

130
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Contaduría y
Administración

Las Tarjetas Inteligentes en su Función de
Monedero Electrónico ante las Tarjetas de
Crédito Bancarias y Comerciales.

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN CONTADURIA
p r e s e n t a
MARCO ANTONIO VILLARREAL HERNANDEZ



Asesor del Seminario:
C.P. Jorge Franco Santillán

México, D.F.

1999

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

275239



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PAGINACION

DISCONTINUA.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación, representa parte de la culminación de una etapa de estudios, la cual inicia en 1976 al comenzar mi preparación académica por iniciativa de mis padres y su continuación a la fecha por iniciativa propia, misma que ellos supieron cultivarme.

Al terminar esta etapa, podré comenzar otra mas, pero no hubiera podido llegar hasta aquí sin las personas que me encaminaron, alentaron, y ayudaron en todo lo que yo necesite y que incluso tuvieron que jalarme y empujarme a veces para poder seguir adelante. Y también por aquellas que sin saberlo fueron un gran aliciente para comenzar este trabajo de recepción profesional.

Estas personas, a quien dedico el presente trabajo son las siguientes:

A mi PADRE, Ing. Román Villarreal González, el cual me inculco el deseo de superación, la persistencia, el gusto por estudiar una licenciatura y el saber valorar mis logros por el esfuerzo propio realizado, quien tantas y tantas veces me puso a estudiar junto con el para sacar adelante mis deficiencias y nunca se venció ni me dejó darne por vencido hasta ver que cumplía mis metas, que me demostró que yo también podía igual o mejor que los demás y que a la fecha sigue con la misma actitud, siendo el mejor ejemplo a seguir.

A mi MADRE, Gudelia Hernández de Villarreal, quien me despertó todos y cada uno de los días de mi preparación, que siempre estuvo al pendiente de mis deberes y me enseñó a responsabilizarme de estos, que sin importar la situación en la que haya estado, ella y sus palabras de aliento estuvieron siempre conmigo y sin saberlo, me inculco la paciencia necesaria para aceptar y sobrellevar aquello que no puedo cambiar.

A mi ESPOSA, Marisol Gudño Ramírez, mi pareja, que me levanto y me hizo recordar lo que yo valía y tenía tan olvidado, que ha sido mi aliento y empuje para concluir este trabajo, que sin su insistencia y perseverancia en hacerme recordar mis objetivos, que también los hizo suyos, y por comprender que haya utilizado el tiempo que le correspondía a ella y a mi familia en la elaboración de este trabajo.

A mis HIJOS, Alí Caleb Villarreal Gudño y el que viene en camino, que sin proponérselo han sido mi mejor aliciente para seguir adelante en mi preparación y ser cada vez mejor, para poder servirles de ejemplo, no tratando de imponerles una profesión, pero si para que logren todo lo que se propongan y terminen todo lo que inicien.

A todos ellos, también muchas gracias.

AGRADECIMIENTOS

A mi ASESOR DE TESIS, el C.P. Jorge Franco Santillán, por su gran ayuda y orientación para cubrir los puntos importantes para terminar el presente trabajo.

A mis HERMANOS, Minerva, Román y Héctor, por su apoyo y aportaciones a lo largo de mis estudios, los cuales me han sido de gran utilidad.

A mi compañero Alejandro Herreras Gómez, por sus respuestas y asesoría en el tema del monedero electrónico en México y por su ayuda para obtener la información sobre el particular.

INDICE.

**PROLOGO.
INTRODUCCIÓN**

CAPITULO PRIMERO CONCEPTOS Y ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

1.1.- CONCEPTOS.

1.1.1.- DINERO.

1.1.2.- CRÉDITO.

1.2.- EUROPA.

1.3.- ESTADOS UNIDOS.

1.4.- MÉXICO.

CAPITULO SEGUNDO. DIVERSAS ETAPAS DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL.

2.1.- EL TRUEQUE.

2.2.- COMPRA VENTA NO MONETARIA.

2.3.- ETAPA MONETARIA.

2.4.- EL CRÉDITO.

2.5.- TÍTULOS DE CRÉDITO.

2.5.1.- LETRA DE CAMBIO.

2.5.2.- CHEQUE.

2.5.3.- PAGARÉ.

2.6.- TRANSFERENCIA DEL CRÉDITO.

CAPITULO TERCERO. NATURALEZA JURÍDICA DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO.

- 3.1.- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.**
- 3.2.- EL CÓDIGO CIVIL.**
- 3.3.- EL CÓDIGO DE COMERCIO.**
- 3.4.- LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO.**
- 3.5.- LEGISLACIÓN BANCARIA.**

CAPITULO CUARTO. CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO

- 4.1.- DEFINICIÓN.**
- 4.2.- CARACTERÍSTICAS.**
- 4.3.- CLASIFICACIÓN.**
- 4.4.- ELEMENTOS.**
- 4.5.- DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.**
 - 4.5.1.- DEL ACREDITANTE.**
 - 4.5.2.- DEL ACREDITADO.**
- 4.6.- DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES.**
 - 4.6.1.- OBLIGACIONES DEL BANCO.**
 - 4.6.2.- DERECHOS DEL BANCO.**
 - 4.6.3.- OBLIGACIONES DEL CLIENTE.**
 - 4.6.4.- DERECHOS DEL CLIENTE.**
- 4.7.- TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO Y SUS EFECTOS.**

CAPITULO QUINTO

OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIALES.

5.1.- CONCEPTO.

5.2.- CLASIFICACIÓN DE LAS EMITIDAS POR.

5.2.1.- DISTRIBUIDORA LIVERPOOL, S.A. DE C.V.

5.2.2.- SEARS ROEBUK DE MÉXICO, S.A. DE ..C.V.

5.2.3.- EL PALACIO DE HIERRO S.A. DE C.V.

5.3.- CARACTERÍSTICAS ESPECIALES.

5.4.- ELEMENTOS DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIALES.

5.4.1.- LA TIENDA COMERCIAL O ESTABLECIMIENTO EMISOR.

5.4.2.- EL TARJETAHABIENTE.

5.4.3.- ELEMENTOS FORMALES.

5.5.- SISTEMA PARA SU EXPEDICIÓN.

5.5.1.- APERTURA DEL CONTRATO.

5.5.1.1.- SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO.

5.5.1.2.- CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS.

5.5.2.1.- REQUISITOS DE CADA ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

5.5.2.2.- DISTRIBUIDORA LIVERPOOL, S.A. DE C.V.

5.5.2.3.- SEARS ROEBUK DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

5.5.2.4.- EL PALACIO DE HIERRO S.A. DE C.V.

5.5.2.5.- EXPEDICIÓN DE LA TARJETA COMERCIAL.

5.6.- MECANISMOS DE DISPOSICIÓN.

5.7.- PAGOS EN LAS TARJETAS COMERCIALES.

5.7.1.- PAGOS PARCIALES Y TOTALES.

5.7.2.- TASAS DE INTERÉS.

5.7.3.- CARGOS DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

5.8.- ESTADO DE CUENTA.

5.9.- TERMINACIÓN DEL CONTRATO Y SUS EFECTOS

5.10.- VENTAJAS DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIALES

5.11.- PROBLEMÁTICA Y EXPECTATIVAS DE LA OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIALES.

CAPITULO SEXTO. LAS TARJETAS DE CRÉDITO.

6.1. CLASIFICACIÓN DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO.

6.1.1.- TARJETAS DE CRÉDITO DIRECTAS.

6.1.2.- TARJETAS DE CRÉDITO INDIRECTAS.

6.1.2.1.- BANAMEX, S.A.

6.1.2.2.- BANCOMER, S.A.

6.1.2.3.- SISTEMA CARNET (PROSA).

6.1.2.4.- BANCA SERFIN, S.A.

6.1.2.5.- INVERLAT.

6.2.SERVICIOS.

6.3.- CARACTERISTICAS DE LAS TARJETAS BANCARIAS.

6.4.- ELEMENTOS DE LAS TARJETAS BANCARIAS.

6.5.- MECANISMOS DE OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO.

6.5.1 APERTURA DEL CONTRATO.

6.6.- MECANISMOS DE DISPOSICIÓN DEL CRÉDITO.

6.6.1.- EN EL BANCO.

6.6.2.- EN LAS CAJAS PERMANENTES (RED CAJEROS COMPARTIDOS).

6.6.3.- EN NEGOCIOS AFILIADOS.

6.6.4.- OTRAS FORMAS DE DISPOSICIÓN.

6.7.- PAGOS.

6.7.1.- PAGOS PARCIALES Y TOTALES.

6.7.1.1.- EN LAS SUCURSALES DEL BANCO EMISOR.

6.7.1.2.- EN LAS CAJAS PERMANENTES.

- 6.8.- TASA DE INTERÉS.
- 6.9.- CARGOS DEL BANCO
- 6.10.- ESTADO DE CUENTA.

CAPITULO SEPTIMO. MONEDERO ELECTRONICO.

7.1.- DEFINICIÓN.

7.2.- INVERSIÓN.

7.3.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

7.3.1.- ANTECEDENTE EN EUROPA.

7.3.2.- ANTECEDENTE EN MÉXICO.

7.4.- FUNCIONAMIENTO DEL MONEDERO ELECTRONICO EN EL PRODUCTO VISA CASH.

7.5.- CARACTERÍSTICAS.

7.5.1.- VENTAJAS.

7.5.2.- DESVENTAJAS.

7.5.3.- MECANISMO DE AFILIACIÓN.

7.6.- EXPEDICIÓN DEL MONEDERO ELECTRONICO VISA CASH.

7.6.1.- OBTENCIÓN

7.7.- LA NORMA ISO 9000, CON VISA CASH.

7.7.1.- PASOS A SEGUIR PARA LOGRAR LA CERTIFICACIÓN.

7.7.2.- REQUISITOS PARA LOGRAR LA CERTIFICACIÓN.

7.8.- LA GLOBALIZACIÓN EN EL SERVICIO FINANCIERO.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFÍA.

PROLOGO.

El presente trabajo, es a consecuencia de la necesidad de obtener un título profesional que me permita satisfacer mis necesidades tanto intelectuales como materiales.

Así mismo es el resultado de mis mayores inquietudes en el área de la profesión que elegí, como de algunas experiencias con el área financiera que es en la cual actualmente me desempeño como actividad primordial.

En el presente trabajo de investigación, abordare aspectos importantes en lo que al crédito se refiere, así tenemos que a lo largo de la historia de los pueblos, el crédito ha constituido el impulso de su desarrollo, ya que es necesario para dinamizar su economía, en particular la distribución de mercancías sin necesidad de obligar a los comerciantes a exhibir sumas importantes de moneda de dinero, las que en la gran mayoría de las ocasiones no cuentan y se ven en la necesidad de recurrir a ser sujeto de crédito.

Por lo anterior, el crédito como instrumento de desarrollo económico y social representa un medio de pago, que ha unido sociedades y naciones enteras, mismo que ha evolucionado a través de las distintas épocas históricas a demás está encaminada a proteger el dinero que le han confiado los depositantes mediante ciertos requisitos para asegurar su recuperación, y por otra parte a cuidar que su destino se diversifique en forma adecuada para financiar preferentemente a aquellos sectores económicos que representan un factor importante de la economía general del país.

El uso de la tarjeta de crédito, ha sido una operación (revolucionaria), que permitió al tarjetahabiente realizar toda clase de pagos y compras mediante el uso de la misma, sin necesidad de pagar en el momento de la compra con dinero en efectivo, permitiendo una notoria elevación de la capacidad de compra del usuario y una eficaz satisfacción de sus necesidades personales.

Se hace necesario manifestar que en su origen las tarjetas de crédito, fueron expedidas, por establecimientos comerciales y posteriormente por instituciones de la banca, siendo estas las que mayor auge han tenido en la actualidad.

Por lo anterior pasaremos a delimitar los puntos de cada uno de los capítulos de la presente tesis.

EL PRIMER CAPITULO ahonda en los antecedentes históricos de la modalidad crediticia en el continente europeo, la forma en la cual se otorgaba crédito por los propietarios de los hoteles a los mejores clientes. Mencionaremos las acepciones de

PROLOGO.

uso común que se le han dado, los elementos que intervienen en el mismo, así como su operación y documentación en títulos de crédito y contratos, la aparición de la figura crediticia en los años 20's bajo la denominación de tarjetas compañía la utilización del mecanismo por las instituciones bancarias a partir de los 40's con la explotación consumista de la población y una recomendación para aquellos que piensen solicitar un crédito al banco.

EL CAPITULO SEGUNDO. Comprende el origen de la modalidad del crédito en el comercio en diversas etapas de la historia del hombre y de la economía.

EL TERCER CAPITULO. Contempla un análisis de la tarjeta de crédito desde un punto constitucional o bien desde un punto de vista no comercial así como que leyes las reglamenta.

EN EL CAPITULO CUARTO, así llegamos a la apertura de un crédito que es a través de un contrato, mencionamos las definiciones que se han dado a este contrato, sus características, señalamos la clasificación del mismo, pues es la base de la operación de la tarjeta de crédito.

ASÍ EN EL CAPITULO QUINTO, nos referiremos únicamente a las tarjetas emitidas por establecimientos comerciales, que fueron las primeras en aparecer aun cuando no han tenido tanto auge como las bancarias, no obstante tendientes a desaparecer, características de los establecimientos que la emiten, el sistema de expedición, ventajas y desventajas operación y funcionamiento.

POSTERIORMENTE EN EL CAPITULO SEXTO, señalare el elemento de disposición de la tarjeta de la apertura en cuenta corriente siendo este un acelerador económico que propicio la comercialización de bienes y servicios.

ASÍ EN EL CAPITULO SEPTIMO. Comenzare con una visión de general de la globalización y del porque el nombre, una definición de que es la tarjeta inteligente y Visa Cash, los bancos que integran el programa, la inversión que ha llevado la puesta en marcha del monedero electrónico, hasta donde se tiene conocimiento ya que no fue posible acceder a una información más precisa en lo que se refiere a un plan financiero, el financiamiento que el gobierno otorgue, o la administración de las cuentas por tal motivo únicamente se allego a la información que se pudo recolectar, así llegamos a los antecedentes que existen de los monederos electrónicos tanto en otros lugares del mundo los que hace que el uso de dicho

PROLOGO.

dispositivo sea generalizado o como se le conocería globalizado, también es menester mencionar que dichos monederos ya han sido usados anteriormente en nuestro país, cual es el funcionamiento de la tarjeta que es idéntico al de las transacciones echas vía electrónica o telefónica que de cualquier caso es solo transmisión de datos por medios electrónicos, sus características frente a las tarjetas bancarias y comerciales, las ventajas, desventajas, el mecanismo de afiliación al banco.

Que requisitos se manejan para la adquisición de la norma ISO 9002 que viene a ser un mecanismo más de la globalización y la aplicación a Visa Cash y por ultimo la globalización en el servicio financiero ya que con la apertura comercial (TLC) se requiere eficientar el servicio bancario.

Y es por esto, que es necesario eficientar el servicio bancario, que en México se ha expedido Visa Cash, ya que es el primer paso en la evolución de la banda magnética hacia el micro circuito, lo que representa grandes adelantos en seguridad, control y reducción de costos por el manejo de tarjetas, aparte que también se requiere de analizar la respuesta de los comercios y los consumidores ante un nuevo medio de pago diseñado para el mercado de compras menores, así como también aprovechar los recursos que los consumidores no ocupan, y que en vez de que los tengan en sus bolsillos en efectivo, lo usen por medio de las tarjetas Visa Cash, y el efectivo lo maneje el banco emisor de las tarjetas.

De tal modo considero que se cumple con el objetivo y con el planteamiento general del tema a desarrollar.

INTRODUCCIÓN

En principio el dinero fue creado para simplificar los negocios y se inventó hace miles de años con el objeto de eliminar el incómodo y pesado intercambio de bienes, en occidente funciona muy bien. Podemos ir a una tienda en cualquier momento y comprar con dinero lo que deseamos.

Pero para no cargar dinero se creó el crédito como medio de transacción, luego surgió la tarjeta de crédito primero hotelera y no por estar en el hotel todos los días sino por otras circunstancias.

El proceso de la globalización quizás se origina con los fenicios comerciando mercancías en el Mediterráneo y el Oriente, quizás con el descubrimiento de América por parte de Cristóbal Colón, y quizás con los viajes de Marco Polo y Fernando de Magallanes. A través de la historia existe un sin número de hechos que en latitudes han proporcionado la evolución del proceso de globalización.

En la actualidad el concepto de globalización lo entendemos como el conjunto de hechos y circunstancias que están con día enlazando a la humanidad en lo económico, en lo financiero, en lo tecnológico y en lo social.

