene algunas características tanto de una cuenta corriente como de una cuenta de pago a plazos).

2.4 COMO SE ESTUDIA EL CREDITO

El crédito al consumidor no es productivo sino "consuntivo" en tanto que se usa para adquirir cosas con propósitos de consumo.

El crédito al consumidor que ha sido un instrumento para elevar el estándar de vida material, que proporciona una multitud de satisfactores al consumidor y que se traduce en la creación de servicios, no puede verse de otro modo como no sea productivo.

La canalización del efectivo, o del crédito es efectivo, a los diversos segmentos de la economía, provoca un impacto en cada segmento que lo usa.

Cuando se hace la pregunta: ¿qué es lo que hay que investigar? es fácil repetir, los "4 jinetes" del crédito: carácter capacidad, capital y condiciones".

En el campo del crédito al consumidor generalmente se conviene en que el analista del crédito da más valor a aquellas cualidades específicas que revelan el carácter y la capacidad de un individuo del que le da a las cualidades específicas que reflejan el capital del solicitante de crédito.

... Esa información respecto a la capacidad de crédito de una persona a veces se resume bajo los encabezados de ingreso y empleo.

2.4.1 Investigación Previa al Otorgamiento del Crédito.

- Registro de pagos
- Ingreso
- Empleo
- Residencia
- Estado civil
- Edad
- Referencias y reputación

- Activos de reserva
- Valor del artículo comprado.

2.5 LA SOCIEDAD MEXICANA Y EL CREDITO

El capitalismo monopolista de Edo. se presenta en cada país capitalista con modalidades muy diversas. En algunos, las empresas del Edo. son muy importantes, en otros no. Algunos países son grandes potencias neocoloniales, otros no participan en el botín imperialista. Los grados de monopolización de la economía son muy diferentes y diferente es también el grado de intervención del Edo.

En México, el desarrollo económico de los años 1940-60 creó las condiciones para la aparición del capitalismo monopolista de Edo.- y la última década marca el inicio - a ritmo acelerado de esa fase del desarrollo capitalista.

Cuando se habla de capitalismo de Edo. en México deben tomarse en consideración 3 elementos: 1) nuestro país nunca ha pasado por un período de capitalismo competitivo libre de la presencia de sectores altamente monopolizados; 2) se trata de un país de desarrollo capitalista medio con importantes elementos de atraso y sectores subcapitalistas importantes; 3) es un país dependiente en el cual el capital monopolista internacional juega todavía un papel muy importante.

El capitalismo mexicano también se desarrollo casi desde el principio a través de poderosos grupos monopolistas. Sólo de esta manera pudo introducirse en México la producción moderna.

Así por ejemplo, en 1910 había en México 24 bancos, tres de ellos, el Banco Nal. de Méx. el Banco de Londres y Méx., y el Ban-

co Central Mexicano, controlaban 63.2% de los activos, 47.3% del capital y 69.7% de los préstamos sobre prendas. Las ramas más dinámicas del país: la minería, los ferrocarriles y los servicios públicos, estaban controlados por un puñado de empresas extranjeras.

Durante ese período se formaron algunos de los grupos monopolistas mexicanos más poderosos del país. Isaac Garza, de origen español, formó junto con la familia Sada el poderoso grupo de Monterrey. Carlos Prieto e Isaac Garza fundaron en 1903 la primera fundidora de A.L. Pugibet y Basagoitia fundaron "La tabacalera" y "El Buen Tono" en 1910. En 1900 surgió el grupo textil Cidosa, dirigido por Braniff, S y R. se inician en el ramo del algodón, etc.

Sin lugar a dudas, la mayor parte del sector moderno de la economía estaba controlado por el capital monopolista, pero la mayor parte del capital invertido en las grandes empresas capitalistas era extranjero. Probablemente en ese sector el capital mexicano sólo representaba el 30% del total.

Casi todo el capital extranjero estaba concentrado en ramas que eran verdaderos enclaves y que estaban ligados a las necesidades de la metrópoli.

En el México actual, nos encontramos con grandes diferencias: - a) El capital extranjero sigue jugando un papel muy importante, pero ya no es el dominante. Las inversiones mexicanas privadas y las extranjeras se canalizan a través de empresas "mixtas", las cuales están íntimamente ligadas con el capital mexicano. Los enclaves han perdido importancia.

b) La mayor parte de las inversiones extranjeras se han canalizado hacia ramas que forman parte del sistema productivo y del mercado mexicano. Sobre todo en la década de los sesentas, prácticamente todas las inversiones nuevas, las utilidades reinvertidas y los recursos financieros liberados por la desinversión en los sectores tradicionales se canalizaron hacia la manufactura, el comercio y el turismo.

En todo este proceso, se inserta el manejo del crédito y otros servicios de la Banca, como un intento disimulado de otorgar la libertad a cada individuo de utilizarlo de la manera que más convenga a cada uno. Sin embargo debemos decir que este crédito al consumo y al gobierno son eminentemente elitistas y que responden a una política monopolista del Estado.

C A P I T U L O I I I

F U N C I O N A M I E N T O D E L A

T A R J E T A D E C R E D I T O

CAPITULO III

FUNCIONAMIENTO DE LA TARJETA DE CREDITO3.1 ANTECEDENTES DE LA APARICION DE LA TARJETA DE CREDITOBANCARIO EN MEXICO

La humanidad desde su inicio hasta nuestros días, ha sufrido -- una profunda evolución en cuanto a sus formas de cambio. La primera forma de cambio conocida por el hombre fue el trueque que se define como el cambio de productos por otros mismos. Pero el trueque trajo consigo pocas y grandes desventajas. Al paso del tiempo, la humanidad continúa su desarrollo y descubre los metales con los que fabrica las monedas.

Otra representación del dinero es el papel moneda o billete, que es muy práctico, fácil de transportar y nos evita traer grandes cantidades de monedas. Otra forma de cambio en la actualidad es el cheque.

Pero la forma de cambio más evolucionada y dinámica es la tarjeta de crédito bancario.

Las primeras tarjetas surgieron en los Estados Unidos en la década de los 20's y fueron creadas por las Industrias Petroleras - que las proporcionaron a sus clientes para promover sus ventas.

Después de la Segunda Guerra Mundial todas las industrias trataban de mejorar la calidad de sus productos, y fue cuando surgió la competencia; hasta que los almacenes se encontraban abarrotados de mercancías; entonces los comerciantes, pensaron en la forma de sacar a la venta esa sobreproducción, y fue entonces cuando a alguien

se le ocurrió utilizar las tarjetas de crédito en los almacenes.

En la década de los 60' también en los Estados Unidos, surgieron dos grandes Asociaciones de Tarjeta de Crédito Bancario, que son BANKAMERICARD E INTERBANCK, a ésta última se le unieron varios bancos que ya tenían tarjetas de crédito entre sus servicios.

Las primeras tarjetas de crédito en México aparecieron en la década de los 50' con las tarjetas DINERS-CLUB conocida anteriormente con el nombre de CLUB 202, y la AMERICAN-EXPRESS, éstas tarjetas son de crédito turístico.

Durante los años 60' aparecieron las Tarjetas de Crédito Bancarios, la primera fue la de BANCO-MATICO ahora BANAMEX, en diciembre de 1968, luego BANCOMER en el mes de septiembre de 1969 y un mes después; el 22 de octubre salió al mercado la tarjeta de crédito CARNET.

Esto se explica por que los principales cambios que se produjeron en ese tiempo fueron: La modernización de los sistemas de cómputo; la rápida extensión de los servicios bancarios, a través de sucursales en un gran número de ciudades en todo el país y la internacionalización de la banca mexicana.

Esto dió por resultado que los servicios que otorgaba la banca fueran más eficientes y de diversa índole. La misma fuente cita entre los servicios: préstamos personales, préstamos hipotecarios, sistemas de ahorros escolares en todo México y algunas otras y como una novedad estaba la tarjeta de crédito.

Todas ellas poseen, de manera a priori una ventaja sobre las de

más tarjetas comerciales; brindan un mayor número de servicios.

Las tarjetas Banco-mático (Banamex) y Carnet se encuentran afiliadas al sistema de Interbank Card Asociación y la tarjeta Bancomer se encuentra afiliada a Bankamericard Service Inc.