La velocidad de la tecnología está haciendo con mayor frecuencia, que los seres humanos homologueen sus hábitos de consumo, utilicen la información mundial para la toma de decisiones y que los fenómenos sociales sean manejados y resueltos en forma semejante.

Fenómenos como los recientemente vividos en Asia, en materia de economía, no tiene ya un efecto local, sino una repercusión en gran parte del globo terráqueo, y qué decir del conflicto bélico en el golfo pérsico; pero no solamente los eventos negativos mundiales que crean los círculos viciosos que afectan nuestro planeta; también las sinergias y especializaciones promueven mundialmente la eficiencia con miras a ofrecer a las generaciones venideras un mundo mejor.

La Contaduría Pública mexicana no se puede sustraer de este fenómeno y, por lo tanto, el Contador Público en su actualización profesional ha sido un protagonista muy importante en la globalización de los servicios a empresas multinacionales, en la promoción mundial de la profesión y los negocios, y en la

INTRODUCCIÓN

detección de oportunidades para el crecimiento de nuestro país en el concierto de las naciones y de las finanzas.

El crédito como instrumento de desarrollo económico y social está encaminado a proteger el dinero que le han confiado los depositantes mediante ciertos requisitos para asegurar su recuperación, y por otra parte a cuidar que según su destino, se diversifique en forma adecuada para financiar preferentemente a aquellos sectores económicos que representan un factor importante en el desarrollo de la economía general del país.

Es por eso que el lanzamiento de este nuevo producto en México (Tarjetas inteligentes), es un testimonio de que no se permitirá el estancamiento de la banca, a pesar de los problemas financieros, legales y delictivos que rodean a este sector.

Esta es la primera aplicación de la tecnología de tarjeta inteligente, para llegar en un futuro cercano a la tarjeta relacionista, la cual es una tarjeta de plástico con un microprocesador intergrado que también administrará una gran lista de distintas aplicaciones, dando a su portador seguridad, comodidad y eficiencia, esto aparte de las ventajas que se darán en el sistema bancario, como el hecho de que al ser el primer monedero electrónico en México, aspira a captar el importante mercado de las transacciones de monto pequeño que se pagan en efectivo; las cuales en 1997 representó en el país cerca de 250 mil millones de pesos, y otras más, las cuales citaré en su oportunidad.

Las distintas aplicaciones que puede soportar estas tarjetas inteligentes van desde el monedero electrónico, objeto de estudio de esta tesis, hasta el manejo del historial médico, consumo en teléfono, libretas de ahorro, inversiones, vales de despensa y restaurant, aplicaciones de débito y crédito e incluso pueden interactuar con diversos dispositivos, como computadoras personales, cajeros automáticos y terminales punto de venta entre muchas otras más.

Para concluir esta breve introducción y antes de pasar a exponer la metodología básica en la cual me apoyé para desarrollar esta tesis, daré una sencilla definición de lo que es una tarjeta inteligente:

Es una tarjeta de plástico con iguales características que las de crédito, sólo que llevan incrustado un circuito integrado que almacena información y controla cómo y quien usa esa información.

INTRODUCCIÓN

Deseo que este trabajo sea de interés y utilidad para el lector.

METODOLOGÍA BÁSICA.

Los principales objetivos que perseguí para elaborar la tesis fueron, en primer lugar cumplir con la disposición reglamentaria para poder presentar el exámen profesional y así obtener mi título, el cual me va a permitir desarrollarme mas en mi carrera, continuando así con estudios de posgrado, lo cual también me va a permitir satisfacer mis necesidades de reconocimiento y autorrealización; en segundo lugar, el de tener la oportunidad de investigar y conocer mas sobre el medio en el que me desenvuelvo profesionalmente, en especifico en un tema de mi interés, y apreciar de una manera mas palpable el vínculo entre lo aprendido en la facultad y lo aplicado en el trabajo.

Una vez teniendo claros los objetivos, empecé por:

LA PRIMERA ETAPA: EL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

a) En la cual tenía que elegir el tema de la tesis.

Para lograr esto, me basé en el método deductivo, de lo general a lo particular. lo cual a continuación expongo:

Lo primero fue situarme en mi carrera, contaduría pública, para poder dividirla en las áreas de investigación, que por cierto, ya están señaladas y delimitadas en los seminarios de investigación.

Elegí el área de finanzas por que me llamaba la atención una investigación sobre las detecciones de los problemas y las soluciones para obtener y canalizar los recursos que las entidades necesitan para lograr sus objetivos.

Cómo tema genérico, tenía que escoger alguno que estuviera estrechamente relacionado con la actividad y con el área en que me desarrollo, para que se

INTRODUCCIÓN

me facilitaran las cosas, así que, como yo trabajo en el área de Contabilidad de la Compensación de la compañía Promoción y Operación S.A., que es la empresa especializada en switch de transacciones electrónicas por tarjetas bancarias, decidí investigar sobre estas tarjetas, lo que se le llama el dinero plástico.

Para el tema específico de la tesis me llamó mucho la atención el hecho de que a mediados de el año 1998, se lanzó a el mercado de los medios de pago electrónicos una tarjeta inteligente, en función de monedero electrónico, la cual fue llamada Visa Cash.

Y esto fue lo que me llevo a la especificación del tema de tesis, por que si ya existían tarjetas de crédito, de débito y comerciales, ¿Por que se lanzó este nuevo producto?, si se compensa, o tiene un trato igual que las demás tarjetas, que la hacía tan especial, es por eso que el título de la tesis es: "Las Tarjetas Inteligentes en su Función de Monedero Electrónico Ante las Tarjetas de Crédito Bancarias y Comerciales".

Realmente los motivos para esta investigación son muy válidos, ya que trabajo en el área; tengo acceso a mucha información, tanto de fuentes documentales como de campo; me interesó mucho y puede ser de utilidad para otras personas que quieran saber del tema.

b) Planteamiento del Problema.

Al comenzar a revisar el tema, me encontré con varias inquietudes a las cuales quería encontrar su respuesta, y estas son algunas de ellas:

- ¿Que beneficios aportan los monederos electrónicos?
- ¿Cual es la diferencia entre las tarjetas de Crédito, las Comerciales y los monederos electrónicos?
- ¿Por que se trata de implantar en México el monedero electrónico?
- ¿El monedero electrónico es mas práctico que las tarjetas ya existentes?
- ¿En que sentido mejorarán las transacciones electrónicas de dinero con el monedero electrónico?
- ¿Los monederos electrónicos representan grandes cambios en la tecnología de los bancos?
- ¿Son mejores las tarjetas inteligentes que las tarjetas con banda magnética?

INTRODUCCIÓN

- ¿Los monederos electrónicos son mas seguros?
- ¿Para que se creó el monedero electrónico?

c) Objetivos de la investigación.

Como ya lo había mencionado mas arriba, uno de los principales objetivos de esta investigación es cumplir con la parte escrita del examen profesional, así como también incrementar los conocimientos del área en la cual trabajo y poder investigar y evaluar las ventajas o desventajas que pueden repercutir en la banca por el lanzamiento del monedero electrónico.

d) Tipo de Investigación.

Para que haya podido establecer una hipótesis, primero tuve que evaluar con que tipo y que cantidad de información podía contar, para que la investigación no quedara incompleta.

Por lo que tuve la oportunidad de poder emprender una investigación tanto documental como de campo, ya que en el medio laboral donde me desenvuelvo se cuenta con la información y con la asesoría necesaria. Pudiendo así recurrir a fuentes directas e indirectas para completar un trabajo completo y veraz sobre las características del monedero electrónico.

e) Hipótesis.

La hipótesis que he deducido de acuerdo a el material conocido al principio de la investigación y tratando de resolver la mayoría de los problemas planteados derivados de este nuevo instrumento es la siguiente:

“ Las tarjetas Inteligentes, en su función de monederos electrónicos, representan mas beneficios para los bancos y para los usuarios que las tarjetas tradicionales de banda magnética”.

INTRODUCCIÓN

SEGUNDA ETAPA: OBTENCION DE DATOS.

Para obtener los datos documentales se siguieron los siguientes pasos.

- Consulta de Libros sobre el tema o temas afines.
 - Consulta a leyes, códigos y otras reglamentaciones sobre el tema.
- Obtenidos principalmente en la biblioteca de la F.C.A. y en la biblioteca México.

- Consulta a revistas especializadas.
 - Consulta a información electrónica a través de Internet.
 - Consulta de material de exposición e informativo en el trabajo.
- Obtenidos principalmente en el lugar de trabajo.

Para obtener los datos de la información de campo se efectuó en el lugar de trabajo y con personas de otras instituciones involucradas en el proyecto, preguntas y consultas.

TERCERA ETAPA: TRATAMIENTO DE LOS DATOS.

Todo el material recopilado, se ordenó por temas y subtemas, primero en ficheros o copias fotostáticas, para después cargarlos en archivos de computadora y tener acceso mas rápido a estos.

CUARTA ETAPA: INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS.

Al tener toda la información, se procedió a comprobar si la hipótesis era válida, así como las conclusiones a las que se llegaron en la investigación realizada, las cuales se verán en su apartado correspondiente.

También es válido mencionar que una de las limitantes de esta investigación, es que el monedero electrónico esta en su fase de programa piloto, en San Pedro Garza García, N.L., y que próximamente tienen planeado implantarlo en Monterrey, según su funcionamiento, por lo que todavía no se puede evaluar la respuesta que tendrá el público usuario ante este producto.

CAPITULO PRIMERO

CONCEPTOS Y ANTECEDENTES HISTÓRICOS

1.1. CONCEPTOS:

1.1.1. DINERO.

Es un medio de intercambio, que se usa para facilitar el comercio o la entrega de bienes y servicios de una persona a otra.

1.1.2. CREDITO.

Es un medio de intercambio de aceptación limitada y personal. Se deriva del latín "Cedere" que significa creer o confiar.

1.2. Europa

El crédito concebido como un negocio en virtud del cual se realiza una prestación en un momento determinado, y la contraprestación se ejecuta en el tiempo. Dicho negocio crediticio tiene su origen e invención en el comercio, por la necesidad de facilitar la circulación de las mercancías y primordialmente para dar mejor liquidez a las obligaciones contraídas por la persona que lo solicita, y así permite la continuidad de su objeto principal, por tener confianza plena en su palabra y prestigio como persona. El comerciante, como el hombre que se interpone en el intercambio de satisfactores, es el que crea en un momento dado los instrumentos y mecanismos necesarios para cumplir con su función económica, por ende el crédito es uno de los actos frecuentes en la vida diaria del comerciante, en base a la confianza depositada hacia la persona con la cual celebra dicho acto, logrando así el movimiento de las riquezas de una comunidad. Todas las personas son dignas de obtener crédito, pero la realidad nos dice que unas personas son más que otras por una diferencia específica, la importancia y solvencia en el cumplimiento puntual de sus compromisos de carácter monetario.

En Europa con la expansión de las relaciones comerciales entre los

diversos pueblos, y con la ayuda de comunicación terrestre y marítima, así como también con la utilización de los instrumentos de pago y crédito, como son la letra de cambio, el pagaré, surgió un fenómeno a finales del siglo XIX y comienzos del XX, los alemanes, franceses e ingleses, crearon en esa época la Tarjeta de Crédito, que dio en un principio los lineamientos indispensables para operar, emitido por grupos de hoteles, a fin de proporcionar facilidades de pago a sus huéspedes y clientes distinguidos como viajeros y comerciantes que frecuentaban con regularidad las principales ciudades o plazas de negocios inspiró confianza en el otorgamiento de tarjetas a cargo de los hoteles, absorbiendo por su cuenta y riesgo propio los gastos de consumo efectuados por sus clientes distinguidos, e inclusive soportaban pérdidas.

Además evita la transportación de sumas considerables de dinero en efectivo, dando seguridad al viajero a no tener contratiempos e incidentes para que en un tiempo señalado por el hotel se enviara la cuenta del consumo al domicilio del cliente para efectuar el pago.

Esa costumbre se prolongó en el tiempo. Por su parte, el doctor Miguel Acosta Romero comenta lo siguiente...

"En opinión de algunos investigadores, a fines del siglo pasado, en Europa, un grupo de propietarios de hoteles, inventaron un sistema mediante el cual otorgaban crédito a clientes importantes (personas de nobleza, funcionarios gubernamentales y directores de grandes empresas) para que en esos hoteles se les otorgara crédito por el hospedaje y los alimentos; mediante este procedimiento se expedía una tarjeta al cliente importante, en el que señalaba que el tenedor de la misma, era una persona solvente. El cliente firmaba las facturas o recibos por el hospedaje y los consumos y, posteriormente le eran enviados por correo a sus oficinas o domicilio y, mediante el mismo correo, se cubría su importe".¹

Como se menciona con anterioridad, la historia de la tarjeta de crédito fue creada para personas con gran solvencia y posición social. En vista de

¹ ACOSTA ROMERO, Miguel, Derecho bancario, Ed. Porrúa, 4ª Ed., México, 1991, pág. 577.

estas cualidades, solamente sería otorgado el documento a personas de un nivel alto, no siendo posible proporcionar el crédito a cualquier persona, por la circunstancia de no poseer la capacidad de pago en las deudas contraídas en un momento determinado. El autor argentino Julio A. Simón en su obra expone lo siguiente...

"En Francia, Inglaterra y Alemania utilizaban este sistema, a comienzos del siglo XX, los hoteles importantes para uso exclusivo de sus clientes fijos. Pero este tipo de tarjetas no era exactamente igual al que se utiliza en la actualidad, por cuanto en su relación sólo intervenían dos partes: el hotel concesionario del crédito, por una, y el cliente que gozaba del mismo, por la otra".²

Los países que integran la unión europea a finales del siglo XIX y principios del XX, han sido en el transcurso de la historia los precursores de la actividad comercial, fijó los lineamientos para disciplinar la conducta acorde a las necesidades del medio. Ahora bien, el surgimiento de este instrumento de crédito, implicó fundamentalmente en la evolución y madurez de las actividades comerciales en determinadas zonas, para adoptar el mecanismo de la tarjeta de crédito, e insertarlo posteriormente en los establecimientos dedicados esencialmente al servicio turístico de hospedaje por la atracción de los resultados económicos obtenidos con ese tipo de servicio exclusivo.

En principio a los propietarios de los establecimientos, su interés radicaba como a todos los demás colegas del mismo gremio, en la existencia de su pequeña o mediana empresa, además de afiliar personas con intereses y semejanzas en los servicios otorgados en el establecimiento o sucursales de la misma empresa. Otro hecho particular en el uso de las tarjetas de crédito, es la obtención de ingresos económicos de consideración devengados con ese sector de personas, privilegiadas de ser acreedores de un crédito privado.

En el ámbito bancario es necesario anticipar lo siguiente: en los Estados Unidos de Norteamérica, el instituto de la tarjeta de crédito tuvo una

² JULIO A., Simón; Tarjeta de Crédito, Ed. Abeledo Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1990, pág. 43.

innovación en su utilización; primeramente fue utilizada por pequeñas empresas y almacenes en condiciones semejantes hechas en Europa. Luego fue adoptado por las instituciones bancarias de ese país norteamericano, según lo precisa el Doctor Miguel Acosta Romero...

"En los Estados Unidos, la tarjeta de crédito bancaria se introdujo y tuvo su auge y operación, a partir del año de 1948".³

Se dio una sobresaliente utilización por diversos bancos locales y nacionales. El desenvolvimiento traspasó a Europa, aproximadamente en la década de los años cincuenta se utiliza la tarjeta de crédito bancaria, así lo precisa el autor Simón Julio A...

"En Inglaterra en 1951 uno de sus más importantes bancos, el Westminster Bank participa en la colocación del Diners Club, en 1958 se introduce la American Express como ya se ha dicho en 1966 se emite la tarjeta del banco Barclays".⁴

Los europeos, ente la expectativa del negocio hecho en los Estados Unidos de Norteamérica, optaron por insertar el negocio de los bancos para lograr allegarse un número mayor de afiliados al sistema de tarjetas de crédito, para expandir su actividad comercial en más lugares donde se hiciera uso del documento. En Inglaterra, históricamente ha sido un país con larga trayectoria en el desenvolvimiento comercial y científico, el cual lo mantiene entre las potencias mundiales en su economía y cultura, por lo que este sistema de tarjetas de crédito resultaría atractivo a las instituciones crediticias de aquel país. Con la finalidad de no quedar atrasados en ese rubro, además se confió plenamente en la palabra de los clientes, por ser la mayoría personas con un gran sentido de responsabilidad en los compromisos contraídos en un momento dado, para cumplir oportunamente y evitar cualquier inconveniente en el prestigio personal de ambas partes. En Europa, en el año de 1954, comenzó a utilizar la tarjeta de crédito en diversos países como son...

³ ACOSTA ROMERO, Miguel, derecho bancario, Ed. Porrúa, 4ª Ed., México, 1991, pág. .578

⁴ JULIO A., Simón; Tarjeta de Crédito, Ed. Abeledo Perrot, Buenos Aires ,Argentina, 1990, pág. 45.

"En Inglaterra la estableció el Barclay's Bank; en Francia, la Banca Rothschild y la llamada Carte Blanche, utilizada por seis de los más grandes bancos Franceses. Después la tarjeta de crédito es utilizada en casi todo el mundo: en Latinoamérica, en Asia, etc."⁵

Aunado a ello, enorme desarrollo comercial interrelacionado con el auge de la producción masiva y el consecuente desarrollo de la sociedad de consumo, encausó preponderantemente a las diversas empresas ya fueran éstas productoras, expendedoras, o financiadoras de bienes y servicios a emplear las más variadas formas de ventas y créditos, entre la cual podemos identificar a la institución de la tarjeta de crédito, como la nueva forma operativa comercial al consumo, logró así una injerencia en las empresas dedicadas a presentar el servicio de esta naturaleza. En lo referente al innovador crédito implantado por el gremio de los comerciantes, dejó atrasado su contemplación legal por el hecho de la dinámica comercial, y los movimientos constantes en las operaciones entre los interesados, dejó las condiciones necesarias para la creación de las nuevas estructuras mercantiles en la sociedad. Esta situación se contemplo desde la antigüedad, inclusive hubo instituciones que pasaron desapercibidas por décadas en la sociedad, en cuanto a las implicaciones resultantes del empleo del sistema de crédito, en donde se involucran intereses expuestos a ser afectados con la celebración de operaciones de crédito entre los interesados.

" El crédito en los cambios comerciales no tiene por objeto único facilitar, valiéndose de un reparto de los capitales, la explotación de nuevas fuentes de riqueza, sirve también para estimular los cambios; entonces no se manifiesta únicamente bajo la forma de préstamo, sino también como venta a crédito".⁶

5 ACOSTA ROMERO, Miguel, derecho bancario, Ed. Porrúa, 4ª Ed., México, 1991, pág. .579

6 L. PETIT, R. DE VEYRAC: El crédito y la organización bancaria, Ed. América, México, 1945, pág. 31.

Como se verá más adelante el crédito representa una alternativa para resolver necesidades presentes en la sociedad, permitiendo satisfacer compromisos anticipadamente con la utilización de sumas ajenas de dinero; facilitó el movimiento de dinero y mercancías en el comercio. En un régimen económico en donde los pagos se hicieran al contado, el industrial o el agricultor que tuviesen mercancías producidas para vender, no podrían hacerlo sino en la medida en que sus clientes poseyeran en dinero efectivo las sumas necesarias

En Europa, el desarrollo del instituto de la tarjeta de crédito, se desarrolló a ritmo menor por la decisión del usuario al no incurrir en problemas económicos graves...

"Los países continentales europeos fueron relacionados a la admisión del sistema de tarjetas de crédito, y su incorporación al sistema local mucho más lento y trabajoso en su desarrollo que el que había logrado en su país de origen, los Estados Unidos de Norteamérica".

El motivo se debió a que la tendencia del francés medio es la de endeudarse en una proporción siete veces menor que el norteamericano y en general a operar en dinero efectivo, quizá como resabio de las guerras que fuera a tener la nación por la inestabilidad política y económica en esos años.

Las primeras empresas especializadas en las tarjetas de crédito, Diners Club y American Express, comenzaron sus operaciones en Europa a poco de iniciar actividades en su país natal, el arraigo les fue más costoso y lento. A comienzos de la década de los 60's se insertó como un uso corriente en Inglaterra, un lustro después de la radiación y del inicio de actividades de empresas mencionadas.

El desarrollo se logra partir del ingreso en esta operativa del Banco Barclay, el cual, por medio de su enorme clientela, empieza a imponer el sistema con su Barclay. Pensar de esas enormes empresas como la American Express y la Diners Club, son hoy en día las tarjetas de crédito

7 MUGUILLO A., Roberto; Tarjetas de crédito, Ed. Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1991, pág. 9.

con mayor aceptación plena a nivel mundial, mucho más lento fue el desarrollo de Francia excesivamente adicta al pago efectivo y algo menos al cheque, como así también en Alemania Bélgica, Italia y España, a pesar de su iniciativa individual cada uno de ellos ingresaron al sistema de tarjetas de crédito a nivel local...

"Fue también un común denominador en Europa, la carencia de una normativa legal del instituto, durante el largo lapso de su incorporación al uso en el comercio".⁸

En lo general se aplicaron a las tarjetas de crédito y a las relaciones surgidas de ello, las normas contenidas en los distintos códigos civiles y comerciales por la vía de analogía. En Inglaterra, ajena al sistema continental de codificación se llegó incluso a su regulación tangencialmente, por medio de normas como la Fair Trading Act de 1973 y aun la Restrictive Trade Practices Act.

Pero la difusión del instrumento logró atraer adeptos según lo sostienen los autores argentinos Celestino R. Araya y Edgardo M. Alberti...

"En las naciones europeas continentales la difusión del instrumento fue más lenta y trabajosa que la pronunciada primero en el país de su origen, y en segundo término en el Reino Unido. La difusión del instrumento parece haber sido más rápida en aquellas comunidades donde preexistía el hábito de pagar las compras o consumos sobre posteriores facturaciones, o mediante la entrega de cheques".⁹

En apariencia las normas jurídicas en los países europeos parecieron ser suficientes para el control de dicha institución, por ende, pasó desapercibido ante las autoridades la utilización del documento, así como todo lo relacionado con la tarjeta de crédito. Surgió una nueva técnica

⁸ MUGUILLO A., ROBERTO *ibidem*, págs. 9-10.

⁹ ARAYA, Celestino R. Y ALBERTI, Edgardo M.; Cheque, tarjeta de crédito, Ed. Astrea, Buenos Aires Argentina, 1991, pág.78.

para la traslación del valor monetario, la cual origina una modalidad de pago.

1.3. ESTADOS UNIDOS

La innovación del instrumento de la tarjeta de crédito, es el punto de partida del crecimiento a corto plazo en la utilización del documento, por importantes entidades empresariales al otorgar crédito al consumo en sus establecimientos y sucursales interesadas en utilizar la alternativa crediticia, concedida a sus clientes predilectos. En cuanto a su evolución en los Estados Unidos de Norteamérica, el autor argentino Roberto Muguillo A., dice lo siguiente...

"El instituto de la tarjeta de crédito reconoce su origen histórico hacia comienzos del corriente siglo en los Estados Unidos de Norteamérica, si bien su nacimiento se produce por motivos o razones de diversa índole, con un funcionamiento de diferente matriz que la mayoritaria y actual estructuración del sistema".¹⁰

Hacia comienzos del siglo XX cuando entonces, ciertas cadenas de hoteles emitieron unas tarjetas personalizadas que eran entregadas a los mejores clientes.

Con posterioridad se liquidan las deudas a través de las oficinas de la empresa acreedora. Por su parte Celestino R Araya, y Edgardo M. Alberti. Comentan al respecto...

"La tarjeta de crédito apareció en los comienzos del siglo XX en los Estados Unidos de América, bajo la modalidad de las tarjetas de compañía, se insinuó con su forma mayoritaria alrededor de la década del 40 y tomó difusión desde la mitad del siglo".¹¹

Por su parte el Doctor Miguel Acosta Romero dice al respecto...

¹⁰ MUGUILLO A., Roberto; *Tarjeta de crédito*, Op. Cit., pág. 3.

¹¹ ARAYA, Celestino R. y ALBERTI, Edgardo M.; *Cheque, tarjeta de crédito*, Op. Cit., pág 78.

"Un antecedente más concreto ya se presentó en los Estados Unidos de Norteamérica, en la década de 1920: algunas compañías petroleras, tomando en consideración el volumen de ventas que tenían en diversas ciudades del territorio de los Estados Unidos, idearon la posibilidad de extender a sus clientes una tarjeta de identificación, en la cual constaba una serie de datos del usuario; el límite hasta por el cual podían utilizar la tarjeta y aunado a esto, la posibilidad de firmar las facturas o notas de cuenta".¹²

Un ejemplo de empresa con un gran poder económico y comercial en los Estados Unidos era la gran Standard Oil Company de la cual era dueño John Davison Rockefeller, quien lograra producir una fortuna millonaria en dólares en aquella nación.

"La utilización del sistema se extendía coetáneamente a las grandes empresas petroleras (Texaco. Standard Oil), que emitieron estas tarjetas para sus clientes habituales y para sus propios empleados o ejecutivos, ya como método de compra, ya como efectivo método de control de gastos".¹³

Con el tiempo fueron incorporándose al uso en los grandes almacenes y las grandes tiendas, para extenderse hacia 1940 a las compañías de ferrocarril y líneas aéreas que expedían tarjetas a ciertos usuarios y funcionaban con similitud de caracteres.

El comienzo de la década de los años cuarenta, marcó un decrecimiento en la importancia y extensión de su uso; en efecto, en plena época de la Segunda Guerra Mundial, la economía de guerra y su consecuente limitación del crédito, importaron una restricción al uso de esos sistemas del crédito, posteriormente de la conflagración, retornó su uso y difusión produciendo un auge en su desarrollo.

"Hasta este momento podemos considerar

12 ACOSTA ROMERO, Miguel; Derecho Bancario, Op. Cit., pág. 578.

13 MUGUILLO A., Roberto; Tarjeta de Crédito, Op. Cit., pág. 4.

que nos encontramos en el primer peldaño de la etapa evolutiva de este instituto de la "tarjeta de crédito", o sea la época en que la institución tenía un carácter bilateral entre la empresa vendedora de bienes o prestataria del servicio, que absorbía la financiación del él, por un lado, y por el otro el cliente consumidor de esos bienes o esos servicios".¹⁴

Después de abonada la liquidación en el primer caso o un determinado número de cuotas en el segundo, se reabría el crédito automáticamente por ese monto acordado, o podía continuar con la utilización al consumo hasta el momento en que su cuota mensual alcanzaba un determinado límite para su propio crédito.

"No obstante lo atractivo de esta práctica, parece ser que no tuvo mucho éxito durante décadas. Así mismo, algunas tiendas importantes o cadenas de tiendas, como Sears Roebuck, Montgomery Wards, Joske's y otras, también emitieron a sus clientes tarjetas de identificación en las que estaban impresos una serie de datos y cifras, conjuntamente con la Firma de cliente y el límite hasta por el cual se utilizarían. Era una época en la que todavía no existían los sistemas de computación modernos, ni los detectores magnéticos que ahora llevan codificada dicha información en las tarjetas".¹⁵

"En 1949, iniciando la segunda etapa y la adultez del sistema, hace irrupción en el mercado norteamericano la primera empresa emisora de credit cards o "tarjetas de crédito" como objetivo propio y específico de la empresa, dando nacimiento a lo que podemos considerar genéricamente ya como la faz pluralista o multiforme del instituto. Si bien en un principio la tarjeta emitida por aquella empresa pionera -Diners Club- sólo lo hacía para muy limitados rubros, a poco de lanzada al mercado fue extendiéndose a un amplio espectro de compras, hasta ser

14 MURGUILLLO A , Roberto; *Ibidem*, págs. 4-5..

15 ACOSTA ROMERO, Miguel; *Derecho Bancario*, Op. Cit., pág. 578.

prácticamente admitida como una forma usual de adquisición de una multitud de bienes y de servicios. Éstos se extendieron, no sólo a nivel nacional, sino a nivel internacional, cubriendo su utilización rubros como diversiones, viajes y turismo".¹⁶

Fue el éxito obtenido, que otra empresa, originariamente prestataria de servicios de turismo, se lanzó a incorporar aquel nuevo sistema a su operativa, surgiendo así la Tarjeta de Crédito de American Express Company, utilizando esta empresa su propia infraestructura de turismo para equipar la ventaja operacional y comercial lograda por la pionera del sistema.

"Y tan grande fue su desarrollo, que hacia 1982 su solidez financiera y su empuje comenzado a desplazar a la anterior".¹⁷

Como se anotó, el instituto de la tarjeta de crédito tuvo su innovación en el medio empresarial y comercial, aunado a este hecho, las instituciones bancarias adoptan el sistema de operación de las tarjetas de crédito siguiendo los lineamientos utilizados por las empresas como se verá a continuación....

"En los Estados Unidos, la tarjeta bancaria se introdujo y tuvo su auge y operación, a partir del año de 1948. Los primeros bancos que utilizaron este instrumento de crédito fueron, en California, el First National Bank de San José y en Nueva York, el Franklin National Bank, de Long Island (curiosamente este último quebró en fecha reciente). Para 1955, ochenta y cinco bancos en los Estados Unidos ya tenían en operación la tarjeta de crédito. Para 1959, eran doscientos los bancos que tenían este instrumento. Paralelamente se desarrollaron compañías privadas que también operaban la tarjeta de crédito, como la Diners Club Inc., y la American Express Company, quienes extendieron su red a prácticamente todos los países del mundo, inclusive los del área

¹⁶ MUGUILLO A., Roberto; Tarjeta de crédito. Op. Cit., pág. 5.

¹⁷ Ibídem, pág. 6.

socialista. Sobre todo la última de ellas, y estableciendo sus sistemas de mercado y ventas en forma tan agresiva, que por ejemplo en el Estado de Illinois se pueden pagar los impuestos con tarjetas de crédito y hasta las multas por infracciones de tránsito en otros estados".¹⁸

Continuando en el ámbito bancario las tarjetas de crédito emitidas por las instituciones de crédito continuó en su expansión a lo largo de aquella Nación, según indica el autor argentino Roberto Muguillo A....

"Con posterioridad -a fines de la década del 50- van surgiendo innumerable cantidad de 'tarjetas de crédito', incorporándose al sistema -en lo que podemos considerar a otra etapa en el desarrollo de ellas-, las entidades bancarias. En este sentido la primera entidad que lanza la utilización del servicio a su clientela es el Franklin National Bank de New York, siendo de las más famosas de esta nueva etapa en su desarrollo la Bankamericard, emitida por el Bank of America. Sin embargo, este período del desarrollo no fue lo fructífero que se había esperado, ya que muchos bancos sufrieron grandes pérdidas en la aplicación del sistema, a tal punto, que la mayoría optó por retirar de la circulación las tarjetas. Así, el Chase Manhattan Bank luego de ingresar al sistema terminó transfiriéndolo hacia 1962, ante la imposibilidad de generar un volumen operativo de envergadura".¹⁹

Hoy en día, el sistema de la tarjeta bancaria se restableció por la mayoría de las entidades del sistema bancario estadounidense aunque con variantes de utilización y con la tendencia a reemplazar al Instituto del Cheque, al menos para la disponibilidad directa de fondos, puesto que la tarjeta de crédito da una funcionalidad para el servicio de cajeros automáticos que son utilizados por el cliente para extracciones de efectivo durante las veinticuatro horas del día. Por su parte, Simón Julio A, indica los siguiente...

18 ACOSTA ROMERO, Miguel; Op. Cit., págs. 578-579.

19 MUGUILLO A., Roberto; Op cit., págs. 6-7.

"La creación del Diners Club, en el año 1950 por Ralph Scheneider y Franck Mc Namara, marca un hito en la historia de las tarjetas de crédito, esta entidad financiera es la primera que emite una tarjeta con vocación internacional, viéndose coronado con el éxito su accionar en forma casi inmediata, tanto es así que en el año 1954 aparece el Diners Club de Francia. En 1967 varios bancos franceses crean la tarjeta Carte Blue.

Posteriormente en el año 1958, nace la tarjeta American Express. Siendo necesario destacar que American Express, es un banco, pero más que nada una agencia de viajes. El inicio de esta modalidad crediticia es privativo de los restaurantes, y posteriormente se extiende a empresas de ferrocarriles, estaciones de servicio, almacenes, cadenas de importantes gasolineras, sitios de diversión. El Franklin National Bank -del Franklin Square de New York- comenzó con los programas de Tarjetas de crédito bancarias de nuestros días en agosto de 1951 y, en abril de 1952 estaba en la operación a 'full'. En los dos años siguientes, más de 100 bancos, y aquellos principalmente pequeños, comenzaron con los planes de la tarjeta de crédito. Éstos tenían esperanzas de grandes beneficios, pero la mitad de los que empezaron, los dejaron en poco tiempo: los sueños de beneficios se transformaron en pesadillas de pérdidas. Los gastos de publicidad eran duros y los bancos carecían de experiencia en esta nueva forma de préstamos. Muchos bancos abandonaron estos planes de acuerdo a un resorte del sistema de reserva federal. De los 200 bancos que tenían planes de tarjetas de crédito bancarias en 1967, sólo 27 de ellos habían comenzado con los planes antes de 1958. En 1959 los bancos de América, Trust and Saving Asociation de San Francisco y el Chase Manhattan Bank de Nueva York introdujeron los programas de tarjeta de crédito. Naturalmente otros varios bancos incluyeron estos programas y a fines de 1959 más de 40 bancos -la mayoría de ellos de Nueva York y la costa Este- estaban

*ofreciendo estos planes. En total, 235 planes fueron establecidos durante el período de los años 1958 y 1959".*²⁰

Por su parte los dos bancos, el de América y el Chase, perdieron dinero en los primeros años de establecidos estos planes, principalmente por su incapacidad para generar en un momento dado el volumen adecuado, el cual permitiera operar con el sistema de crédito que se llamó en lo consecutivo el Sistema Unicard.