3.2. DEFINICION Y CONCEPTO DE TARJETA DE CREDITO BANCARIO.

3.2.1 Definición.

Tarjeta de crédito es el instrumento de identificación de personas físicas, que permite ejercer en diferentes establecimientos, - ubicados en diferentes zonas geográficas, parcial o totalmente, un crédito abierto con anterioridad por alguna corporación comercial, industrial, bancaria, etc.

Tarjeta de crédito bancario.

Es aquella de la cual una Institución Bancaria dota a una persona física para que ésta ejerza un crédito (en cuenta corriente) - previamente abierto por aquella.

3.2.2 Cómo opera.

Si la tarjeta de crédito bancario es eminentemente una creden-cial de identificación para que el tarjeta-habiente haga uso de un crédito en cuenta corriente abierto a su favor, debe contener básicamente:

- a) nombre de la institución emisora
- b) nombre del tarjeta-usuario o acreditado.
- c) clave numérica de identificación.

- d) fecha de vencimiento o caducidad.
- e) cantidad que puede ejercer el tarjeta-habiente en cada establecimiento vendedor, en clave.
- f) Muestra de la firma del acreditado.

Para que la operación de un sistema de tarjetas de crédito sea redituable se requiere de un gran número de usuarios activos, por que para llevar un cierto control es necesario una compleja instalación de procesamiento electrónico de datos y mecanismos de autorizaciones, cuya efectividad y prontitud se puede garantizar solo mediante archivos electrónicos, para lo cual es necesario una fuerte inversión de capital y de mano de obra especializada. Los costos del sistema pueden elevarse también por los fraudes, el alto riesgo y la difícil recuperación de los créditos concedidos.

También debe señalarse que la tarjeta de crédito supuso costos muy elevados en la etapa de inicio, pero ha acabado por generar resultados razonables y lucrativos para los bancos emisores.

La tarjeta bancaria emitida en el país, no puede utilizarse en el exterior a pesar de que las instituciones mexicanas emisoras de tarjetas y sus negocios afiliados aceptan las tarjetas de crédito bancaria emitidas por asociaciones internacionales, tales como Interbank y Bankamericard, esto en atención a una especial recomendación hecha por el Banco de México, S.A.

3.2.3. Suscripción de pagarés.

Con la presentación de la tarjeta y mediante la suscripción de pagarés a la vista y a favor del banco emisor el usuario dispone del crédito autorizado en los establecimientos afiliados al siste

ma de que se trate, en la adquisición de mercancías, servicios o consumos y en las sucursales de los bancos, dinero en efectivo. - Estos consumos deben apegarse a las normas que regulan a los establecimientos y al contrato de apertura de crédito.

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

3.2.4 Procedimiento de Pago.

Para los usuarios significa la comodidad de hacer un solo pago al mes por sus consumos, así como un mejor control de sus gastos; y - para las empresas la solución al problema que planteaba la necesidad de tener comprobantes fehacientes de erogaciones, frente a los requerimientos fiscales de deducibilidad en sus declaraciones del Impuesto sobre la Renta.

Los bancos emisores del crédito, están obligados a emitir mensualmente un estado de cuenta, del acreditado, en donde deberán - aparecer, con claridad la especificación del consumo, la fecha en que se realizó y el monto del mismo.

El acreditado gozará del crédito, durante 30 días, en los que - podrá liquidar su saldo, sin que se incluyan intereses, pero si no lo hiciera así, podrá pagar 1/10 de su saldo al vencimiento más - los intereses correspondientes.

3.2.5 Algunas consideraciones de importancia.

Merece atención especial, el hecho de poder distinguir las diferencias más significativas de las tarjetas comerciales, de diversión, etc. y las tarjetas de crédito bancario.

- Las primeramente enunciadas se utilizan eminentemente para la adquisición de bienes o pagos de servicios y las bancarias, - inclusive para la obtención de efectivo.
- La sola obtención de una Tarjeta de Crédito "comercial", implica en muchos casos un costo para el usuario y cuota periódica, no así para el caso de la "Bancaria", la cual, es desde este punto de vista, gratuita.
- Los plazos para la amortización de los créditos allegados con muchas de las tarjetas comerciales o con las de diversión, generalmente son más cortos que los de las tarjetas bancarias.
- Las tarjetas comerciales limitan su campo de ejercicio dentro de los establecimientos emisores y de sus sucursales, no así para el caso de las 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 de consumo, rehuyen con mucha frecuencia la aceptación de pagos por medio de tarjeta de "diversión" no obstante el haber aceptado previamente hacerlo, en virtud de la tardanza regular que se observa en el reembolso del valor de las operaciones, ya que el capital que respalda a dichos sistemas

generalmente es limitado.

- Los sistemas de crédito Bancario, dan la facultad al usuario de cubrir en forma automática los adeudos respectivos, mediante la instrucción al Banco Emisor en el sentido de cargar en su cuenta de cheques las cantidades correspondientes si ésta existiera.

3.3 SISTEMAS CREDITICIOS DE TARJETAS:

3.3.1 B a n a m e x.

Bancomático fue la primer tarjeta en aparecer, hoy Banamex. Siendo el Banco Nacional de México quien la lanzó al mercado en 1968.

Actualmente posee los colores café y blanco, con los que se identifica a la matriz y sucursales del Sistema Banco Nacional de México. Incluye al igual que las otras dos tarjetas;

- Clave del usuario.
- Límite de crédito (consignado en clave)
- Fecha de uso y caducidad
- Nombre y apellidos del usuario o tarjeta - habiente.

Y por el reverso, el espacio especialmente diseñado para la firma de usuario.

Cuenta con más de 54 000 establecimientos afiliados en todo el país.

- Satisface las necesidades en efectivo en todas las sucursales.
- Envía estados de cuenta individuales, aún existiendo tarjetas adicionales a familiares.

- Ofrece seguro de protección contra riesgos derivados del extravío o robo de dicha tarjeta.
- Posee atención telefónica a cualquier hora del día o de la noche.

NOTA: (Poner modelos de tarjeta y estado de cuenta).

3.3.2 B a n c o m e r

Surge a raíz de la aparición de Bancomático "Banamex", y como un hecho de competencia por ofrecer un mejor servicio por parte del Sistema de Bancos de Comercio, S.A. en el año de 1969, a toda su clientela.

De la misma forma en la que opera logotípicamente, la tarjeta Bancomer, posee, los colores, azul, blanco y café claro, y en el ángulo superior derecho, el logotipo de una paloma blanca con el nombre de Classica y Visa.

Posee los mismos datos que la tarjeta Banamex; clave, nombre y firma de usuario.

Asimismo ofrece similares servicios a la de Banamex, y aceptación para el pago en más de 60 000 establecimientos afiliados, atención las 24 horas, seguro contra robo y póliza aseguradora contra accidentes en viajes.

3.3.3 C a r n e t

En un marco de competencia interbancaria, aparece la tarjeta de

crédito Carnet en el año de 1969, apoyada por un grupo denominado Promoción y Operación, S.A., que supervisó la unión de los siguientes bancos, para la operación de dicha tarjeta:

- 01 ATL BANCO DEL ATLANTICO
- 02 CMX BANCO COMERCIAL MEXICANO (Hoy COMERMEX)
- 03 INT BANCO INTERNACIONAL
- 04 IYC BANCO DE INDUSTRIA Y COMERCIO (HOY BANCACONFIA)
- 05 SFN BANCO DE LONDRES Y MEXICO (Hoy Banca Serfin).

Sus colores y emblemas: 2 círculos, uno de color ocre, lado derecho, otro de color rojo, al lado izquierdo, con la palabra "carnet" en letras de color blanco y sobrepuestas en los círculos.

Los servicios que ofrece francamente son similares, más de 15 000 establecimientos afiliados en todo el país, disposición en efectivo y seguro contra robo, si se reporta en 24 horas, no posee seguros contra accidentes, en caso de viaje y pago con tarjeta.

Las tarjetas Banamex y Carnet se encuentran afiliadas como ya se dijo al sistema bancario Interbank (norteamericano) y la tarjeta Bancomer se encuentra afiliada a Bankamericard Service Inc. (también norteamericano).

Al paso de los años, las tres instituciones han creado un servicio de tarjeta de crédito a su clientela distinguida y así podemos observar que Banamex, ahora cuenta con la tarjeta Banamex Ejecutiva; Bancomer tiene Bancomer Premier y Carnet, la llamada Carnet de Oro.