En 1965, los programas de tarjetas de crédito bancarias fueron confiados a áreas locales donde los bancos promovían negocios. Los bancos desarrollaron grupos regionales y nacionales. Las tarjetas de crédito de Bank Americard, Master Charge e Interbank son usadas en toda la Unión Americana. Esos grupos interregionales se establecieron de diferentes maneras. Con un plan típico, hay un banco principal en una región que expide las tarjetas de crédito, opera el sistema contable central y lleva los créditos bancarios giratorios que son generados.

A comienzos de la década de los 70's, la mayor parte de los grandes bancos del país ofrecieron en esos años los planes de tarjeta de crédito y créditos bancarios abrieron nuevas alternativas para que los bancos multiplicaran sus ganancias.

*"El Instituto de la tarjeta de crédito se ha desarrollado en múltiples formas que han permitido y facilitado su extensión a la adquisición, no ya de artículos de primera necesidad, sino también a la adquisición de bienes de gran valor, a la incorporación de nuevos sujetos que dentro de la relación negocian".*²¹

Para el treinta de junio de 1970, nueve mil de los catorce mil bancos comerciales en los Estados Unidos realizaron Operaciones de Crédito a través de tarjetas. Más de cincuenta millones de norteamericanos poseen una o más tarjetas de crédito bancarias, y éstas son aceptadas por más de un millón de comerciantes. El 2.5% del total de las ventas al menudeo en los Estados Unidos se hace por intermedio de la tarjeta. La gran

20 JULIO A., Simón; Op. Cit., págs. 43-44.

21 MURGUILLO A., Roberto; Op. Cit., pág. 7.

agilidad en los procedimientos de intercambio ha sido consecuencia de la creación de dos grandes asociaciones a nivel nacional en Norteamérica, Interbank Card Association y Bankamericard Service Inc., ambas se amplían más tarde y permiten el intercambio a nivel internacional entre los bancos afiliados a dichas asociaciones.

Dejaré señalado la importancia adquirida por la operativa canalizada a través del sistema de 'tarjetas de crédito', el Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica consideró llegar a una regulación federal de este instituto. Por último...

"La pionera de las empresas, Diners Club, llegó con su tarjeta a influir en el modo de vivir norteamericano a punto tal de ser argumento central de varias películas producidas por Hollywood. La American Express Company, en 1982 había en cierto modo sobrepasado su importancia, logrando en ese año un ingreso bruto de 98093 millones de dólares, con más de 15 millones de tarjetas emitidas, 734,000 comercios y entidades adheridas, además de sus propias sucursales bancarias y de turismo y casi 2100 bancos operando su sistema sólo en los Estados Unidos de Norteamérica, contaba además con más de 630 unidades de cajeros automáticos para extracciones de efectivo con la tarjeta (sólo de la empresa sin los de bancos adheridos)".²²

1.4 México.

En México, el instituto de la tarjeta de crédito se introdujo en la década de los años 50s, a iniciativa de entidades comerciales de prestigio, dirigido especialmente a los clientes habituales que frecuentaban con regularidad los almacenes comerciales que existían en esa década, dedicadas primordialmente a la venta de bienes y servicios de diversas clases. Los almacenes expedían las tarjetas de crédito a sus tarjeta-habientes, con el propósito de que los clientes adquirieran las mercancías para el consumo, obtenidos en los establecimientos.

22 MUGUILLO A. Roberto; Ibidem, pág. 6

"En México los primeros establecimientos comerciales de venta al público que utilizaron las tarjetas de crédito en la década de los años 50 y antes de que las utilizaran los bancos fueron: El Puerto de Veracruz, S.A.; El Puerto de Liverpool, S.A.; El Palacio de Hierro., y High Life. Posteriormente funcionaron tarjetas de compañías de aviación con el Credimexicana. Igualmente en nuestro país, el uso de tarjetas de crédito para la compra de bienes y utilización de servicios no vendidos ni proporcionados directamente por el expedidor de la tarjeta, se utilizó por la entonces denominada Club 202, S.A. (posteriormente, Diners Club, S.A.), la que tuvo en sus inicios un reducido en el número de tarjeta-habientes y también de establecimientos afiliados".²³

Con ello el crédito otorgado por el establecimiento hacia el cliente era intinue personae, por determinadas características individuales del sujeto. El desenvolvimiento del instituto de la tarjeta de crédito. Fue similar como sucedió en Europa y los Estados Unidos de Norteamérica, primeramente la expiden los establecimientos comerciales, por la circunstancia de ser las interesadas en operar con el sistema asumiendo por cuenta propia los riesgos e implicaciones del negocio crediticio, por la razón de lo atractivo en adquirir sus productos o servicios para el consumo. Al mantenerse con el tiempo la existencia de la alternativa crediticia, las instituciones de crédito en México, incorporan el sistema para ser utilizado de forma semejante por los establecimientos comerciales.

En México son los señores Pierro Rocci de nacionalidad francesa, y José Sánchez Conde; de origen español, quienes trajeron al país el sistema de la tarjeta de crédito comercial, efectuando para tal un viaje desde la ciudad de Nueva York, con resultados que les fueron de momento adversos, por el hecho de que los fundadores les exigieron contar con una organización semejante a la de ellos que se encontraba funcionando, para otorgarles la franquicia que solicitaban. A su regreso del viaje, formaron el Club con doscientas personas de su amistad denominándolo Club 202, S.A. consiguiendo la franquicia del Diners Club internacional en

23 ACOSTA ROMERO, Miguel: Op. Cit. Pág. 578.

el año de 1956 y funcionando hasta la fecha en México. Como se conoce, la organización del denominado Diners Club, es un grupo formado en los Estados Unidos de Norteamérica por un sector privilegiado de la sociedad de aquel país, como industriales, empresarios, banqueros, y demás personas con gran capacidad económica en su lugar de origen. Con el uso de la tarjeta de crédito comercial, se logra el incremento de las ventas en los almacenes comerciales, el crédito representa para el cliente una alternativa crediticia para anticiparse en la compra de las mercancías de su elección en un momento determinado.

Obviamente, para la existencia en el marco del instituto mencionado con antelación comercial, dos almacenes importantes de auto-servicio en México, como son Comercial Mexicana y Almacenes Aurrerá (tarjeta adelante), han utilizado la alternativa de las tarjetas de crédito, consolidando básicamente en el alto consumo de sus mercancías, por la innumerable clientela que frecuenta diariamente esos almacenes, dio pauta para ser utilizados por otros establecimientos prestadores de bienes o servicios, operando similarmente con el negocio crediticio.²⁴

Las instituciones bancarias en México, incorporan el instituto de las tarjetas de crédito, después de su utilización por los establecimientos comerciales y almacenes de auto-servicio.

El primer banco mexicano que utilizó la tarjeta de crédito fue el Banco Nacional de México, con la denominación original de Bancomático, posteriormente cambió el nombre a Banamex.

Existen en la República Mexicana tres sistemas o planes de tarjetas de crédito bancarias: Bancomático, Carnet y Bancomer. Los primeros se hallan afiliados al sistema Interbank Card Association, y Bancomer es miembro de Bankamericard Service Incorporation. La tarjeta Bancomático, la primera en aparecer, lo hace a mediados de enero de 1968; en el mes de junio de 1969 se lanza la segunda tarjeta de crédito Bancomer; en agosto de 1969 apareció Carnet, emitida por un grupo de dieciséis bancos asociados en una compañía denominada Promoción y Operación, S.A., (PROSA) ésta se halla a cargo de los problemas de seguridad y realiza el procesamiento de datos; operación y promoción de

²⁴Graciela Tovar U. Revista Mundo celular No95 Agosto 1998. Busuamétrica. Un apoyo para el cliente frecuente. Pág. 12.No95 Agosto 1998.

la tarjeta y la compensación de saldos entre los diferentes bancos afiliados, quienes son los directamente responsables de la emisión, concesión de crédito y cobranzas.

La asociación emisora de la tarjeta Carnet está a su vez afiliada a la Interbank Card Association, PROSA., ha permitido que los bancos más pequeños gocen de los beneficios que brinda la emisión de tarjetas de crédito bancarias. Entre los beneficios se cuentan los siguientes: proporcionan un nuevo y mejor servicio a los clientes, amplían sus operaciones mediante este nuevo instrumento crediticio, de manera eficiente y a bajo costo; con los dos bancos del país, los cuales son Banamex y Bancomer.

A partir de su aparición en sólo tres años, las tarjetas bancarias de crédito se convirtieron en esa época en un elemento importante, tanto en las compras de bienes y servicios, como en la concesión de crédito al consumo. En junio de 1971, el número de tarjetas bancarias emitidas representaban el 67% del total de tarjetas de crédito en México y el 85% del conjunto de tarjetas bancarias, así como de las tarjetas de viaje y entretenimiento; el éxito es significativo, sobre todo si se toma en cuenta el pago con cheques en las compras efectuadas al menudeo no gozaba de una aceptación. Los mecanismos empleados de crédito al consumo, como personales y para la adquisición de bienes de consumo duradero, habían alcanzado un desarrollo muy limitado y apenas el comienzo de los 60's la banca privada inicia la concesión de créditos al menudeo a plazo. Posteriormente, el 30 de junio de 1971 había alrededor de 600,000 personas poseedoras de tarjeta de crédito bancaria en México, de las cuales la mitad había estado activa durante el año. En la misma fecha había cerca de 66,000 comercios afiliados a los sistemas de tarjetas de crédito bancaria; del 1º de enero al 31 de agosto de 1971, las ventas efectuadas al menudeo realizadas por intermedio de tarjetas bancarias, ascendían a 1,297.7 millones de pesos, experimentaron un crecimiento con respecto al mismo período del año anterior de 46.0%, se estimó que esta década representó aproximadamente el 1.5% del total de las ventas al menudeo.

Las facturaciones por compras realizadas durante el año de 1970 ascendieron a 1,537.5 millones de pesos. Esta se ha ido incrementando de enero a agosto de 1971 en 45.9% alcanzando un monto total de

1,297.7 millones de pesos. Del total de facturaciones de enero al mes de agosto del año de 1971, las realizadas por tarjeta-habientes provenientes del exterior (turistas) representaron un volumen de 113.9 millones de pesos, cifra que corresponde a un 8.8% del total de facturaciones por compra hecha. En el país de acuerdo con la legislación bancaria en vigor, que establece el sistema de banca especializada, corresponde a la banca de depósito y a sus departamentos de ahorro, la facultad para establecer planes y emitir tarjetas de crédito bancarias, de las cuales, han hecho una promoción continua del instrumento crediticio para su adquisición en todo tipo de establecimientos afiliados al sistema.

Actualmente recomiendo no endeudarse toda vez que: por una deuda de tarjeta de 10 mil pesos se paga hoy de intereses 410.8 pesos al mes. Si la tasa sube como los Cetes a 28 días, pagaría 453.8 pesos, 10.5 por ciento más.

Y por una automotriz el banco financia 70 por ciento de un auto de 180 mil pesos. Hoy se paga 3 mil 465 pesos de intereses, pero subirían a 4 mil 7 pesos, 15.6 por ciento más.²⁵

Ante el incremento en las tasas de interes recomiendo a las empresas como a particulares no adquirir deudas.

Es un periodo difícil. Lo mejor es liquidar adeudos y no contraer más deudas. El martes 25 de agosto de 1998, las tasas de interés en el mercado primario avanzaron en promedio 3.94 puntos porcentuales. Los Cetes a 28 días repuntaron 5.16 puntos porcentuales y cerraron 27.16 por ciento, que es el nivel más alto desde 1996.

Los plazos a 91 días acabaron en 28.97 por ciento, lo que representó un repunte de 3.94 puntos porcentuales. Los de 161 y 343 días avanzaron a 29.72 y 31 por ciento, 3.31 y 3.35 puntos porcentuales, respectivamente.

"Hugo Morales de análisis de Valores Bursátiles, dijo que el impacto de las tasas de interés será directo al crecimiento, por los cargos de cartera vencida y los problemas de incumplimiento que podrían generarse.

²⁵ Se tomaron de ejemplo las tasas de Bancomer hasta el 24 de Agosto de 1998.

Jorge Suarez, gerente de Proyecto en el despacho Servicios de asesoría al Consumidor- grupo que se dedica a orientar reestructuras crediticias -, recomendó que se dejen de utilizar las tarjetas de crédito hasta que se hayan ajustado las tasas de interés.

Añadió que si se pensaba contratar cualquier tipo de crédito, el plan se de tenga hasta que se establezca el mercado. "Procure hacer pagos superiores a la cuota mínima que solicitan los bancos, y de ser posible, liquide el total de su deuda. Tenga cuidado con todo lo que firma. Deje sus tarjetas en casa y analice detalladamente las compras que planea hacer", indicó el especialista.

Carlos Armida, asesor patrimonial, coincidió con la urgencia de cancelar créditos y posponerlos a mediano plazo.

"Si la persona tiene ahorros, es mejor que los destine al pago de sus deudas. En este momento le generará más intereses deber dinero que tenerlo ahorrado. Así que sería una buena inversión", señaló el profesional. "Antes de tomar esa decisión, analice si no le afecta el hecho de no poseer liquidez inmediata y ajuste su presupuesto a esa necesidad, afirmó". Empero, otros especialistas dijeron que existe peligro en que la caída del consumo traiga desaceleración."²⁶

²⁶ Mildred Ramo y Sandra Reyes. Periódico: Reforma Negocios. Sección A. Se disparan las tasas. Pág 1A .

CAPITULO SEGUNDO

DIVERSAS ETAPAS DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

2.1 El Trueque

En los albores de la humanidad, cuando los primeros hombres empezaron a vivir en grupos, de manera embrionaria, apareció la división del trabajo, en base a las habilidades y conocimientos de cada uno de ellos en algunas de las actividades del que hacer humano, uno fabricaba lanzas y flechas, otro hombre las utilizaba para cazar, y el cazador permutaba el producto de la caza por las armas que precisaba para ejercer su arte u oficio. La imperiosa necesidad de intercambiar productos es antiquísimo, cada hombre ofrecía a los demás miembros de su colectividad lo que le sobraba para adquirir aquello de lo cual carecía y eso bastaba para satisfacer momentáneamente sus necesidades de diversa índole para vivir de una forma adecuada.

*"El trueque.- la forma privada de cambio en especie, se caracteriza por el hecho de que cada uno de los cambistas recibe un bien por él deseado, a causa de su utilidad intrínseca, es decir, porque le conviene, directa o indirectamente, para la satisfacción de sus necesidades".*²⁷

Lo que se sabe acerca de la manera en que trabajaban, los hombres en su recíproco beneficio común, se llama ciencia de la economía. Esta disciplina explica cómo es posible que un hombre dedique su tiempo exclusivamente a trabajar la tierra, sin embargo, pueda disponer de todas las cosas que necesita, aunque éstas nada tengan que ver con los productores agrícolas, esta ciencia se refiere al comercio y la industria, a los transportes de todas clases y al dinero, él crédito y los bancos.

Cuando se practicaba la permuta, es decir el trueque o intercambio de unos productos por otros, sin intervenir todavía el dinero, la vida era

²⁷ ANTEZANA PAZ, Frankin: Moneda, Crédito, Cambios Extranjeros y estabilización. Ed. América, México, 1947, pág.11.

mucho más simple que en la actualidad, la mayoría de las cosas que hacen la existencia del hombre más cómoda, aunque más complicada, no existían, cada familia vivía prácticamente en un mundo propio. Por su parte el Doctor Carlos Dávalos Mejía indica...