Este es un servicio distinguido con límites de crédito mayores.

que la otra tarjeta. Por ejemplo, la Bancomer Premier otorga un mínimo de un millón de pesos y se pueden retirar 50 mil pesos en efectivo, así como un seguro de vida por 10 millones de pesos. Carnet de Oro, por su parte ofrece un seguro de vida por 20 millones de pesos, también un seguro de gastos médicos por más de un millón de pesos y el límite del crédito se va adecuando al ritmo de la inflación. El número de negocios afiliados permite a los poseedores de las tarjetas de crédito normales y las Ejecutivas, obtener un gran número de bienes y servicios, respaldados por las instituciones bancarias.

3.4 SOLICITUD DE LA TARJETA DE CREDITO

Para la obtención de cualquiera de las tres tarjetas de crédito bancario, es necesario, obtener una solicitud de apertura de crédito en cuenta corriente. Esta solicitud se puede obtener gratuitamente en cualquiera de las sucursales de los bancos antes mencionados y para ello será necesario:

- Requirir con letra de molde o a máquina los datos que se solicitan.
- Proporcionar todos los datos con veracidad.
- Obtener ingresos mínimos promedio de las tres tarjetas, de entre 75 y 150 mil pesos mensuales.
- Anexar fotocopias de los dos últimos comprobantes o declaraciones de ingresos y dos estados de cuenta pagados al corriente de otros créditos vigentes, o servicios pagados, proporcionar dos referencias personales con teléfono y domicilio.
- Las tarjetas se otorgarán, previo estudio de ser sujeto de -

crédito, en un promedio de 15 días hábiles.

3.5 LO QUE SE INVESTIGA EN LA SOLICITUD DE CREDITO.

Cuando se hace la pregunta: ¿qué es lo que hay que investigar? es fácil repetir los cuatro jinetes del crédito: capacidad, carácter, capital y condiciones.

En el campo del crédito al consumidor generalmente se conviene en que el analista del crédito de más valor a aquellas cualidades específicas que revelan el carácter y la capacidad de un individuo del que le da a las cualidades específicas que reflejan el capital del solicitante del crédito. Esa información respecto a la capacidad de crédito de una persona a veces se resume bajo los encabezados de ingreso y empleo.

Una vez evaluados y supervisados estos datos por el gerente de la división de crédito de los respectivos bancos emisores, se procede a la elaboración de las tarjetas de plástico, que son enviadas por correo, y deberá firmarse de recibido.

La sola presentación de la tarjeta, y la firma de pagarés, sustituye el pago en efectivo por la compra de bienes o servicios.

Para los efectos conducentes, transcribimos a continuación el oficio 305-39455, fechado el 8 de noviembre de 1967 en la que la Sría de Hacienda y Crédito Público, Dirección de Crédito, da a conocer el Reglamento.

CAPITULO PRIMERO
De las Tarjetas de Crédito

3.6 REGLAMENTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIO

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

Para que dichos bancos puedan expedir tarjetas de crédito deberán solicitar autorización a la Secretaría de Hacienda, la cual podrá otorgar la 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:

1. La mención de ser tarjeta de crédito;
2. La denominación del Banco que las expida;
3. Un número seriado para efectos de control;
4. El nombre y una muestra de la firma del titular;
5. La fecha de vencimiento;
6. La mención de que el uso de la tarjeta está sujeta a las condiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente y
7. 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 adquiere mediante la presentación de la tarjeta y la suscripción de pagarés a la orden del Banco. El acreditado deberá entregar los originales de dichos pagarés al establecimiento que le proporcione los bienes o servicios que adquiera o reciba mediante la tarjeta de crédito y conservará una copia de los mismos.

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 corresponsables 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 al usuario 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 treinta 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 sólo podrán cargar al acreditado, además de los pagarés suscritos por éste, las comisiones por apertura de crédito o prórroga, las comisiones especiales por entregas en efectivo y los intereses pactados. El Banco de México podrá fijar las tasas máximas que puedan 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 anticipa-

ción.

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

CAPITULO TERCERO

De los contratos con los proveedores

Artículo 11.- Los bancos celebrarán, con los proveedores, contratos por los cuales éstos se comprometen a recibir pagarés suscritos por los titulares de las tarjetas a la orden del propio banco, por el importe 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 obligue 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:

1. Verificar que la tarjeta de crédito se encuentra vigente;
2. Comprobar que la firma del pagaré es la misma que aparece en la tarjeta respectiva;
3. Sujetarse al límite que para cada venta aparezca en la tarjeta; y
4. Vender a los precios establecidos para su venta de 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 la 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 cancelación a los proveedores con quienes tengan celebrado el contrato a que se refiere este Reglamento.

Artículo 16.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá revocar la autorización para expedir tarjetas de crédito, en los siguientes casos:

a). Cuando la institución se aparte de lo que establece 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 rebocada 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 hacerlo del conocimiento de las instituciones de depósito.

Atentamente.- COMISION NACIONAL BANCARIA, Presidente. Rúbrica -
Lic. Agustín Rodríguez A.

3.7 ASPECTO JURÍDICO DE LAS TARJETAS DE CREDITO.

El uso de las tarjetas de crédito crea un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, que produce una triangulación entre el tarjetahabiente, la sociedad expedidora de la tarjeta y el establecimiento en que se produce el consumo.

Mediante ese contrato, la sociedad expedidora paga al establecimiento por cuenta del tarjetahabiente el importe de las notas de cargo que éste ha firmado, utilizando su tarjeta; y a su vez, el tarjetahabiente paga luego esa suma de dinero a la sociedad que le dió esa tarjeta.

En el caso de las tarjetas internacionales, las mismas son propiedad de la expedidora, que puede cancelar o pedir su restitución en cualquier momento y sin explicar la causa. En cuanto a las notas de cargo, tienen el carácter de un pagaré incondicional suscrito por el tarjetahabiente, pagadero a la orden y a la vista.

Mensualmente, el poseedor de una tarjeta internacional recibe su estado de cuenta y debe pagarlo en su totalidad.

En el caso de las tarjetas nacionales, sí es posible diferir los pagos, con lo que se constituye de hecho el crédito; el tarjetahabiente va pagando cada mes sólo el 10% del total que ha gastado. Los bancos están obligados a enviar mensualmente el estado de cuenta-salvo cuando la cuenta no haya tenido movimiento;- y el tarjetahabiente puede objetar sus reclamaciones durante un período de cinco días posteriores a la recepción del estado de cuenta.

Teniendo en cuenta los anteriores puntos, la tarjeta de crédito genera una relación jurídica de la siguiente forma:

1.- Entidad financiera.- La cantidad crediticia es el eje de este proceso, por cuanto otorga el crédito al usuario y respalda y garantiza el pago de las operaciones hechas por este en los establecimientos afiliados.

2.- Establecimiento afiliado. Se realiza contrato de afiliación comprometiéndose a recibir como pago de sus operaciones los comprobantes de venta suscritos por los usuarios.

3.- Usuario o tenedor.- El usuario, persona natural, se responsabiliza y obliga por las utilidades que haga del crédito concedido.

Cabe mencionar nuevamente que el crédito no es otorgado por el establecimiento afiliado sino por la entidad crediticia y bancaria.

Por lo cual el cliente tiene como obligaciones con el banco:

- a) No excederse en el límite de crédito autorizado.
- b) A pagar un porcentaje especial por concepto de utilización de dinero en efectivo (comisión).
- c) A pagar intereses sobre saldos diarios insolutos, cuando no se liquidare la deuda en 30 días.
- d) Notificar por escrito la pérdida o robo de la tarjeta.

Obligaciones del Banco hacia el negocio.

- a) A pagarle el importe de las mercancías, consumos o servicios

menos la comisión correspondiente.

- b) Conceder a los negocios afiliados, las máquinas impresoras para el llenado de pagarés.
- c) Surtir papelería suficiente a las necesidades de los negocios - afiliados.

Obligaciones del negocio afiliado con el Banco.

- a) Aceptar el importe de las compras o servicios, adquiridos con - la tarjeta.
- b) Solicitar autorización telefónica cuando el valor de la mercancía exceda del monto autorizado.
- c) Verificar que la tarjeta esté firmado y no haya transcurrido el plazo de expiración o vencimiento.
- d) Verificar que la firma del usuario sea igual a la estampada en - la tarjeta y que firme el pagaré en presencia del empleado.
- e) A que la tarjeta en cuestión no figure en la última lista de - tarjetas boletinadas (canceladas) proporcionadas por el respectivo banco.

Es de gran importancia fundamentar más y verazmente el uso de - tarjeta de crédito, pues aunque dicho fundamento se encuentran en los artículos del 291 al 310 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, carece de toda operatividad y hasta resulta obsoleto según las circunstancias actuales.

CAPITULO IV

4.1 REPERCUSIONES EN LA ECONOMIA FAMILIAR

No se puede del todo negar que el hecho de la aparición de un mecanismo de crédito al consumo, como lo es la tarjeta de crédito bancario, ha venido a beneficiar a muchos individuos en lo personal y asimismo en lo familiar. Beneficios en el sentido que ha permitido que se eleven los niveles de calidad de vida de quienes la usan, ya que en un sin fin de ocasiones este instrumento de crédito los sacó de graves aprietos económicos al hacer consumos a medidos o fines de quincena, o al pagar un servicio de emergencia - en donde no se contaba con efectivo líquido.

4.1.1 Gastos Ordinarios y Desmedidos.

El hecho no estriba tanto en consumir poco, moderado o immoderado, sino en el hecho de conocer los mecanismos del crédito del que se está haciendo uso, ya que si el tarjeta-habiente conoce qué es y cómo funciona su tarjeta, más beneficio encontrará.

Pongamos un ejemplo sencillo: Se realiza una compra por \$35 mil pesos el 4 de junio, si el consumidor conoce y sabe que su estado de cuenta se corta los días 10 de cada mes el tiene oportunidad de permitir pasar cerca de 30 días para liquidar el total de su deuda contraída, si lo hace el crédito usado en tarjeta de crédito, le habrá sido absolutamente gratis, y sin necesidad de incurrir en intereses. Además de que este punto se encuentra totalmente formalizado en el Reglamento de Tarjetas de Crédito, que ya se expuso con anterioridad.

Como puede observarse no es el hecho de consumir y pagar, sino-

en extraerle los beneficios de este medio de financiamiento. Pero todo esto es debido a la poca difusión de los beneficios que tiene este instrumento de pago, y también es importante mencionar el nulo interés por parte del usuario de obtener mayor información al respecto.

Ahora bien, se encuentra el otro lado de las circunstancias, cuando los individuos compran por comprar sin reparar en la grave situación en la que están incurriendo al endeudarse, ya que por falta de educación e información, realizan no sólo consumos desmedidos sino de "pánico", que sólo agravan el gasto familiar al tener que pagar altísimos intereses por no subir el total de su deuda, y del mismo modo afectan el proceso inflacionario, al nivelar los precios de "contado" o "crédito", por el hecho de que los consumidores piensan que dentro de poco su dinero valdrá menos y es cuando se realizan consumos que no son ordinarios sino desmedidos, contribuyendo a fomentar cada día más la espiral inflacionaria.

Es definitivo y concluyente a este respecto, el hecho de la correcta y oportuna información que los bancos emisores de tarjetas deben emitir con frecuencia a sus tarjetahabientes, para que cada año decrezca en grandes proporciones el índice de cuentas incobrables.

La situación económica actual hace necesario planear y organizar de manera más racional, el manejo de nuestros recursos personales y familiares.

4.1.2 Ahorro y gastos por intereses en el uso de Crédito.

Ahorro

Cualquier persona, no importa su edad, puede desarrollar el há-

bito del ahorro, que brinda la mayoría de las veces muchas satisfacciones e incluso nos puede sacar de algunos apuros.

Ahorrar no significa dejar de gastar, sino reservar una parte del dinero del que disponemos para utilizarlo cuando sea más conveniente; es decir, cuando decidamos comprar algo que verdaderamente necesitamos, salir de vacaciones, o bien para solventar una emergencia.

El hábito del ahorro no es nuevo. De hecho apareció con los primeros hombres que poblaron el planeta. Ellos guardaban algo del producto de la caza o de la pesca para resolver circunstancias difíciles a causa de las inclemencias del tiempo o para utilizarlo en sus largas exploraciones por nuevas tierras. Por eso, el hábito del ahorro que siempre ha dado excelentes resultados, se transmitió de generación en generación hasta convertirse en uno de los principios generales de la humanidad, por ejemplo, la mayoría de los países más fuertes económicamente hablando tienen la disciplina del ahorro.

El ahorrador es aquella persona que reserva parte de sus ingresos para formar poco a poco, su patrimonio familiar, que le brinde seguridad en el futuro, o le permita costear algún bien o servicio necesario, como el enganche para la compra de una casa, las vacaciones familiares, gastos escolares, bodas y otros eventos que significan fuertes desembolsos. Sin embargo, el ahorrador no sólo guarda lo que le sobra, sino que periódicamente, con sentido previsor, separa de sus ingresos una cantidad, hábito que llega a convertirse en una cualidad o norma de conducta personal.

Existen diversas formas de ahorrar, pues se pueden guardar des-

de objetos hasta alimentos y por supuesto dinero. Algunas personas consideran que la forma más segura de ahorrar es conservar sus excedentes en casa y hasta debajo del colchón. Otros, como en las historias infantiles, todavía colocan sus ahorros en vasijas y los esconden en el subsuelo, o entre las paredes de viejas construcciones.

Estas formas de ahorro resultan hoy muy riesgosas y sobre todo, improductivas, pues lo que así se guarda, no genera más.

Una forma moderna y segura de lograr que el dinero de las personas produzca, es la cuenta de ahorros que se puede abrir en cualquier institución bancaria. Si guardamos nuestro dinero en casa, no produce y se puede perder. En cambio, en un banco está seguro, lo que es más importante, por cada peso ahorrado se obtiene - aproximadamente una ganancia anual de 20 centavos.

En la actualidad existen diversas formas para que el dinero que se tiene, reditúe una ganancia considerable. Además de las cuentas de ahorro que se pueden abrir en cualquier institución bancaria, - existe la posibilidad de realizar inversiones en valores que pueden ser mucho más redituables que una simple cuenta de ahorros. Estas garantizan a sus tenedores, su inversión; rindiendo atractivos intereses. Las tasas de interés que paga este tipo de valores se fijan semanalmente por el Banco de México y varía de acuerdo al - plazo al que se desee invertir.

Los diversos tipos de valores bancarios garantizan atractivos rendimientos y un sinnúmero de posibilidades para ganar intereses sobre intereses.

Para conocer a fondo en qué consisten estos tipos de inversio -

nes en valores hay que definir las y clasificarlas en sus más diversas formas existentes.

Se entiende por valores a los títulos o contratos que emite o suscribe un banco, al amparo de la legislación bancaria y con la autorización del Banco de México. A estos títulos también se les llama o conoce como valores de renta fija, porque la tasa de interés pactada a la fecha de la inversión se mantiene inalterable hasta el vencimiento, sea cual fuere el plazo fijo. Es necesario mencionar que además de éstos existen valores de renta variable, como son las acciones y las obligaciones que se manejan en la bolsa de valores. Sólo que este tipo de instrumentos de inversiones están sujetos a las alzas y bajas que se registran en el mercado y, por lo tanto, no garantizan un rendimiento fijo al inversionista.

Aclarado lo anterior se puede definir a la inversión en valores como el depósito que realiza una persona física o moral en una institución bancaria, al amparo de la legislación, mediante la suscripción de un título o la celebración de un contrato, por el cual obtendrá un interés fijo, a un plazo determinado.

Existen varios tipos de inversiones en valores: están los certificados de depósito; el pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento; la cuenta personal especial para el ahorro fiscal; y los preestablecidos. Tanto los certificados de depósito, pagarés y preestablecidos son inversiones para personas físicas y morales; y la cuenta para el ahorro fiscal, sólo funciona para personas físicas.

En los certificados de depósito, conocidos también como depósitos a plazo fijo se puede elegir entre siete distintos plazos y a cada uno de éstos ofrece una tasa de interés distinta, la cual es-

pagadera mensualmente. El monto de un certificado de depósito no se puede modificar con nuevos depósitos ni con retiros posteriores a la fecha de inversión. Asimismo, durante el tiempo de su vigencia se paga de rendimiento contratado al momento de efectuar el depósito, aún cuando después varíen los intereses para este tipo de inversiones. Además ninguno de estos documentos puede alterarse con nuevos depósitos acumulables, ni puede ser pagado antes de su vencimiento.