"Trueque.- En la primera etapa del comercio, el tráfico mercantil se distingue por la necesidad imperiosa de cambiar bienes excedentes de una producción por bienes que, haciendo falta, son a su vez excedentes de la producción de otro sujeto que, por su parte tiene necesidad de lo que a nosotros nos sobra. El trueque se produce espontáneamente entre ambas partes (las dos adquieren el papel de comerciantes y consumidores), sin intervención de ningún otro factor modificativo en el ámbito de uno u otro comerciante, ni en el interés lucrativo que uno u otro puede tener; el interés de ambos es simplemente solicitar una necesidad equivalentemente".²⁸

En efecto, para que el trueque o permuta de dos bienes sea posible, es preciso que cada uno de los que cambian estime que el bien recibe que recibe tiene más valor para él, que el cual es cedido en un momento dado.

En un principio esa forma de intercambiar productos fue generalizándose en los diversos grupos de hombres, pero el cambio en su especie del género particular mencionado con antelación, no se logra fácilmente en la realidad; las dificultades prácticas con que tropieza son tres: la primera de ellas es la dificultad para que coincidan los deseos respectivos de los cambistas; la segunda será la dificultad o ausencia de concordancia entre los valores de los bienes susceptibles de ser cambiados; la tercera dificultad de apreciación del valor respectivo de los bienes que se proponen.

La ausencia de medios de subdivisión del trueque, ya que al practicarlo no siempre es viable encontrar el equivalente inmediato, del valor cambiado, por el deseado. Ante esa situación el obstáculo por resolver

²⁸ DÁVALOS MEJÍA, Carlos ; Títulos y contratos de crédito, Quiebras. Ed. Harla-Harper, Edición revisada y actualizada, México. 1992, pág. 10.

resultó problemático de solucionar en un momento determinado, por los inconvenientes surgidos en el acto.

" En términos generales puede decirse que el trueque no constituye ni un buen procedimiento para intercambiar mercancías, ni ofrece un medio cómodo para medir sus valores respectivos".²⁹

2.2. COMPRA-VENTA NO MONETARIA

La segunda etapa del comercio apareció entre los hombres cuando no había la coincidencia indispensable en los productos excedentes de la producción de los individuos al momento de ofrecerlos a los solicitantes para darse el trueque...

"Ante tal problema surgen los bienes denominados con valor común, esto es, bien que tuvieran o representaran el mismo valor para todos. Por ejemplo, en la actualidad un peso tiene un claro valor común para todos, quien lo tenga no podrá hacer con el peso otra cosa que lo que haría cualquier otro. Antiguamente no había monedas y los bienes con valor común eran los imperecederos, fáciles de almacenar, pesar y medir, como los metales y algunos otros artículos como plumas, piedras preciosas, telas e incluso determinados animales domésticos".³⁰

El mercado como se sabe es el lugar de reunión en un punto determinado de oferentes y demandantes, en donde se acumulaban los productos elaborados por cada uno de los cambistas que son de mayor demanda en la región.

La compra-venta no monetaria de alguna manera fue en aquella época una modalidad ante el comercio existente en la región, su existencia en ese tiempo perduró por escaso tiempo, ideándose otras formas para intercambiar productos y lograr el objetivo principal: la satisfacción de necesidades de consumo para ambas partes intervinientes en el acto

²⁹ MARTÍNEZ LE CLAINCHE, Roberto; Curso de teoría monetaria y del crédito, Ed. Textos Universitarios U.N.A.M., 2ª Ed., México, 1970, pág. 11.
³⁰ DÁVALOS MEJÍA, Carlos; Op. Cit., pág. 11.

celebrado.

*"Para cumplir esta función en forma adecuada, una mercancía debía llevar diversas condiciones: Ser de consumo generalizado y, por tanto, ser objeto de una demanda constante, pues de otro modo, el que la recibía no podría posteriormente encontrar otra persona dispuesta a aceptarla; ser de fácil conservación, ya que habría un intervalo entre el momento en que se recibía y el de su empleo y, finalmente, estar afectada de alguna escasez, pues de otra manera habría carecido de valor, en general, debía poseer un valor por su utilidad real o subjetiva (de carácter religioso u ornamental)".*³¹

Algunos ejemplos de mercancía-moneda eran objeto de muy variadas características, en algunos lugares se utilizaron los anzuelos; En china, se empleó como moneda el cuchillo primitivo de cobre, además de plumas, tabaco, semillas, etc.

2.3. ETAPA MONETARIA.

Cuando los hombres trabajan uno para el otro, sus asuntos eran tan simples que el problema de la división del trabajo y las ganancias no eran muy difíciles y durante siglos, cuando aprendieron a repartirse el trabajo de una manera que cada uno pudiera elaborar algún producto, se logró vivir sin mucho esfuerzo ni problemas, pero cuando el trabajo se realizó cada vez más especializado, este sistema de comerciar o "permuta", presentó dificultades por el motivo de no poseer en un momento dado el objeto a intercambiar con la otra persona requiriente del satisfactor necesario para su consumo, ante ese inconveniente la gente tuvo que buscar una alternativa más sencilla de comerciar, y poco a poco, terminó por comprender que el medio más simple de solucionar el problema era tener algo que todos aceptan a cambio de cualquier objeto, en términos, inventó el dinero.

³¹ MARTÍNEZ DE CLAINCHE, Roberto: Op. Cit., pág. 12.

El trozo de papel impreso llamado un peso, es codiciado y sirve como dinero, porque todos quieren lo que puede proporcionarles, la característica más importante del dinero, es que todos lo quieren y necesitan, puede decirse no sólo que todos lo quieren, porque es dinero, sino que es dinero por que todos lo desean.

Antes de continuar, con esta etapa de la actividad comercial, citaré lo comentado por el Doctor Carlos Dávalos Mejía...

"Etapa monetaria.- La siguiente etapa en el desarrollo del comercio occidental fue una consecuencia inmediata de la anterior. Algunos elementos - principalmente loses, por sus magnificas propiedades de belleza, resistencia, fáciles de guardar y transportarse convierten en mercancías de cambio, es decir, en bienes (mercancías) que sólo sirven para comprar otras mercancías; incluso llegan a servir para fijarle precio a las locas cosas. De esta manera los metales se convierten en: Mercancías destinadas exclusivamente al cambio, medidas de este cambio, para saber cuánto vale cada cosa. Sistema de conversación de valor, sin importar el tiempo o el espacio.

La fuerte preponderancia del señor feudal sobre los quehaceres de su feudo, donde el comercio no fue desde luego la excepción, motivó que los metales destinados al cambio que circulaban en cada feudo, se distinguieran de otra con la inscripción de textos y figuras identificables, dando paso así a la acuñación de la moneda. De esta forma él compró eso con tantos valores fue sustituido por él compró eso con tantas monedas".³²

Es decir, el metal es un objeto material que tiene una utilidad para el hombre, por un valor contenido intrínsecamente en su contextura, siendo un bien con aceptación general.

Origen de la palabra moneda

³² DÁVALOS MEJÍA, Carlos; Op. Cit., pág.11.

La palabra moneda procede del latín moneta, del templo de Juno Moneta, donde se acuñaba la moneda romana, pero su origen es fenicio, como un equivalente, se usa la palabra dinero, derivada de la latina denario, que fue la primera moneda de plata acuñada por los romanos, en el siglo V a.C., su valor era de diez ases, denario significa diez, es decir, unos diez centavos de dólar.

"El ejemplo del ganado como de cuenta explica el que, antes de que existiera la voz "moneda". Se utilizara en su lugar la de "pecunia" (del latín pecus, ganado). Hasta el presente subsiste la palabra "pecuniario" para hacer referencia a los recursos monetarios. En cuanto al origen de la voz "moneda" existe una confusión. Algunos autores consignan que el primer taller en que se acuñó moneda, en Roma, estaba situado junto al templo de Juno Moneta (Juno la Advertidora o la Adivinadora), de ahí pues que a las especies metálicas que acuñaban en el mencionado se denominaban moneta y que, merced a ello, el templo venicio era llamado de Juno Moneta".³³

Las primeras monedas que existieron no fueron de oro ni de plata, sino que respondieron al medio en que vivían las personas, las cuales usaron en el momento de negociar.

Origen de la Moneda

El motivo por el cual se inventó la moneda entre los hombres de la antigüedad, fueron las dificultades surgidas del trueque o permuta, las cuales obligaron a los hombres a seleccionar una mercancía especial, destinada a intervenir en cada cambio llevado a cabo y a servir de patrón de valores. Es posible afirmar que el fenómeno que se encuentra en el origen de su aparición es el cambio, el cual está condicionado por la división del trabajo.

"Ha sido milenaria, lenta y progresiva evolución, la que ha llevado a la humanidad a agenciarse este instrumento

33 MARTÍNEZ LE CLAINCHE, Roberto; Op. Cit., pág. 9.

de cambio, y la solución del problema del origen del dinero radica en un fenómeno de selección natural que ha hecho que entre todos los bienes susceptibles de cambio, escojan los hombres uno que por sus cualidades específicas estaba llamado a servir de moneda. El dinero no es, sino un producto social, una resultante de factores económicos, indispensable al hombre desde el momento en que vive en sociedad.³⁴

La moneda ha sido desde su aparición, una mercancía con características peculiares de ser fácilmente cambiabile que otros objetos utilizados en los actos del hombre, debido a su deseabilidad por parte de los solicitantes.

La moneda natural empezó a servir para ir estableciendo el valor de cambio de las cosas, en términos generales su precio, así mismo, las monedas naturales fueron usadas para pagar tributos, impuestos o multas, la deuda existente por contribuciones e impuestos no pagados podía hacerse la liquidación entregado, según el caso, pieles, ganado, semillas, u otros bienes, de esa manera la moneda, natural sirvió también para pagar deudas completando todas sus funciones monetarias. La moneda es todo signo u objeto que sirve de medida de valor de cambio de las cosas, y es aceptado en pago de mercancías o de deudas en un momento y lugar determinado.

El primer metal empleado por el hombre como moneda fue el hierro, que se usaba aún en Grecia en tiempos de Licurgo.

Posteriormente se utilizó el bronce, primeramente en formas de armas e instrumentos y luego en lingotes. En Roma Italia, éstos fueron marcados para legitimar su peso, a fin de evitar que hubiera necesidad de comprobar cada vez cuando fueran utilizadas, su peso era de cinco libras, y la marca una figura de toro, de carnero o de cerdo, recordaba el origen de la moneda romana.

A mediados del siglo V a.C., los romanos crearon la moneda de cobre llamada as, era ya redonda, y llevaba la efigie de Jano en el anverso y la

34 ANTEZANA PAZ, Franklin; Op. Cit., pág. 32.

proa de un buque en el reverso; su peso era de una libra, después apareció la primera moneda de plata, el denario. Su peso era de 4.58 gramos, la de oro acuñada tiempo después, el denario áureo, pesaba 8.10 gramos y valía 25 denarios de plata. El problema de los gobiernos que acuñan monedas es siempre lograr la estimación por parte de los usuarios; una manera de conseguirlo es hacer posible que el dinero tenga valor intrínseco, lo mejor era hacer monedas de oro, la acuñación se hace en las casas de moneda, las cuales constituyen un privilegio del Estado; además del oro.

Aunque la mayoría de los países usan monedas de plata, cobre y otros metales, casi todas han elegido como patrón la moneda de oro, el valor de las demás se fija diciendo que se requiere cierta cantidad de ellas para igualar el de una moneda de oro; esto significa en realidad el "patrón" es la pieza de oro y las monedas menores se acuñan para poder comprar y vender las cosas de menor valor. Los billetes, el papel moneda sirve para poder llevar cantidades de cierta consideración, sin tener la necesidad de cargar con el enorme peso de su equivalente en monedas de oro o plata; pero cada billete se encontraba respaldado con un depósito en metálico correspondiente a su valor guardado en las cajas del banco emisor. El billete no era, por tanto, una moneda en sí, puesto que carecía del valor intrínseco, sino un documento, el cual garantizaba a su tenedor o portador el pago inmediato, a la vista, del valor indicado en el impreso del billete.

BREVE HISTORIA DE LAS MONEDAS MEXICANAS.

"I. Época precortesiana. -A la llegada de los españoles, los pueblos indígenas utilizaban, fundamentalmente como moneda, el cacao, que era contado por 'xiquipilli', o sean 8,000 granos, y cuando se trataba de sumas cuantiosas por sacos conteniendo tres 'xiquipilli' para operaciones pequeñas usaban trozos de tela de algodón, que llamaban 'patolcuachtli', pedazos de estaño y cobre y láminas de estos metales en forma de "T" y, a veces, usaban como medio de cambio y pago oro en polvo, dentro de canutos de pluma de ánade".³⁵

35 CARRILLO ZALCE, Ignacio y DE LA LLERA, Agustín; Documentación y prácticas comerciales, Ed. Banca y comercio, México, 1955, págs. 18-20.

Continuaré citando las cuatro etapas de la evolución monetaria en México, según lo mencionan los licenciados Ignacio Carrillo Zalce y Agustín De la Llera:

"II Época Novohispana Muy poco después de la conquista se fabricaron las primeras monedas metálicas, que se llamaron pesos de tepuzque, y que eran solamente trozos de cobre con baja ley de oro, equivalentes en peso a las monedas españolas, y en 1526 el ayuntamiento de México, legalizó la circulación de los tepuzque. Gobernando el virrey Don Antonio de Mendoza se fundó la primera casa de moneda o "Ceca" que comenzó a acuñar monedas de oro, plata y cobre en 1536. En la acuñación virreinal se distinguen tres épocas, según la forma y troquel de las piezas: la maquina se caracteriza por su formal irregularidad y falta de cordón en el borde; la culminaría, que se distingue de las otras por su forma redonda y cordón en el borde, y la de busto que tiene, sea de oro o de plata, troquelados, bustos de Carlos III, y Carlos IV y Fernando VII;

III. Época insurgente.- Los insurgentes fabricaron moneda, primeramente en Valladolid, hoy Morelia, y durante la estancia de Hidalgo en esta ciudad. La casa de moneda de Guanajuato comenzó a acuñar hasta fines de octubre siguiente, casi todos los principales jefes, sobre todo Morelos y la Suprema Junta Nacional de Zitácuaro y el Congreso Americano, acuñaron moneda de oro, plata y cobre;

IV. México Independiente.- Con la entrada del Ejército Trigarante a México cesó de existir la Nueva España para convertirse en un país políticamente libre México, siendo su primer gobierno una regencia, a cuya cabeza estaba Agustín Iturbide; la misma prorrogó por el uso de la moneda novohispanica hasta

junio de 1822;

V. Moneda Republicana.- La Nueva República Mexicana acordó en agosto de 1823 la acuñación de sus propias monedas, modificándose una vez más la emblemática y dejando subsistentes el peso y ley de las antiguas novohispanica. Al apoderarse el sistema métrico decimal en México, en el año de 1861, se introdujeron en la moneda algunas modificaciones de poca importancia; pero se conservaron la antigua ley y el antiguo peso de la utilidad monetaria, que han sido modificadas recientemente.

La Compra-Venta

Al aparecer en la colectividad la moneda, desaparece la permuta y el procedimiento de cambio toma otro nombre y se llama compra-venta, en la permuta una cosa se cambia directamente por la otra, en la compra-venta, los objetos se cambian por un precio que es pagado en dinero; al que da el objeto o bien se le llama vendedor, al que paga el precio se la llama comprador. El vendedor adquiere la propiedad del precio, el comprador adquiere la propiedad de la cosa.

"Los inconvenientes del trueque desaparecen gracias al empleo de la moneda, es decir, de un instrumento que todo el mundo acepta a cambio de mercancías o de servicios. La operación directa toma y da del cambio en especie, se sustituye como una operación directa el cambio de un bien por otro bien, siempre el mismo, que no es admitido sino con el de utilizarlo más tarde en adquisición de bienes o servicios."³⁶

Por medio de un acto social podrá en un momento dado convertirse una mercancía determinada en equivalente general y sucesivamente sirve para expresar el valor de todas.

Su forma natural de esa mercancía se convierte así en un equivalente con aceptación y validez general.

36 ANTEZANA PAZ, Franklin; Op.cit., pág.16.

Funciones de la Moneda

La moneda como un bien, representativo de valor e intermediario en los cambios en la sociedad, desempeña cuatro funciones de preponderante importancia en nuestro medio:

- a) Sirve como instrumento de cambio;
- b) Es el patrón o la medida de los valores;
- c) Es un instrumento de capitalización y de movilización del valor;
- d) Es un instrumento de liberación.