- El pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento se caracteriza porque tanto el capital invertido como los intereses devengados, son pagados por el banco al término del plazo elegido por el cliente. Estos plazos pueden ser de 1, 3, 6, 9 ó 12 meses.

- Cuenta personal especial para el ahorro fiscal.- A partir de 1984, el Banco de México autorizó la creación de la cuenta personal especial para el ahorro fiscal, cuya ventaja para el inversionista es la disminución de sus impuestos sobre la renta en el ejercicio en el que se realice la inversión. El mecanismo de este nuevo instrumento de inversión funciona de la siguiente manera: el monto de la inversión se deduce de los ingresos anuales gravables para efectos fiscales.

Las principales características de estas cuentas especiales son las siguientes:

- + Son exclusivamente para personas físicas, por lo que las cuentas sólo podrán tener un titular.
- + Se contratan invariablemente a un plazo de 13 meses.
- + El monto máximo de la inversión es de 10% de los ingresos gravables o de 300 mil pesos, según la cantidad que resulte inferior.

de acuerdo a la declaración de ingresos del año inmediato anterior.

- + La tasa de interés, fijada semanalmente por el Banco de México es invariable; es decir, se mantiene vigente durante los 13 - meses del contrato.

- + El capital y los intereses se liquidan al vencimiento. Con lo que ambas cantidades sumen se puede renovar el contrato; pero si esta suma se retira, el inversionista deberá añadirla a - sus ingresos gravables del año.

Principales ventajas en estas cuentas de ahorro fiscales:

- ' Permiten diferir el pago de impuestos sobre la cantidad inver tida en la cuenta.

- ' Al reducirse su ingreso gravable en el ejercicio, el inversio nista tiene la posibilidad de ajustar sus ingresos a una tasa fiscal inferior y por lo consiguiente pagar menos impuesto.

- ' El inversionista puede decir en que ejercicio fiscal le con - viene retirar el capital invertido y sus intereses.

Tratándose de personas casadas bajo régimen de sociedad conyu gal que abran cuentas a nombre de ambos cónyuges, los depósitos - que se efectúen se deducirán en la declaración anual de cada uno - de ellos, en la proporción que les corresponda conforme a las capi tulaciones matrimoniales, y de la misma manera acumularán los reti ros en el año de que se trate.

A continuación daremos una serie de consejos para administrar - mejor los recursos en caso de utilizar la tarjeta de crédito:

4.1.2 Se debe procurar evitar situaciones como estas:

- Dejar de pagar a un acreedor para pagar a otro.
- Permitir que se acumulen los avisos de "saldo vencido" en sus cuentas por pagar.
- Demorar cada vez más tiempo en liquidar sus saldos por pagar.
- Gastar más dinero del que recibe... inclusive sus ahorros.
- Quedarse sin dinero antes del día de pago.
- Obtener, con cargo a sus créditos, dinero en efectivo para pa efectuar pagos a otras cuentas a fin de mantenerlas actualiza das y al "corriente".

Recordar que en cuestiones de crédito conviene ser precavido.

- Por ejemplo, es aconsejable reducir el número de créditos que posee. Ello le ayudará a limitar su responsabilidad potencial de crédito o endeudarse excesivamente.
- Mantener su imagen como un buen sujeto de crédito, hagase el propósito de pagar todos sus compromisos oportunamente.
Si por alguna razón no puede hacerlo, hable con sus acreedo - res y explique sus problemas.
- Si considera que se ha endeudado en forma excesiva, busque - el consejo financiero.
- Considero que se ha endeudado en formas excesiva, busque el - consejo financiero.
- Considero las ventajas que reporta el hecho de combinar el - crédito bancario con un plan de ahorro adecuado a sus ingre - sos.

La opinión de los expertos financieros.

- .. La mayoría de los consejeros financieros están de acuerdo en que una persona no debe emplear más del 35% de sus entradas mensuales en pagar adeudos, incluyendo hipoteca, renta de casa, préstamo personal, etc. Por ejemplo, si usted dispone de 35 mil pesos-libres al mes, y sus adeudos no pasan de los 15-20 mil pesos, es probable que usted gozara de una economía familiar sana, y esté a salvo de problemas de crédito.

Es necesario preparar el propio control de pagos.

- Esto facilitará mantenerse dentro de su presupuesto y manejar adecuadamente sus créditos.
- Prepare un resumen de los compromisos que tiene que cubrir mensualmente, incluyendo los servicios de casa y los depósitos de ahorros.
- No espere a que se acerque el vencimiento de sus compromisos; efectúe los pagos con el debido tiempo.
- Conserve los comprobantes de todas sus compras, le serán sumamente útiles para conciliar rápida y fácilmente sus estados de cuenta.

Estos consejos fueron emitidos por Bancomer, en un folleto a sus tarjeta-habientes, llamado: "5 consejos para administrar mejor sus ingresos.

4.2 INCIDENCIAS EN LA ECONOMÍA EN GENERAL

4.2.1 Niveles de producción.

Nuestra sociedad es definitivamente una sociedad de consumo, se vive consumiendo, y se consume para vivir, por ello mismo los niveles de producción centran su objetivo en el consumo real y potencial de una sociedad.

El crédito en una economía estimula los niveles de producción, - pues el haber más productos y mercancías en el mercado se hace necesario un mecanismo, en este caso el crédito, que favorezca y es timule la distribución masiva de dichas mercancías.

Esto se traduce, como ya lo hemos venido comentando en una mejora de la forma de vida de los individuos, quienes en su afán de po seer la más alta comodidad y disfrute de la vida moderna, se comprometen financieramente, a pagar en un futuro lo que consumen en el presente.

Los niveles de producción de una economía pueden remitirse a los estadísticos del PIB. (Producto Interno Bruto), y se ha observado un claro crecimiento económico, es decir ha crecido con un ritmo acelerado, la producción de bienes y servicios de toda índole.- Más aún a partir del año de 1970, año en que aparecen en forma ins tituida en nuestro país, las tarjetas de crédito.

4.2.2 Niveles de demanda del consumidor.

La demanda por parte de los consumidores, ha crecido rápida y sustancialmente, en parte por el crecimiento demográfico y en par-

te por los medios de financiamiento (crédito, agio, empeño de alhajas a usureros, etc.), así como también influido por elevar el modo de vida de las familias, a través de los medios masivos de comunicación.

Cada vez son más y más los individuos y familias que poseen aparatos y enseres eléctricos, que antes eran para algunos prohibitivos, dado los bajos ingresos que obtenían por su trabajo, pero que han podido adquirirlos en el famoso término "a plazos", en "abonos" o con crédito tanto bancario, como comercial.

Esto significa que de hecho está consolidándose una gran movilidad económica, puesto que la generación de nuevas y mejores plantas productivas, se traduce en la creación de un mayor número de empleos.

4.2.3 Niveles Inflacionarios

De la misma manera, el proceso de tratar de vender a crédito, - posibilita a la iniciativa privada, crear mejores riesgos de inversión y justificar la competencia entre industrias. Pero de la misma manera en que se incrementa el volumen de crédito, y consumo y demanda por parte de los individuos, también incide en el nivel general de precios, esto determina los niveles de inflación en el país, dado que las compras se hacen tanto de contado como de crédito, todos los días, lo que los determina por efectos similares a las leyes de la oferta y la demanda. Y elimina las fluctuaciones cíclicas notables en relación; consumo-inventario.

Esto significa que las demandas paulatinamente se van diferenciando, o sea que el consumo se va haciendo presente y no se deja para

otra ocasión. Esto debemos observarlo como un punto muy positivo a favor de nuestra economía ya que estimula verdaderamente la industrialización interna del país y por medio del crédito se comercializa eficazmente los satisfactores.

Referente al interés que cobran las tarjetas de crédito. Ambas fuentes explican que está sujeto al Costo Porcentual Promedio que fija el Banco de México -el CPP podemos definirlo como el interés que los bancos pagan en promedio para la captación de dinero-, mas un 10% que añade la institución emisora.

Por otra parte, se asegura que en situaciones de revaluación del peso, la tendencia de uso de tarjetas de crédito sería en decremento; no obstante, la tendencia histórica impone que cada vez más gente la utilice, "pese a opinión es que la calificamos como elemento inflacionario y consumista".

México está llegando a la época del dinero nuevo, del dinero de plástico.