"a) la moneda, instrumento de cambio.- la moneda sirve de base a todas las operaciones comerciales y jurídicas en las que uno de los elementos es una suma de dinero, esto es, de todas las transacciones de venta, alquiler de bienes y servicios, préstamo de cantidades de dinero, operaciones de crédito. El crédito público, el comercio nacional e internacional, todo el sistema bancario, la organización social moderna toda en una palabra, descansa sobre el dinero".³⁷

b) Es el patrón o medidas de los valores.- Uno de los inconvenientes principales en el trueque como se comentó con anterioridad, era la ausencia de una base precisa de valor, ante el acto celebrado. La ventaja de la moneda reside en que procura a la economía y a los cambios, en el espacio y en el tiempo, esa medida de valor al que se referían todas las personas, cuya comparación se verá facilitada por el hecho de referirse en las transacciones en una medida común.

c) Es un instrumento de capitalización y de movilización del valor.- la moneda desempeña una función importante en la sociedad, es un agente ideal de ahorro, de capitalización, así como también de movilización del valor en el tiempo y espacio. La moneda es un objeto material, el cual representa un poder de adquisición por que satisface de alguna forma la mayor parte de las necesidades, además es un instrumento de acumulación de valor, considerado por los hombres la riqueza por excelencia.

37 ANTEZANA PAZ, Frankiin; Op.cit., pág.18.

"En realidad, dentro de una sociedad organizada desde el punto de vista mercantil y en una economía monetaria, la moneda (el oro) constituye para el individuo la riqueza por excelencia, y aun para una nación frente a las demás. Como su valor varía poco, como puede conservarse indefinidamente, y bajo un volumen pequeño representa un valor muy elevado y es universalmente aceptada, viene a ser algo así como la riqueza neutra en sí misma, impersonal, el capital por excelencia, por oposición a las otras clases de capital, destinadas a la producción o reproducción de otros bienes".³⁸

d) Es un instrumento de liberación.- La moneda es un producto social, además es un instrumento de cambio y un objeto representativo de valor, por consiguiente el medio adecuado en la liberación de obligaciones; así mismo es intermediario en los actos celebrados en la vida diaria. La moneda representa el poder económico de una nación, en base a sus reservas metálicas existentes en sus arcas del banco central, dando injerencia en toda la actividad económica nacional e internacional, con la finalidad de satisfacer las necesidades imperantes en una sociedad consumidora de bienes y servicios.

La moneda de curso legal

1. La ley monetaria determina el curso legal y obligatorio de la moneda.- en el caso particular de México es el mexicano, por consiguiente es el medio particular de efectuar el pago y de liberar de obligaciones a los compromisos contraídos por cada individuo de la sociedad. La moneda tiene curso legal cuando la decisión del poder público estatal lo declara formalmente en un acto legislativo; además no puede ser rehusada a ser recibida en los pagos, en la mayor parte de los países, la moneda metálica y los billetes emitidos por el banco (moneda fiduciaria o papel moneda del estado). Tiene curso legal.

En ocasiones el estado, con la finalidad de evitar conflictos sociales en época de crisis o de guerra, declara la incoercibilidad de los billetes y hace su curso legal forzoso.

³⁸ ANTEZANA PAZ, Frankiin; Op.cit., pág.28.

2. Con poder liberatorio ilimitado o limitado.- el poder liberatorio es un atributo reconocido por el gobierno de una nación a un objeto material con características propias, como un medio de liberar obligaciones frente a un acreedor ante el acto celebrado. Así mismo, el papel moneda, mejor conocido con el nombre de billete, posee una particularidad intrínsecamente atractivo a todo ser humano por el hecho de su poder ilimitado, por que permite efectuar operaciones de un monto considerable en numerario.

2.4. El Crédito

En el apartado anterior se comentó sobre el poder adquisitivo de las monedas modernas, la cual depende en gran parte de la confianza depositada en una nación. El gobierno con su habilidad en manejar los asuntos nacionales, dejó de existir el compromiso de los Estados de entregar oro a cambio de los billetes emitidos. La confianza en el valor del dinero no es sino un caso particular de la confianza necesaria en la mayoría de los actos de la vida en común, por supuesto, en el caso de una operación de compra-venta al contado, el vendedor toma los billetes o piezas de moneda por buenos, y ello es tan esencial en todos los países, castigan severamente a los falsificadores, considerando como un delito de carácter federal la fabricación de dinero. Ese factor de confianza creció a medida del desarrollo y complicaciones de la vida social; el mundo entero sería muy distinto si no existiera el crédito, y ello es la manifestación de la confianza, hay gente con más dinero propio del que necesita para atender sus compromisos, lo conserva para tiempos futuros en el cual probablemente posea menor cantidad. También hay gente necesitada de dinero en algún lugar, pero no dispone del monto indispensable para efectuar los compromisos de su interés particular, aunque sabe la posibilidad de obtenerlo, decide tomarlo prestado a la persona propietaria del dinero, prometiendo reembolsarle una cantidad mayor a la recibida, mejor conocido como los intereses.

El crédito es una invención posterior a la etapa monetaria, en base al hecho de resolver situaciones imprevistas surgidas principalmente en el comercio, ante esta circunstancia, la utilización del crédito es una alternativa opcional en la sociedad, porque descansa básicamente en la confianza y creencia depositada en una persona, de cumplir con el

compromiso contraído en el momento de exigir el pago por parte del acreedor.

El crédito implica un negocio, en virtud del cual se realiza una prestación en un momento determinado y la contraprestación se realiza en el tiempo. Es decir, una persona ante la imposibilidad de poseer dinero, no le es posible adquirir los servicios para su consumo propio. Por su parte los comerciantes facilitan los medios necesarios al solicitante, mediante la promesa de pagar lo debido.

"La lógica evolución histórica de las tres etapas mencionadas conduce al comercio a una fase superior: el crédito, a diferencia de aquéllas en las cuales el cambio se realiza en el espacio, en aquéllas se entregaban las monedas (el precio), y a cambio se recibía la mercancía. En el crédito, se entrega la mercancía sin recibir las monedas (su precio), las cuales serán entregadas una vez transcurrido el tiempo pactado. En el crédito hay compra, pero no hay simultaneidad en el intercambio de mercancía y moneda".³⁹

El comercio se transforma con la figura del crédito a partir de su empleo, representa un gran avance en el mismo. La figura de esas operaciones fueron por necesidades comerciales y no personales, obteniéndose las siguientes ventajas. En Europa Central en el siglo XV, cada reino se encontraba gobernado por el señor feudal, propietario de grandes extensiones de tierra destinadas al cultivo y ganado, los encargados de vigilar las tareas del campo eran los soldados del reino. Además exigían tributos a los campesinos y artesanos que vivían en las propiedades de la nobleza, cada feudo acuñaba su propia moneda, la cual era usada dentro del reino, la figura del mercader en aquel siglo se transformó en la de comerciante. Los viajes hechos por diversos lugares, trajo consigo la dificultad de aceptar las monedas de otros reinos, por el motivo de no ser reconocidas y útiles en otras plazas, en donde se adquirirían mercancías, ante esta situación surge una figura, la del cambista o banquero, persona a la cual se le podía localizar a la entrada de cada reino. Con la permanencia del cambista en el tiempo se le fue confinado para su

³⁹ DÁVALOS MEJÍA, Carlos; Op. Cit., pág. 12.

guarda, inclusive se creó un documento escrito en otro lugar con la orden de entregar a la persona indicada, los valores u objetos dejados en aquella plaza en guarda, por consiguiente es el antecedente y origen histórico económico de los títulos de crédito.

El propósito de otorgar crédito es lograr la circulación de las mercancías y consumir obviamente el ciclo económico en sus cuatro faces. El Licenciado Mario Bauche Garciadiégo, cita en su obra, una definición del crédito...

*"Gilberto Moreno Castañeda nos dice que la aceptación más usual de la palabra "crédito" es aquélla que se emplea para denotar la confianza a que una persona se hace merecedora por la idoneidad de su conducta, por su apego a la verdad, por la puntualidad en el cumplimiento de las obligaciones, por la firmeza en la realización de los propósitos a si misma impuestos; pero la connotación del término se estrecha cuando se da crédito a una persona en vista a lo dicho, entonces se cree en lo relatado. Los establecimientos comerciales tienen demasiado crédito, cuando posee prestigio y reconocimiento, siendo un lugar donde el servicio y el trato directo con el cliente es correcto, con la calidad en lo ofrecido. En un sentido formal el crédito denota en un significado preciso según lo determina el acto..."*⁴⁰

Pero en una forma más técnica, la palabra crédito significa un modo especial de hacer operaciones comerciales o de dinero, en que un bien presente, actual, se cambia por un bien futuro.

2.5. TÍTULOS DE CRÉDITO

Los títulos de crédito, son documentos en los que se incorpora un derecho y que tiene como destino fundamental dar agilidad, y permitir la circulación de dichos derechos.

⁴⁰ BAUCHE GARCADIÉGO, Mario; Operaciones bancarias, activas pasivas y complementarias, Ed. Porrúa, 2ª ed., México, 1974, pág. 25.

Título en un principio se asemeja a un documento, es una prueba escrita sobre determinado acto celebrado, comprueba la existencia de una deuda líquida y exigible, por parte del deudor. Documento, es un escrito con el cual se prueba o hace constar una cosa, de acuerdo con la Ley General de Títulos y operaciones de Crédito en su título primero, capítulo primero en el artículo Quinto dispone...

"Art. Quinto.- Son Títulos de crédito los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna".⁴¹

Los títulos de crédito más usados en el comercio son: La Letra de cambio, el Cheque y el Pagaré.

El título de crédito más antiguo conocido por la historia, es la letra de cambio, surge por la necesidad de trasladar dinero y valores de una plaza a otra, con seguridad y rapidez, los comerciantes fueron los que usaron el documento y le dieron difusión en diversos lugares, por la razón de resolver eventualidades surgidas en la actividad diaria. Algunos autores encuentran antecedentes de los títulos de crédito entre los babilonios, en tablillas de barro equiparables a órdenes de pago y equivalentes a la letra de cambio. Tiempo después apareció el pagaré, el cheque; pero la importancia de los títulos de crédito radica esencialmente en su contenido económico; la figura del endoso permite transmitir el título al nuevo poseedor del documento y la circulación de los documentos, es lo que da movimiento a los derechos contenidos en el documento. Otros títulos de crédito con suma importancia son: los certificados de tesorería, petrobonos, certificados de participación, certificado de depósito, certificado de prenda, el conocimiento de embarque, la acción, las obligaciones societarias, el papel comercial, contratos y pólizas bancarias por mencionar algunos títulos de crédito utilizados en México.

2.5.1. LETRA DE CAMBIO.-

Es un título de crédito que contiene la orden incondicional que una persona llamada girador da a otra denominada girado, de pagar una suma de dinero a la orden de una tercera persona llamada beneficiario, en lugar y fecha determinados.

⁴¹ Véase ARTÍCULO 5 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Ed. ANDRADE. S.A..

Diversas formas de vencimiento de al letra de cambio:

- a) Vencimiento a la vista; cuando no existe plazo para su vencimiento.
- b) Vencimiento a cierto tiempo Vista; después de su presentación se cobrará en el plazo convenido "a diez días vista" a "treinta días vista ", etc.
- c) Vencimiento a cierto tiempo fecha en el documento "a 30 días" "a 60 días", debiéndose entender que estos plazos comienzan a contarse desde la fecha en que el documento es girado.
- d) Vencimiento a día fijo; en este caso se determina la fecha exacta en que deberá ser pagado el documento.

2.5.2. CHEQUE.-

Es un título de crédito por medio del cual, una persona llamada librador, ordena incondicionalmente a una institución de crédito, que es el librado, el pago de una suma de dinero a favor o a la orden de una tercera persona llamada beneficiario.

Un cheque es un título negociable y fácilmente transferible. Existen varias clases de cheques como son: el cheque certificado, el cheque de caja, cheque ordinario, cheque cruzado, cheque de viajero, etc.

2.5.3. EL PAGARE.-

Es un título de crédito que contiene la promesa incondicional que una persona llamada suscriptor hace a otra denominada tenedor, de pagar a su orden una suma de dinero en lugar y fecha determinados.

Es este tipo de títulos la ley General de Títulos y Organizaciones de Crédito establece que se pueden estipular intereses.

La utilización de la tarjeta de crédito emitida por instituciones bancarias, ha tenido una injerencia preponderante en el desarrollo económico-social en el comercio del país, de alguna forma se vincula con los títulos de crédito utilizados en México.

Con mayor frecuencia los pagos de bienes y servicios se efectúan a través de este documento, en México forma parte en la manera de vivir de un número considerable de tarjeta-habientes, hoy en día el llamado **dinero plástico** revolucionó las ventas en el comercio al menudeo, movilizandó grandes sumas de dinero entre los involucrados dentro de la relación comercial a los negocios afiliados al sistema de tarjetas de crédito bancarias y comerciales, resulta una alternativa de allegarse los clientes para el incremento de sus ventas, además con la intervención de los blancos se obtiene de una manera la liquidación puntual de los pagarés y facturas suscritas a favor de los bancos. El comerciante tiene la **seguridad plena en obtener sus ganancias** de manera semejante como si se hiciera el pago de los consumos con dinero en efectivo.

La banca comercial con el objeto de ampliar sus servicios, decide operar por cuenta propia el sistema de crédito, actuando en un campo de acción inexplorado en el sistema financiero mexicano.

Como se precisó con anterioridad, la experiencia mexicana en la banca orientada al crédito al consumo, se inició a partir del año de 1968, los bancos representaron la alternativa crediticia de diversos sectores de la sociedad, con el fin de provocar el consumo de una gama de productos y mercancías en los negocios afiliados al sistema; una premisa importante dentro de la operativa crediticia, es la necesidad imperante de mantener un volumen alto de cuenta-habientes activos, así como también negocios afiliados con el sistema de pago a plazos.

La finalidad del uso de la tarjeta de crédito bancaria por parte del tarjeta-habiente, es el no trasladar sumas considerables de dinero consigo mismo al momento de hacer compras en los establecimientos comerciales, financiando hasta por cuarenta y cinco días sin intereses, representa un medio de pago.

2.6. TRANSFERENCIA DE CRÉDITO.-

En la actualidad bancaria, existe un hecho que se mantiene en práctica, es la transferencia de fondos existentes en la cuenta de un cliente mediante la orden del mismo para trasladar dinero a la cuenta del beneficiario, dicho movimiento proviene de un acuerdo previo entre los titulares de las cuentas bancarias, opta uno de ellos disponer parte de sus

fondos a favor del titular de otra cuenta, con el fin de que sea utilizado en un objeto determinado, el banco efectúa las instrucciones dadas por el cliente, o simplemente se liquida una deuda.

"Ante todo la transferencia es una operación contable que los bancos realizan siguiendo las instrucciones de sus clientes; cuando dos clientes de un banco, titulares de sendas cuentas corrientes, autorizan a éste, para realizar una transferencia entre ellos, esta autorización significa que uno de ellos (ordenador) consiente en que se cargue en su cuenta la cantidad objeto de transferencia y se abone en la cuenta de otro (beneficiario)".⁴²

La transferencia de crédito, elimina la necesidad de la presencia física de personas y entrega de documentos comerciales o privados interviniendo en el acto, un instrumento electrónico, como mediador en la operación entre dos sujetos, mediante una codificación secreta enviada a una computadora. Esta forma particular de manejar intereses, es una modalidad adoptada por las necesidades comerciales y sociales, ante una revolución económica-social, apoyada en la tecnología útil y cambiante.

42 GARRIGUES Y GARRIGUES, Joaquín, Curso de derecho mercantil, Tomo II, Ed. Porrúa, S.A., 7ª ed México, 1987, pág. 186.

CAPITULO TERCERO

NATURALEZA JURÍDICA DE

LAS TARJETAS DE

CRÉDITO.

Antes de continuar con el aspecto del instituto de la tarjeta de crédito en la República Mexicana, es indispensable conocer los fundamentos constitucionales que se relacionan con la tarjeta de crédito y las leyes secundarias.

3.1. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

El artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos dispone en su párrafo cuarto, la función encomendada al Banco Central en las actividades inherentes a la presentación del servicio de banca y crédito en la sociedad, y los servicios presentados a través de dicho organismo en la economía nacional...

*"No constituirán monopolios las funciones que el estado ejerza de manera exclusiva en las áreas estratégicas a las que se refiere este precepto. **Acuñaación de moneda; correos; telégrafos; radiotelegrafía y la comunicación por vía satélite, emisión de billetes por medio de un solo banco, organismo descentralizado del gobierno federal; petróleo y demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radiactivos y generación de energía nuclear; electricidad; ferrocarriles; y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el congreso de la Unión**".⁴³*

La base constitucional del servicio público de banca y crédito, permite a la

43 Véase, ARTÍCULO 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; Dr. MÁXIMO N. GÁMIZ PARRAL, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Comentada, Ed NORIEGA, 52 ed., México. D.F., 1995

banca central desempeñar funciones de intermediación financiera en las operaciones de moneda, banca y crédito con el público inversionista, además el estado interviene con su rectoría del poder público en la política financiera de banca crédito, con el propósito de contratar recursos monetarios de los inversionistas, confiando el manejo de los bienes a las instituciones de crédito para ser utilizados en diversos planes e instrumentos de rendimiento, además el dinero y el crédito son productos sociales con una imperiosa necesidad de poseerlo por cada individuo en razón de ser un bien de carácter económico y de aceptación general en los cambios de bienes y servicios.

El artículo 73 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en la sección III, determina el campo de acción dentro de lo cual el Congreso de la unión legislativa en una amplia gama de materias y actividades concernientes a la nación, porque así lo determina la Comisión Federal, además por la circunstancia del origen de la ley, así mismo del órgano de donde proviene.

"Artículo 73.- El congreso tiene facultad:

X.- para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos, intermediación y servicios financieros, energía eléctrica y nuclear, y para expedir las leyes del trabajo reglamentarias del artículo 123".⁴⁴

Pero en el caso particular de la tarjeta de crédito bancaria, de acuerdo con lo previsto en la Ley de Instituciones de Crédito, en el título tercero de las operaciones, capítulo primero, artículo 46: Las instituciones de Crédito sólo podrán realizar las operaciones siguientes: En el análisis personal la fracción séptima dispone: VII.- Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de aperturas de crédito en cuenta corriente; en este caso, la emisión de la tarjeta bancaria, es una operación activa, porque el banco funge como prestamista al otorgar crédito al cliente, al momento de firmar el contrato.

⁴⁴ Véase ARTÍCULO 73 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

3.2. EL CÓDIGO CIVIL DEL DISTRITO FEDERAL.-

En las dos clases de tarjetas de crédito utilizadas en nuestro país, emitidas por instituciones de crédito por una parte y las entidades comerciales por la otra, expongo en primer orden los artículos relacionados con el régimen legal aplicable a la tarjeta de crédito comercial, por tratarse de un contrato de promesas a plazo fijo con interés, y de uso rotativo. Ambos sujetos rigen el contrato en base a las cláusulas insertadas en el formato del contrato elaborado unilateralmente por el acreditante, el cual determina las condiciones generales respecto a la operación celebrada entre los interesados, optando el cliente, si acepta o no las cláusulas impuestas por el establecimiento mercantil.

La tarjeta de crédito comercial, es un documento privado emitida por una empresa comercial, mediante la firma de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, entre ambas partes, permitiendo utilizar el crédito disponible al tarjeta-habiente, mostrando al proveedor la tarjeta cada vez que efectúe la compra de bienes y servicios, firmando un pagaré a favor del emisor.

La primera fuente de obligaciones contempladas en el Código Civil del Distrito Federal relacionada con las de crédito es el convenio y el contrato...

"Art. 1792.- Convenio es el de dos o más personas para crear, transferir, modificar o exigir obligaciones".⁴⁵

En concreto, el contrato es el acuerdo de dos o más voluntades que producen o transfieren en estricto sentido derechos y obligaciones.

La función económico-social de los contratos se encuentra regido en la voluntad autónoma de los interesados, al crear derechos de crédito y ser exigibles en un plazo convenido.

La tarjeta de crédito comercial, se vincula primordialmente con las reglas

45 Véase ARTÍCULO 1792 del Código Civil para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en Materia Federal, Código Civil para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en Materia Federal actualizado y con jurisprudencia obligatoria. LISANDRO CRUZ PONCE Y GABRIEL LEYVA, 8ª Ed. Porrúa, S.A.

generales de los contratos, la legislación nacional vigente, por lo tanto las relaciones recíprocas entre los sujetos involucrados encuadran dentro de los contratos innominados.

En la tarjeta de crédito comercial, hay una relación estrecha entre la entidad emisora y el cliente, por que es el establecimiento comercial el que a través de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, directamente pone a disposición al acreditado, el crédito acordado para adquirir productos y servicios en el establecimiento del acreditante o sucursales, cada vez que lo utilice exhibiendo la tarjeta al proveedor al momento de realizar los consumos de su preferencia.

La tarjeta de crédito directa, es aquella emitida por las entidades comerciales en base a que los elementos personales de la relación crediticia, se reducen a dos sujetos: la entidad comercial por una parte, y el cliente.

En el caso particular de la tarjeta de crédito comercial, de alguna forma existe legislación suficiente en cuanto a las controversias de acto, entre acreditante y acreditado. Las normas en este caso son:

el Código Civil del Distrito Federal,
el Código de Comercio,
la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y
la Ley Federal de Protección al Consumidor.

En la segunda clasificación, es la tarjeta de crédito indirecta; porque en las tarjetas de crédito bancarias, las relaciones jurídicas se entablan entre la banca comercial, el cliente y el establecimiento comercial afiliado.

3.3 EL CÓDIGO DE COMERCIO.

El Código de comercio mexicano promulgado en el año de 1889, que entró en vigor el 1º de enero de 1890, consagra en la actualidad una premisa fundamental en cuanto a la noción de acto de comercio, por que su celebración con ella implícitamente la aplicación de las normas comerciales o mercantiles. Lo mencionado con antelación, obedece necesariamente a las relaciones que se vinculan con el instituto de la tarjeta de crédito, con el motivo de mencionar las bases primordiales de

donde surgen las operaciones entre los sujetos involucrados en la relación crediticia comprendida en varias leyes.

La teoría general de las obligaciones civiles, se reconoce plenamente en el Derecho positivo Mexicano como la fuente supletoria de la legislación mercantil en el país. En efecto, el artículo segundo del Código de comercio dispone...

"Art. 2.- A falta de disposiciones de este Código, serán aplicables los actos de comercio las del Derecho común".⁴⁶

Así lo dispone de la misma forma la ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en el artículo segundo...

"Art. Los actos y las operaciones a que se refiere el artículo anterior se rigen:

- I. Por lo dispuesto en esta ley, en las demás leyes especiales relativas en su defecto:*
- II. Por la legislación mercantil general, en su defecto:*
- III. Por los usos bancarios y mercantiles y, en defecto de éstos:*
- IV. Por el Derecho común, fines de esta ley, el Código Civil del Distrito federal ".⁴⁷*

La teoría de las obligaciones civiles cumple una función semejante respecto a las obligaciones mercantiles.

Algunos tratadistas del derecho comercial sostienen la postura firme, en la cual sitúa al derecho civil como fondo en mecánica y funcionamiento del derecho mercantil, por ser un derecho especial por la naturaleza de los actos que en ellos se involucran dentro de un sistema económico. En las obligaciones mercantiles se recurre necesariamente a los principios previstos en el Código Civil con el propósito de evitar repeticiones innecesarias al momento de realizar una conducta o un acto con semejanzas en el ámbito comercial acudiendo supletoriamente al derecho

⁴⁶ Véase ARTÍCULO 2 del Código de Comercio y leyes complementarias, Ed. Andrade, México, 1998.
⁴⁷ Véase ARTÍCULO 2 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ed. Andrade, México, 1998.

Común.

3.4. LA LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO.-

Se ha dicho que la tarjeta de crédito emitida por instituciones bancarias por una parte, y las expedidas por entidades comerciales, se formaliza a través de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, previsto en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito del año de 1932, en efecto, los preceptos insertos en la ley de estudio, es fundamento normativo y principal de las tarjetas bancarias y tarjetas comerciales utilizadas en la república mexicana, en sí mismo son operaciones de crédito dispuestos en los artículos 291 al 310 de la ley de títulos y operaciones de crédito.

En el medio bancario y comercial con la utilización de la tarjeta en el pago de bienes y servicios en el mercado nacional ante la creación reciente de la alternativa crediticia, adquirió una amplia difusión desde su empleo en México, se elaboraron reglamentos de las tarjetas de crédito bancarias en los años de 1967, 1981, 1986, y 1990 respectivamente, en los cuales las instituciones de crédito podrán expedir tarjetas de crédito a través de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, así mismo las entidades comerciales adoptaron el mecanismo empleado por los bancos para la expedición de tarjetas de crédito comerciales.

La tarjeta de crédito no es un título de crédito, ni un contrato por lo cual su definición se determina con el objeto de emitir una idea de lo que debe entender por "tarjeta de crédito"...

*"Nos remitimos al significado etimológico. Viene del latín *tarija* y este vocablo a su vez del antiguo nórdico *targa*, que significa "escudo". Pero la connotación del término se estrecha, cuando se aplica al campo de las relaciones, jurídicas, y se dice entonces que media el crédito en un contrato bilateral se difiere, en beneficio de una de las partes, el*

cumplimiento de la obligación."⁴⁸

Por otra parte el Doctor SIMON, Julio A, menciona una idea de lo que es la tarjeta de crédito...

"En el comercio al menudeo en época reciente la tarjeta de crédito, que también elimina a la moneda en este importante campo comercial. Día a día disminuye la proporción de pagos en dinero constante en el comercio al menudeo, en el que las tarjetas de crédito sustituyen al dinero".⁴⁹

3.5. LEGISLACIÓN BANCARIA

La Ley Orgánica del Banco de México, tiene por objeto principal la regulación del organismo público descentralizado del gobierno federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio. A la institución se la denomina Banco de México, técnicamente a la institución se la denomina Banco Central de la Nación, y cuyas finalidades se contemplan en la Ley Orgánica:

"ARTÍCULO 2:

- I.- Emitir o acuñar moneda, mediante la orden del Banco de México dada a la casa de moneda;
- II.- Poner en circulación los signos monetarios y procurar condiciones crediticias favorables a la estabilidad del poder adquisitivo del dinero, al desarrollo del sistema Financiero y al crecimiento de la economía nacional;
- III.- Regular la emisión y circulación de la moneda; el crédito y los cambios;
- IV.- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia, y

48 CARRILLO M., Juan I.; La tarjeta de crédito y su aspecto jurídico, Ed. Librería Carrillo Hermanos e Impresores. S.A., 3ª ed., Guadalajara, Jal., México, 1995, págs. 9-10.

49 Doctor SIMON, Julio A, Tarjetas de Crédito. Reimpresión Ed. Abeledo-Perrot. Buenos Aires, Argentina 1990, pág. 5

regular el servicio de cámara de compensación;

V.- Presentar servicio de tesorería al gobierno federal y actuar como agente financiero del mismo;

VI.- Fungir como asesor del gobierno federal en materia económica y particularmente financiera;

VII.- Participar en el Fondo Monetario Internacional, en representación del gobierno".⁵⁰

En cuanto hace a la regulación crediticia y cambiaria, el Banco de México, puede recibir depósitos bancarios de moneda extranjera; obtener créditos de personas morales con domicilio en el exterior; constituir depósitos bancarios de dinero; otorgar créditos al gobierno federal y a las instituciones de crédito; recibir créditos en garantía; operar con bonos de regulación monetaria, y que serán títulos de crédito al portador, con valores a cargo del gobierno federal y con bonos bancarios y otros valores emitidos por instituciones de crédito; realizar pagos o cobros por el gobierno federal en el extranjero; o celebrar operaciones con divisas oro y plata, incluyendo reportos y recibir depósitos y valores en custodia o en administración. La ley reitera la obligación del banco de contar con una reserva de activos internacionales con el objeto de procurar la compensación de desequilibrios, entre los ingresos y egresos de divisas del país. Las diversas instituciones de banca de desarrollo deberán sujetarse al régimen establecido por el banco.

En las diversas actividades hechas por el banco de México, hay una disposición prevista en la ley Orgánica del Banco de México, en el artículo catorce que dispone lo siguiente...

"Las tasas de intereses, comisiones premios, descuentos u otros conceptos análogos, montos, plazos y demás características de las operaciones activas, pasivas y de servicios, que realicen las instituciones de crédito con residentes en el país y en el extranjero, se sujetarán a las

50 VÉASE artículo 2.- de la Ley Orgánica del Banco de México, Ed. ANDRADE, México 1998.

disposiciones que dice el Banco de México.

Estas disposiciones tendrán carácter de general, pero podrán aplicarse a determinado tipo de instituciones o a ciertas clases de operaciones".⁵¹

En el artículo citado con antelación el Banco de México puede dictar disposiciones de carácter general en cuanto a las operaciones bancarias previstas en sentido estricto en el propio artículo 14 de la Ley Orgánica del Banco de México, sin llegar a invadir facultades exclusivas de alguna otra autoridad, por lo que únicamente se ajustará la función del Banco de México a dictar disposiciones en torno a las operaciones activas, pasivas, y de servicios y análogos en la actividad bancaria en el país.

En sentido estricto los bancos pueden expedir y operar con tarjetas de crédito Bancarias, de acuerdo con lo previsto en el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito a través de contratos de apertura de crédito a través de contratos de apertura de crédito en cuenta corriente, contemplados en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, además la tarjeta de crédito resulta ser una operación bancaria activa, por que es prestamista hacia los clientes del crédito disponible en la cuenta bancaria personal; pero en la ley de instituciones de Crédito no aparece definido el concepto de tarjeta de crédito, ni mucho menos los derechos y obligaciones de los proveedores, las relaciones jurídicas trilaterales entre el banco, el cliente, y el establecimiento comercial, ni algún otro dato que permitiera ampliar el conocimiento de la nueva modalidad de crédito en la República Mexicana, por lo que cada elemento interviene en la operativa crediticia se acude a consultar de forma particular cada ley especial aplicable a la tarjeta de crédito, como se lleva acabo en el presente estudio.

En cuanto a las operaciones bancarias, las instituciones de crédito son intermediarias en las funciones de banca y crédito, y captar los recursos del público inversionista, para ser canalizados a diversos sectores de la sociedad...

"Para realizar dicha actividad los bancos celebraran, por una parte, operaciones pasivas (esto es, aquéllas mediante las cuales reciben los recursos del público) y, por

51 Véase ARTÍCULO 14 Dde la ley Orgánica del Banco de México.

otra, operaciones activas (es decir, aquellas mediante las cuales canalizan esos recursos). Con las primeras operaciones, los bancos se convierten en deudores de quienes les depositan o presentan sus recursos, y mediante las segundas se convierten en acreedores de los clientes que reciben el financiamiento bancario. Por ello, las primeras operaciones se llaman pasivas, por que al celebrarlas, los bancos adquieren un pasivo a su cargo, en tanto que las segundas se denominan activas, porque con ellas los bancos adquieren un activo a su favor.

Los bancos también celebran operaciones que la doctrina denomina neutrales y que la ley llama servicios, en las cuales las instituciones no resultan con pasivos ni con créditos, sino que sólo intervienen en pagos o en cobros, o desempeñan mandatos o fideicomisos, o realizan otra clase de actividades, como la compra y venta de oro, y plata y divisas".⁵²

Por otra parte, el día 17 de noviembre de 1995, el congreso de los Estados Unidos Mexicanos, decretó reformas y adiciones a la Ley de Instituciones de Crédito publicadas en el Diario Oficial de la Federación, con el propósito fundamental de reestructurar la participación accionaria, y autorizar a la Secretaría de hacienda y crédito Público para emitir medidas generales tendientes al control sobre lavado de dinero. Se menciona por primera ocasión en el ámbito de las instituciones de crédito, la figura del contrato de adhesión, conceptualizado como aquel elaborado unilateralmente por una institución, que conste en documentos de contenido uniforme en los que se establezcan los términos y condiciones aplicables a las operaciones activas que celebre la institución. Se adicionan nuevas disposiciones en cuanto a las facultades de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para revisar contratos con los usuarios y se crean unidades de atención y quejas.

52 HERREJÓN SILVA, Hermilio; Las instituciones de crédito, Un enfoque jurídico, Ed- Trillas, 1ª ed., México, 1988, págs. 87 y siguientes.

CAPITULO CUARTO

CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO:

4.1 DEFINICIÓN:

Al igual que en el concepto del crédito, en el contrato de apertura de crédito, diversos autores han elaborado su propio concepto, por lo cual, mencionamos algunos de ellos.