4.2.4 Captación de divisas.

Por otra parte el crédito, visto como tarjeta de crédito bancario, en su expansión, ha invadido desde hace mucho tiempo los terrenos internacionales, para lo cual la mayoría de los países celebran "tratados internacionales", en donde se ha tratado de fomentar además de las buenas relaciones, una captación mayor de divisas dado que nuestro país, acepta las tarjetas de crédito principalmente de los Estados Unidos, y en un tiempo lo hicieron con las de México, en el extranjero.

4.3. REPERCUSION JURIDICO-SOCIALES:

El correcto empleo de la tarjeta de crédito permite el desarrollo adecuado del Deudor y el Acreedor, pero un exceso conduce a de equilibrar la posición de ambos.

Una otorgación adecuada del crédito, se ve reflejado en la recu peración del mismo; proporcionando utilidades o intereses razona - bles a sus otorgantes.

Muchos y muy variados han sido los cambios sufridos desde la - aparición de la tarjeta bancaria, uno de los más importantes, es - el relativo a la selección de sus usuarios, pudiéndose observar - que los requisitos que deben reunir los prospectos, se ha ido vol - viendo más flexible, y asimismo las investigaciones crediticias ya no tienen la profundidad y amplitud que en sus principios, puesto - que lo que pretenden en estos momentos es captar el mayor número - de usuarios, salvo con las debidas restricciones crediticias que - posteriormente comentaremos.

La reacción que los bancos emisores han tenido está en propor. - ción directa a los resultados que de esta actividad están obtenien - do, del mismo modo y paulatinamente las políticas de financiamien - to al consumo se van poco a poco contrayendo a raíz de la naciona - lización de la Banca en el año de 1982.

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

negocio en cuestión.

Por otra parte, los usuarios deben respetar cabalmente el límite de crédito que les ha concedido el Banco, cuestión que no siempre se cumple y que trae como consecuencia que los bancos tengan un muy alto índice de excedidos, mismos que en términos generales son los que se encuentran con pagos vencidos.

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

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

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

Ante ambos hechos los bancos, aun cuando cuentan con un departamento jurídico, que se encarga de hacer las amonestaciones pertinentes, deberían contar con sistemas que les permitirán detectar fácil y rápidamente el momento en que deben detener la utiliza --

ción indiscriminada de las tarjetas, con el objeto de minimizar el riesgo de la recuperación, ya que este factor afecta en forma determinante la rentabilidad y bondades del proceso que ya mencionamos del "crédito".

Sin embargo los Bancos continúan utilizando las técnicas del -- teléfono para autorizar cualquier compra, aun cuando los pagos se hayan realizado con oportunidad, y a el "boletín", de tarjetas extraviadas o fuera de circulación, para evitar que se realicen las-compras con ellas.

Desafortunadamente no fue posible obtener datos confiables en lo que se refiere a cuentas incobrables, sin embargo los estudios-consultados y en proporción a la participación en el mercado bancario, se pudo concluir, que el sistema Banamex cuenta con un alto índice de dichas cuentas.

Fraudes.-

Al igual que en el caso anterior, las pérdidas por fraudes no son limitados, ya que no obstante que lo bancos cuentan con sistemas de rápida advertencia para que los establecimientos afiliados-rechacen las tarjetas que aparecen en el mencionado "boletín", este medio no es lo suficientemente rápido como para impedir que la-tarjeta llegue a tener un uso fraudulento.

Los casos de fraude más comunes provienen de tarjetas robadas o extraviadas y en la experiencia de los bancos no es de gran significación este punto ya que los bancos emisores, conocen de este-gran riesgo, al contratar el crédito.

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

4.4. EL EFECTO PUBLICITARIO EN EL PODER DE COMPRA

Reflexionar sobre la publicidad, los medios que se utiliza y cómo repercute en la sociedad, es algo realmente interesante a la vez que alarmante.

En un programa de televisión comercial de media hora, se presentarán más o menos cuatro cortes comerciales; en cada corte, cuatro o cinco anuncios de diferentes productos. De un programa a otro llegan a duplicarse los mensajes, incluso repitiendo un mismo producto o servicio pero de diferente marca o "banco", éstos anuncios que se presentan están hechos para verse y escucharse y aun cuando se puede omitir alguno de estos sentidos, el impacto de la publicidad, de todos modos, nos es transmitido.

Los comerciales están hechos, según el producto, para llegar a los intereses "creados" de los receptores o escuchas; así hay mensajes para niños, para profesionistas, para jóvenes deportistas, para estudiantes, mujeres y hombres totalmente liberados, amas de casa que en su mayoría son las máximas consumidoras y que pagan con "tarjeta de crédito bancario", ya que compran los obsequios que su vida social les requiere las necesidades que tiene su familia y que ella tiene que cubrir según su ingreso económico de que dispone.

En general el consumidor no se da cuenta de la manipulación de que es objeto; piensa, por el contrario, de que es realmente libre cifrando su libertad en el poder de compra del producto que mejor le "parezca", sin embargo es difícil que compre aquello que no salga en la televisión o que no haya escuchado en el radio.

Que pobre es la libertad cimentada en diferentes marcas; que -- superficiales nuestras necesidades cuando no se trata de nuestras-necesidades básicas, y qué difícil es aceptar que compremos porque se nos impone el hacerlo.

Comprar, esta acción se vuelve un placer; porque indirectamente nos han hecho creer que de esa manera podemos también comprar la -felicidad.

4.5 PERSPECTIVAS SOBRE LA TARJETA DE CREDITO.

4.5.1 El Dinero de plástico se multiplica.

Por múltiples factores, entre ellos -y aunque parezca mentira- la pérdida del poder adquisitivo del salario, las tarjetas de crédito bancarias se utilizan cada vez más en la compra de artículos- de primera necesidad, mientras que el número de usuarios de esta -forma monetaria aumenta significativamente pese a los altísimos intereses que genera, los problemas reales de servicio deficiente, -fraudes y hasta robos.

Aunque no existen cifras exactas sobre la tendencia a adquirir- alimentos y otros productos básicos por medio del "dinero de plás- tico", un estudio de Bancomer reconoce que éste es un hecho cada--

vez más frecuente en el país.

Entre otras razones, dice el banco, esto se debe a la inflación y a la disminución del poder de compra del salario, fenómenos que en los últimos dos años provocaron la contracción del consumo privado en un tres por ciento (cifras publicadas en 1984), principalmente en los rubros de vivienda, educación y esparcimiento.

Otro destacado economista e investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana, Antonio Osorio, dijo que esta situación inflacionaria, afecta principalmente a los sectores de ingresos medios-acostumbrados a pagar con tarjeta ciertos productos y servicios.

Al empobrecerse paulatinamente por los efectos de la crisis, dice Osorio, recurren al dinero de plástico para sufragar, si no todos, sí una parte muy importante de sus necesidades elementales.

Un dato revelador al respecto es el aumento continuo en el número de tarjetahabientes. En el año de 1984, un estudio de Banamex - reveló que la cifra se incrementó un 30%, para totalizar casi cinco millones de usuarios en todo el país, los que gastaron, solo con el empleo de tarjetas nacionales, 240 mil millones de pesos. La cantidad es extraordinariamente alta si se considera que en 1982 las tarjetas facturaron mercancías por 83 mil millones de pesos y existían tres millones de usuarios.

A la mayoría de estos usuarios, no obstante parece no importarles las altas tasas de interés que pagan por usar "dinero de plástico". Actualmente, los bancos emisores de las tarjetas de crédito cobran como mínimo una tasa mensual del 10% por ciento sobre saldos insolutos, ajustable cada tres meses de acuerdo a las varia -

ciones del costo porcentual promedio que fija cada mes el Banco de México. En caso de mora en el pago, los intereses ascienden acerca de un 70% más del interés normal ajustado, lo que significa -para dar un ejemplo- que si el propietario de la tarjeta realiza compras por 30 mil pesos y se atrasa un mes en liquidar su deuda se incrementará a 34,260 pesos aproximadamente.

Según el estudio de Bancomer un gran número de usuarios restituye el préstamo antes de los 30 días reglamentarios. Para evitar el pago de altos intereses, un informe confidencial de Banamex conocido por la Revista del Consumidor, revela que sin embargo, en conjunto los bancos recibieron en 1984 más de 7 mil millones de pesos de ganancia por concepto de intereses cargados a los tarjetahabientes.

Para el año de 1985 se estimó que la utilización de tarjetas representó operaciones por más de 240 mil millones de pesos, de los cuales el 42% - 100,8 mil millones correspondieron a Banamex. Hasta agosto de 1984, con el uso de la tarjeta Banamex, se adquirieron mercancías por 66 mil millones de pesos, lo que significa un incremento del 100 por ciento respecto de la cifra del año anterior.

En cuanto a Bancomer y Carnet, ambas comparten el 58 por ciento restante en transacciones y usuarios.

Existen muchas y muy variadas opiniones, que van desde las más descabelladas hasta las contrapuestas, el caso es que desde que las tarjetas comenzaron a operar en el país, se desató una polémica - que aún no termina- sobre sus ventajas y desventajas. Para algunos, el "dinero de plástico" es bueno únicamente para aquellas

personas organizadas y responsables en sus gastos, que así pueden efectuar compras urgentes, aprovechar baratas cuando no llevan efectivo o realizar una cierta planificación de los egresos.

Existe otra concepción que dice que las tarjetas son útiles porque aún en épocas de inflación, contrarrestan la pérdida del valor adquisitivo, - aunque como veremos más adelante, esto es causa y efecto de la inflación-, al comprar mercancías antes de que suban sus precios, mediante un crédito gratuito si se paga dentro de los 30 días subsecuentes a la compra.

Asimismo, para algunos usuarios son imprescindibles en los viajes, ya que en estos casos el consumidor siempre está expuesto a gastos imprevistos o a tener que demostrar su solvencia económica al prestador de un servicio turístico.

Para los comerciantes, la tarjeta es un medio por el que venden más artículos al consumidor, gracias al crédito que reciben del banco. Por este servicio pagan de un 6 a un 8% del total de sus facturas, pero pueden cobrarlas al día siguiente de expedidas.

En contraposición con este enfoque, la Procuraduría Federal del Consumidor opina que las tarjetas representan una cantidad de crédito de miles de millones de pesos que no se han producido y que generalmente se emplean para la adquisición de artículos suntuarios. Además la PROFECO (Procuraduría) en un estudio elaborado en 1982, paradójicamente posibilitan que el usuario compre mercancías a un precio generalmente más caro de lo que el común de la gente pagaría, porque la sensación de liquidez que proporciona la tarjeta convierte al consumidor en un comprador perezoso; ya que no se

preocupa por regatear ni comparar precios y calidad.

Desde nuestro personal punto de vista y apoyados en los comentarios del Profesor Bernardo Quintal, catedrático de economía del I.P.N., y autor de varios ensayos sobre el tema, sostiene, con lo cual nos adherimos, que la tarjeta de crédito, si es inflacionaria ya que en épocas como las que vive el país, siempre se desata una propensión psicológica, no al gasto sino a la dilapidación, de acuerdo con la idea de que a nadie sabe cuánto valdrá su dinero dentro de tres o cuatro meses. Una disponibilidad muy amplia de crédito por medio de la tarjeta, facilita el derroche, además dichas tarjetas son promotoras del consumismo en la medida que su empleo se orienta básicamente a la adquisición de bienes superfluos, como se demuestra si se atienden las campañas publicitarias de las tarjetas, que generalmente asocian su empleo con la compra de mercancías de esta naturaleza.

Sin llegar a ser una conclusión, si recomendamos no el hecho de suprimir las tarjetas de crédito por el mal empleo que algunos le dan, sino reglamentar verdaderamente su uso. Como ya se ha planteado en otros ensayos, una alternativa de solución sería unificar todas las tarjetas en una sola, ya que la competencia no es necesaria, dada la nacionalización de la banca emisora. Además, deberían reducirse los plazos de pago de un año a uno o tres meses, para que el usuario no gaste el dinero que todavía no gana; establecer toques máximos de gasto más reducido, de manera correlativa con la variación en los salarios mínimos, así como seleccionar a los negocios afiliados según criterios de consumo social.

Presentamos al lector una serie de ventajas y desventajas desde

el punto de vista de consumidor particular.

4.5.2 Ventajas

- Facilita las compras de bienes de consumo duradero y generalizado.
- Permiten pagar, sin llevar una cantidad elevada de dinero en el bolsillo. Además en caso de extravío, la tarjeta se repone y no se recargan los gastos que pudiera realizar otra persona siempre y cuando se avise de inmediato al banco emisor.
- Facilitan el aprovechamiento de "baratas", "promociones" y "oportunidades" cuando no se cuenta con dinero líquido.
- A condición de que se les maneje austeramente y adecuadamente, pueden permitir una planificación del gasto familiar, en lugar de ser consumista y derrochador.

4.5.3 Desventajas

- Son consumistas, toda vez que alientan la adquisición de bienes que no se necesitan, en muchos de los casos, de urgencia.
- Dificultan la comparación de precios porque impulsan a comprar, fomentando y robusteciendo la espiral inflacionaria.
- Si el tarjetahabiente es impulsivo, consumirá desproporcionadamente y arriesga entonces su crédito.
- Pueden generar mayores deudas, ya que si el poseedor de la -

tarjeta se olvida de calcular su pago dentro del presupuesto-familiar, tendrá que endeudarse con terceros para poder pagarla, y esto es un riesgo muy grande.

- Por supuesto no son accesibles a todas las personas, aunque - las restricciones actuales para su otorgamiento se han vuelto más flexibles.

Por lo que recomendamos a los actuales consumidores y a los potenciales, las siguientes recomendaciones:

- Resista la tentación; analice la utilidad de lo que va a adquirir y compre estrictamente lo que le es necesario.
- Al presupuestar sus gastos, incluya siempre el pago de su tarjeta, evite endeudarse con terceros para pagarla.
- Compare precios. Si el artículo que usted desea comprar está más barato, de contado, espere un tiempo a tenerlo y poder -- pagar en efectivo, de esta manera se evita el pagar un precio inflado por los "intereses" por ser cliente moroso.
- Recuerde que a menos límite de crédito y a menor plazo para pagar, corresponden menos intereses, téngalo en cuenta para solicitar su límite de crédito.
- No abuse de su tarjeta, sobrepasando el límite de crédito, Esto le acarreará un aumento de los intereses y puede hacerle perder su crédito y solvencia.

- Siempre revise sus estados de cuenta y analícelos: que la --- cantidad que le cargaron sea la correcta, que los intereses - sobre su saldo sean los adecuados, que en el caso de error, - aclararlo en cualquier sucursal; éste es un derecho.

CONCLUSIONES

La nuestra es una economía de producción y distribución masiva. Se ha dicho que el crédito es el lubricante que hace que nuestro sistema económico trabaje. La producción en masa no sería posible sin una distribución masiva, y la distribución masiva no es posible sin crédito. Pero el crédito debe ser del tipo que no constituya una carga para las personas para hacer frente a los pagos futuros; una carga en la que en algunos casos es tan grande que nulifica todos los beneficios y el disfrute de las mercancías y servicios recibidos.

En ningún sentido quiere decir esto que el crédito debiera usarse indiscriminadamente y sin cuidado ni precaución, pero se dice que un sistema de crédito como lo hemos planteado ha facilitado al consumidor un estándar de vida más elevado, que en ningún otro tiempo se había logrado, gracias al manejo del crédito, y en especial, a las tarjetas de crédito bancario.

La facilidad de comprar mercancías y servicios sin la necesidad de que el cliente lleve consigo dinero para hacer sus compras, ha sido quizá el factor más importante en el deseo de usar el crédito desde este punto de vista este es el aspecto ventajoso que se obtiene de la tarjeta de crédito.

Hemos visto, que en las compras de mercancías de precio muy elevado y a la vez de uso común (es el caso de los aparatos electrodomésticos), prácticamente son ya una necesidad para el consumidor que son pagadas a través de "pagarés", vía tarjeta de crédito.

Quizá en vez de decir qué es lo que hace el crédito para las --

instituciones financieras, debiéramos decir que hacen las instituciones financieras para el crédito. Las empresas financieras, los bancos comerciales (aún nacionalizados), las compañías financieras para el consumidor y el comercio, los bancos industriales, las uniones de crédito, las instituciones de ahorro y crédito, llenan una necesidad vital al suministrar efectivo y crédito a los consumidores y a las empresas comerciales que ofrecen su crédito a cambio. Pero el punto que hay que recordar es que las financieras son instituciones de crédito que aceptan el crédito de sus clientes a fin de que éstos puedan usar el efectivo que reciban para comprar mercancías y servicios y para conducir sus propias transacciones personales y de los negocios.

Aun cuando el uso adecuado del crédito es un medio de cambio eficiente y una ayuda al empleo productivo de la riqueza y el capital, su uso también está relacionado con numerosos peligros. Por ejemplo hay ocasiones en que el uso del crédito permite que el capital de los ahorradores se pueda destinar a usos no productivos más bien que productivos. De este modo los ahorros acumulados pueden perderse por una aceptación imprudente del crédito.

En virtud de que hay riesgos que se derivan del abuso y del exceso del empleo del crédito, es necesario que este medio se utilice con cuidado. Esto quiere decir que los compradores y los vendedores, los prestamistas y los prestatarios, los deudores y los acreedores, los encargados del crédito y los gerentes de ventas, todos deben esforzarse en usar mejor que en abusar de los servicios que ofrece el crédito. Cada acreedor o deudor debiera reconocer su responsabilidad individual y tratar, en el grado en que se lo permita, un juicio sereno, evitar los endeudamientos excesivos sin razón lógica y financiera.

Un mejor entendimiento de la naturaleza del crédito y del papel que juega en nuestro mercado y economía contribuirá a cuidar el uso del crédito en todas sus modalidades, incluyendo la tarjeta bancaria. Los deudores que se acerquen a conocer y comprender los beneficios y las consecuencias a nivel macro, de este mecanismo, -- los beneficiará en el uso de él, es decir lo utilizarán más inteligentemente, de un modo más sano.

El crédito puede hacer posible el genio productivo de las empresas, suministrando los medios por los cuales pueden hacerse realidad las oportunidades de la fabricación.

A menudo, el uso del crédito implica un costo. Las compras a plazos generalmente van acompañadas de cargos por manejo que asignan el costo del crédito directamente a las personas que lo usan, pero, ¿está justificado el pago de estas cantidades adicionales? -- Desde el punto de vista financiero, y dado que definitivamente -- "dinero genera dinero", es lógico pensar que si se está manejando y utilizando dinero, éste debe generar una cierta cantidad adicional durante el período de tiempo que es utilizado, puesto que si no es manejado, generaría aún más en la forma de ahorro o inversión productiva. Aún con todo el único criterio con el que podemos contar es con el juicio personal, si realmente sabe el individuo qué es lo que le está costando el crédito, y así decide utilizarlo, podemos decir que ha sido una buena operación desde su punto de vista.

Por todo ello y conforme a nuestras observaciones durante el desarrollo de la presente investigación, presentamos las siguientes conclusiones:

- 1.- Las ventajas de crédito encierran graves peligros para la economía familiar, ya que causan desequilibrios en el gasto de la población, facilitan el consumismo y alientan a la inflación.- Además los intereses moratorios ascienden actualmente a más del 77% anual.
- 2.- Las tarjetas de crédito bancario parecen una buena opción de compra, pues ofrecen la posibilidad de obtener bienes diversos sin tener que pagar en efectivo; sin embargo, alrededor de cinco millones de usuarios del "dinero de plástico" corren el riesgo de resentir desequilibrios en su presupuesto familiar, por no conocer sus ventajas y sus desventajas.
- 3.- En términos generales, las tarjetas de crédito bancario, resultan nocivas para los usuarios, desde el punto de vista que los clientes no han aprendido a controlar su capacidad adquisitiva es decir, no limitan su capacidad de compra de acuerdo con sus ingresos.
- 4.- Las tarjetas de crédito bancario, si facilitan la espiral inflacionaria, dado que existe un mayor número de medios de pago y por tanto circulante, que hace crecer la escala de los precios, a nivel nacional.
- 5.- Aunado a lo anterior, el uso de las tarjetas de crédito bancario, descompensa el equilibrio psicológico de los consumidores ya que al usarla consideran una buena opción de defensa contra la inflación, pues compran antes de que los precios aumenten, y con ello, se incrementa más y más la espiral inflacionaria.

- 6.- La política seguida por las compañías bancarias emisoras de tarjetas de crédito, tienen como fin acelerar el proceso de circulación de mercancías y servicios, generando con ello la quiebra económica de quien abusa de ellas.

- 7.- Contrario a lo que planteamos en nuestras hipótesis de estudio e investigación, hasta mediados del año de 1983, el crecimiento en uso de las tarjetas fue notorio, pues en esos años y de uno a otro, el incremento en usuarios fluctuaba en un promedio de 100 mil millones de pesos. Dada nuestra situación actual, los bancos emisores de tarjetas de crédito, éste se ha visto sumamente restringido tanto a nivel consumidor (individual), como a nivel empresarial, medida que fue tomada por el Banco de México, como una medida estratégica de "disminuir las altísimas tasas inflacionarias". Medida que poco a poco va asentándose en las estadísticas, y que tienen mucho todavía por quedar claramente comprobadas.

- 8.- Desde nuestro personal punto de vista, debería existir una profunda depuración a fin de eliminar una gran cantidad de tarjetas de crédito que existen en el mercado, pues a través de este mecanismo se buscaría la existencia de una sola tarjeta, con lo que se reduciría notablemente los gastos para la institución emisora, mismos que son cargados en forma de intereses a los tarjeta-habientes.

Esta sería una forma de ejercer un control bancario más uniforme sobre las tarjetas, y disminuir así el altísimo número de cuentas incobrables que tienen todos y cada uno de los bancos que las emiten.

9.- Es necesario que se realicen estudios profesionales más serios y formales para limitar el otorgamiento de las tarjetas, ya que algunas son concedidas aparentemente con demasiada facilidad, aunque al final de cuentas el consumidor es el perjudicado.

10.- Desde el punto de vista jurídico, no existe una completa y suficiente legislación; la ley de títulos y operaciones de crédito no la ha desarrollado y sólo existe un reglamento, el cual es de dudosa constitucionalidad, ya que no fue expedido por el Presidente de la República, sino por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

11.- Sin embargo, no podemos satanizarlas del todo, pues es bien conocido que implican seguridad al no cargar dinero en efectivo. Lo que si es necesario, conocer a fondo, a través de las instituciones bancarias, boletines o folletos informativos sobre las ventajas que el usuario puede obtener de ellas, y no caer en el círculo vicioso de pagar intereses y volver a consumir, y por ello quedar sin el sueldo base, es decir debemos ir deshechando esa posibilidad "falsa" de continuar con el nivel de vida que antes poseíamos, a través de la tarjeta de crédito bancario.

Dejamos a la consideración de los lectores sus propias conclusiones y críticas respecto al tema.

Nosotros por nuestra parte comprobamos en un porcentaje aceptable, nuestras hipótesis.

B I B L I O G R A F I A

- 1.- Ackley, Gardner. "Teoría Macroeconómica", Ed. Uthea, México, - 1964.
- 2.- AYALA, PEREZ, ERNESTO (COMPILADOR); " Antología: Introducción a la Macroeconomía I", Ed. UAMI, México, 1981.
- 3.- BARROS DE CASTRO, ANTONIO. "Introducción a la economía, un enfoque estructuralista", Ed. Siglo XXI, México, 1971.
- 4.- CARMONA, FERNANDO. (ET AL): "El milagro mexicano", Ed. Nuestro tiempo, México, 1974.
- 5.- GALAN GALINDO, ANGEL. "Así es la banca y sus operaciones", Ed. Mare, Barcelona España, 1966.
- 6.- GUZMAN, LUIS MARTIN (ET AL). "La inflación en México", Archivos de IEPES (PRI), México, 1975.
- 7.- H. COLE. ROBERT. "Administración del crédito a las empresas - y al consumidor", Ed. Diana, México, 1977.
- 8.- RAMIREZ GOMEZ, RAMON. "La moneda y el crédito, la banca a través de la teoría subjetivista", Ed. UNAM, México, 1972.
- 9.- S. DUESENBERY, JAMES. "La renta, el ahorro y la teoría del - comportamiento de los consumidores", Ed. Peguñ, Barcelona -- 1973.

- 10.- "Manual de procedimientos para el manejo de la Tarjeta de Crédito CARNET". Banco del Atlántico, México, 1980.
- 11.- "Reglamento de uso de tarjetas de crédito", Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México , 1967.
- 12.- Revista "Decisión", mayo de 1985.
- 13.- Revista "Del Instituto Nacional del Consumidor", (1979, 1982 1984 y 1985).