Carlos F. Dávalos Mejía lo define como:

"Aquel en virtud del cual, un sujeto (acreditante), se obliga a poner a disposición de otro (acreditado), una determinada cantidad de dinero, o bien a contraer durante ese tiempo, una obligación a su nombre, y por su parte, el acreditado se obliga a restituir ese dinero o a pagar la obligación contratada, en el término pactado."⁵³

EL maestro de Pina Vara, menciona que:

"La apertura de crédito es un contrato en virtud del cual una de las partes, llamada acreditante, se obliga, a poner una suma de dinero a disposición de la otra, denominada acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y términos pactados, quedando obligado a cubrirlo oportunamente de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagar los intereses, comisiones, gastos y otras prestaciones que se estipule."⁵⁴

Octavio A. Hernández, considera:

"La apertura de crédito es el contrato por cuya virtud una persona se obliga a poner una suma de dinero a disposición de otra o a contraer una obligación por cuenta de éste, para que ella haga uso del crédito concedido, en la forma, en los términos y en las condiciones convenidas, quedando obligado quien dispone del crédito a restituir a quien lo otorga las sumas que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de

53 DÁVALOS Mejía, Carlos Felipe. Op. Cit. pág 254.

54 De Pina Vara, Rafael. Elementos de Derecho Mercantil Mexicano. 4ª ed. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1970. Pág. 271.

la operación que contrajo y, también, a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen".⁵⁵

Como se desprende de la lectura de las definiciones apuntadas, por los autores antes citados, son iguales y se apoyan en los elementos sin embargo, existen otras definiciones, entre ellas las del maestro Joaquín Garrigues, quien manifiesta que de acuerdo con la práctica bancaria, podemos definir

"La apertura de crédito como aquel contrato por el cual el banco se obliga, dentro del límite pactado y mediante una comisión que percibe del cliente, a poner a disposición de éste, y a medida de sus requerimientos, sumas de dinero o a realizar otras prestaciones que le permitían obtenerlo al cliente."⁵⁶

Para Giacomo Molle:

" La apertura de crédito es un contrato cuyo contenido lo constituye una acreditación o sea una facultad otorgada al acreditado de percibir hasta una suma determinada en el banco."⁵⁷

Por otro lado Hérmilio Herrejón Silva, sostiene...

"En la apertura de crédito el banco se obliga con el acreditado a poner a su disposición una suma de dinero o a contraer una obligación por él acreditado que se obliga, a su vez, a resumir dicha suma o a cubrir el importe de la obligación si fuere satisfecha por el acreditante."⁵⁸

En las anteriores definiciones citadas, destaca el elemento de la puesta a disposición por el Banco a favor del cliente de sumas de dinero o, si se quiere, de medios de pago en general.

Por lo anterior, podemos proponer como definición, que la apertura de crédito, "Es un contrato suscrito entre el banco y el cliente, el cual se perfecciona cuando se concede el crédito, es decir, cuando el Banco acepta la solicitud y le notifica que se le concedió el crédito, para que haga uso de él, en la forma, en los términos y condiciones contenidos; obligándose el acreditado (cliente) a resumir al acreditante (banco las

55 HERNANDEZ, Octavio a. Derecho Bancario Mexicano. Instituciones de Crédito. Tomo I. Ed. ASA. México, Distrito Federal. 1956. Pág. 297.

56 Garrigues, Joaquín. Contratos Bancarios. 2ª ed. Madrid, España. 1973. Pág. 185.

57 MOLLEE Giacomo., Manual de Derecho Bancario 2ª ed. Editorial Abeledo-Perrot. Buenos Aires, Argentina 1987. Pág. 137.

58 Herrejón Silva Hérmilio. Op. Cit. Pags. 91 y 92.

sumas de que disponga o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrato, y a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen."

4.2. CARACTERISTICAS:

Es un contrato consensual, bilateral, oneroso y de adhesión.

I.- Es consensual, con efectos obligatorios, porque el banco, aún cuando está obligado a mantener a disposición del acreditado una suma determinada, sigue siendo propietario de ella hasta el momento de la utilización.

II.- Es bilateral, porque el banco se obliga a entregar al cliente el importe del crédito y éste a devolver al banco las sumas de que haya dispuesto, con sus intereses.

III.- Es oneroso, por que implica obligaciones para ambas partes.

IV.- Es de adhesión, porque las cláusulas y condiciones generales, se encuentran insertadas en formularios impresos y la contraparte únicamente tiene la facultad para aceptar o rechazarlas, pero nunca modificar esas condiciones.

La apertura de crédito es un contrato estructurado en la práctica bancaria, de forma incluso que todos los créditos personales, se instrumentan mediante este contrato.

La operación del contrato de apertura de crédito tiene tres etapas, siendo estas las siguientes:

1.- La primera etapa empieza cuando una persona a la cual se le llamará cliente solicita al banco un crédito por cierta cantidad, de la cual podrá disponer en una o varias remesas, a partir de una fecha determinada; y una vez otorgado el crédito por el banco, este le comunicará a su cliente por medio de aviso que ha abierto la línea solicitada y que espera sus órdenes, por lo que a partir de ellas, el banco tomará las medidas necesarias para atender a su cliente, se determinará las condiciones de utilización, plazo, la forma en que el cliente hará los retiros, el plazo de

restitución o de pago de las sumas de dinero que recibió, el tipo de interés y forma de calcularlo, la amortización, las garantías exigidas, el plazo de preaviso para la rescisión del contrato y la comisión que cobrará el banco por la apertura de crédito.⁵⁹

Constituídas las garantías, suscrita la solicitud y formularios que instrumentan el contrato de apertura de crédito, culmina la primera etapa; por la cual ha quedado perfeccionado y surgen los derechos y obligaciones para ambas partes durante el tiempo de vigencia de éste, las cuales serán objeto de estudio detallado en el tercer capítulo.

2.- La segunda etapa la podemos distinguir cuando el cliente utiliza el crédito concedido, efectuando los retiros convenidos; generalmente los retiros son parciales y el cliente tiene derecho a utilizar el remanente durante todo el tiempo que se haya estipulado mantener la disponibilidad en su favor, por otro lado el banco tiene la obligación de mantener esa disponibilidad y atender los nuevos requerimientos de crédito hasta que se complete el importe total o se cumpla el tiempo por el cual se pactó la apertura de crédito.⁶⁰

3.- La tercer etapa se distingue porque el cliente está obligado a pagar al banco la comisión pactada y los intereses sobre la suma de dinero utilizada y amortizar el capital conforme a las condiciones previamente convenidas en el contrato entre ambas partes.⁶¹

4.3. CLASIFICACIÓN:

La apertura de crédito puede ser de dos clases:

1.- Por el sujeto se clasifica: De dinero y de firma.

59 Cfr. Gilberto Villegas, Carlos Compendio Jurídico Técnico y Práctico de la Actividad Bancarias. Segunda reimpresión. Ediciones de Palma. Buenos Aires. Argentina. 1989. Pág. 587.
60 Cfr. Gilberto Villegas, Carlos. Op. Cit. Pág. 68.
61 Ibidem. Pág. 69.

I.- Será apertura de crédito de dinero, cuando el acreditante se obligue a poner a disposición del acreditado una suma determinada de dinero, para que el acreditado disponga de ella en los términos pactados.

II.- Será apertura de crédito de firma, cuando el acreditante ponga a disposición del acreditado su propia capacidad crediticia, para contraer por cuenta de éste una obligación, es decir, cuando el acreditante se obliga a aceptar documentos por cuenta del acreditado o a prestar su aval.

2.- Por la forma de disposición se clasifica en simple y en cuenta corriente, siendo esta última clasificación la que nos interesa fundamentalmente.

I.- Es apertura de crédito simple, "Cuando el crédito se agota por la simple disposición que de él haga el acreditado considerándose, cualquier cantidad que éste entregue al acreditante como abono del crédito obtenido no pudiendo disponer nuevamente de las entregas efectuadas no obstante que el plazo pactado para el crédito no haya expirado."⁶²

En la apertura de crédito simple, el crédito se agota por la simple disposición que de él haga el acreditado o bien, cuando se agota el tiempo durante el cual existía la obligación de ponerlo a disposición, lo que suceda primero y aún cuando el acreditado haga pagos parciales en su cuenta antes del vencimiento del plazo convenido no podrá volver a disponer de él.

II.- Apertura de crédito en cuenta corriente, en la cual "El acreditado podrá disponer del crédito en lo convenido y si hace remesas en abono del saldo, podrá volver a disponer del crédito en lo convenido, dentro del plazo pactado".⁶³

Es necesario precisar que no se debe confundir al contrato de apertura de crédito en cuenta corriente con otros contratos cuya denominación es semejante como el contrato de cuenta corriente y el depósito bancario en cuenta corriente, pues tanto en el contrato de apertura de crédito simple, como en el de cuenta corriente el único deudor es el acreditado, a quién

62 Cfr. Muñoz, Luis. Derecho Bancario Mexicano. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1974. Pág. 159

63 Cervantes Ahumada, Raúl. Op. Cit. Pág. 248.

se le abrió esa línea de crédito, por lo cual no puede equiparse al contrato de cuenta corriente, propiamente dicho; por lo que hace al contrato de depósito bancario impropriadamente llamado en cuenta corriente; su naturaleza jurídica es distinta, pues no se trata de una apertura de crédito, sino de un depósito bancario de dinero en éste supuesto el concepto cuenta corriente, viene a ser, un elemento accesorio a dicho contrato bancario; en cuanto a la forma de disposición de los depósitos del cliente.

4.4. ELEMENTOS:

En virtud de ser un contrato bilateral, se requiere de dos personas distintas, ambas con capacidad general para contratar; mismas que se definen de la siguiente manera:

ACREDITANTE. Persona física o moral obligada durante determinado tiempo a poner ciertas cantidades de dinero a disposición de la otra o se llenan los huecos con el nombre del cliente, que cantidad necesita, el vencimiento, la comisión e intereses, etc., lo cual da como resultado que el carácter formal del presente contrato venga impuesto y al ser firmado se adhieran al mismo los tarjetahabientes, de igual forma vienen comprendidos en el mismo los derechos y obligaciones de ambas partes.

4.5. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

El maestro Octavio A. Hernández, considera que los derechos de las partes que intervienen en el contrato de apertura de crédito son los siguientes:

"El acreditante se obliga, en los términos del contrato, a poner una suma de dinero a disposición del acreditado o a contraer una obligación por cuenta de éste".

Por su parte, el acreditado está obligado a devolver las sumas de dinero de que dispuso o a reintegrar las cantidades que el acreditante pagó por su cuenta, así como a pagar a éste los intereses, prestaciones, gastos y comisiones estipuladas.⁶⁴

⁶⁴ Hernández, Octavio A. Op. Cit. Pág. 296.

4.5.1. LAS OBLIGACIONES DEL ACREDITANTE SON:

El acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado y en un momento determinado a contraer una obligación en su nombre, es decir, aceptar u otorgar una letra de cambio, suscribir un pagaré, prestar su aval, aparecer como endosante o signatario de un título de crédito por cuenta del acreditado.

4.5.2. LAS OBLIGACIONES DEL ACREDITADO SON:

a.- La de pagar, ya sea en una sola entrega simple o haciendo pagos parciales, según sea el caso, el dinero de que dispuso, el importe de la obligación que contrajo, en los términos y condiciones pactadas en el presente contrato.

b.- La de pagar las tasas de interés de acuerdo a lo pactado en el contrato.

c.- A reembolsar al acreditante la provisión de fondos otorgados a más tardar el día hábil anterior a la fecha del vencimiento de la obligación correspondiente, para que sea pagada (artículo 297, primer párrafo de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

4.6. DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES:

Los derechos y obligaciones de las partes en el contrato de apertura de crédito, desde el punto de vista de los bancos como acreditante, son los siguientes:

4.6.1. OBLIGACIONES DEL BANCO:

- Mantener actualizada la cuenta del cliente.
- Acreditar en el mismo día los abonos en las cuentas correspondientes.
- Enviar al cliente un estado de cuenta de las operaciones efectuadas en su cuenta cada mes, indicando los abonos y los gastos realizados; la tasa de interés aplicable a sus abonos, el saldo de sus abonos al inicio

- del ciclo; el saldo promedio durante el mes; el impuesto retenido; el saldo final del mes; el mínimo a pagar si es en cuenta corriente.
- Informar al cliente en cualquier momento el saldo que registra su cuenta.
 - Entregar a cliente las sumas de dinero que solicite con cargo a su cuenta.
 - Expedir las tarjetas adicionales en caso de solicitarlas el cliente.

4.6.2. DERECHOS DEL BANCO:

- Cobrar comisiones por servicios prestados ya sea por disposición en efectivo; por expedición de tarjetas adicionales; por reposición de tarjetas extraviadas o robadas, etc.
- Cobrar intereses.

4.6.3. OBLIGACIONES DEL CLIENTE:

- Mantener fondos en su cuenta.
- Comunicar cambio de domicilio al banco.
- Pagar intereses y comisiones.
- Dar aviso inmediato al banco del robo o extravío de la tarjeta de crédito.
- Cualquier otra obligación que haya dispuesto el banco.

4.7. TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO Y SUS EFECTOS.

Generalmente en el contrato se establece su duración o término y los plazos en que el acreditado debe pagar las obligaciones a su cargo, pero para el caso contrario, es decir, cuando no se establezca dicho término se deberá de atender a lo que establece el artículo 300 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

CAPITULO QUINTO.

OPERACIONES Y FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIALES.

5.1 Concepto.

La tarjeta de crédito comercial, es un instrumento para obtener de la entidad comercial o emisora, mercancías y servicios para pagar a crédito constituyendo un símbolo que exterioriza el crédito otorgado a una persona, por un comercio.

Es, además, un instrumento de disposición de un contrato de apertura de crédito, en el que una empresa comercial acreditante, otorga a un cliente acreditado, un crédito hasta por una cantidad determinada, para que el cliente pueda obtener en los establecimientos comerciales de la acreditante, bienes o servicios, cuyo importe pagará en la forma convenida en el contrato de apertura de crédito previamente celebrado. Este instrumento de disposición funciona con un doble propósito:

- 1.- El de estimular las ventas y fomentar el crédito, asumiendo el carácter de tarjeta de cortesía.
- 2.- Funciona como instrumento de identificación ante el ente emisor de la misma.

Las empresas comerciales se ocupan directamente de atender las solicitudes de este tipo de tarjetas, de su administración, su operatividad y funcionamiento, se limita a la relación acreditante acreditado.

La tarjeta de crédito se expide únicamente al cliente y a aquellas personas a quienes se haya autorizado (tarjetas adicionales): dichas personas deberán de firmar la tarjeta que se entregará siendo esta firma impresa la que reconocerá las tiendas para cargar la compra que se realice a la cuenta del cliente, tomando en cuenta el límite de crédito otorgado.

El usuario de este tipo de tarjeta de crédito comercial nunca obtendrá dinero en efectivo por parte de la tienda; sino que solo podrá presentarla para sus pagos en la tienda que la expidió y con la cual tiene celebrado un contrato previo (contrato de apertura de crédito en cuenta corriente).

El contrato de apertura de crédito en cuenta corriente de donde deriva la operación y funcionamiento de la tarjeta de crédito comercial, se encuentra regulado en la ley general de títulos y operaciones de crédito y por la ley de protección al consumidor (artículo 19 fracción VII y 24 fracción), los cuales establecen que la Secretaría de Comercio y Fomento industrial, tiene la facultad de expedir normas oficiales mexicanas respecto de los términos y condiciones a que deberán ajustarse los modelos de contratos de adhesión que requieran de inscripción en términos de la ley en cita, y de igual forma establece la atribución de la procuraduría para registrar los contratos de adhesión que lo requieran, cuando cumpla la normatividad aplicable, organiza el registro público de contratos de adhesión, lo anterior es de acuerdo a las reformas de 1992.

En México, este tipo de crédito comercial no se ha generalizado, por no tener recursos económicos suficientes los establecimientos comerciales y tan sólo unos cuantos de ellos pueden ofrecer planes de crédito a sus clientes como lo es Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V., Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. Y El Palacio de Hierro, S.A. de C.V. principalmente.

No obstante lo anterior estos mismos establecimientos están afiliados a los sistemas bancarios y demás otorgan directamente crédito a sus clientes, aumentando así sus ventas.

A continuación, señalare algunos aspectos importantes de las tarjetas de crédito comerciales emitidas por los establecimientos indicados con anterioridad.

5.2.- CLASIFICACIÓN DE LAS EMITIDAS POR:

5.2.1.- DISTRIBUIDORA LIVERPOOL, S.A.:

Es una tienda comercial fundada en 1934, que implantó un sistema de crédito para sus clientes, el cual ha evolucionado a través del tiempo y mediante el cual se otorga la tarjeta de crédito Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V., además de estar afiliada a los sistemas bancarios que emiten su propia tarjeta de crédito en México.

La Procuraduría Federal de Protección al Consumidor (PROFECO) aprobó su contrato de apertura de crédito, por el cual le abrirá al cliente una línea de crédito revolvente.

Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V., cuenta actualmente con 7 sucursales en el Distrito Federal y son:

Centro

Insurgentes (matriz)

Polanco.

Satélite.

Perisur.

Coapa.

Santa Fe.

En el interior de la república:

Monterrey.

Tampico.

Morelia.

5.2.2.- SEARS ROEBUCK DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

Es una tienda comercial establecida desde 1955, obtiene la aprobación de su contrato de crédito de la (PROFECO), el 3 de agosto de 1982, la cual les permite a los clientes comprar mercancías y servicios cuando lo necesite, sin necesidad de pagarlos en efectivo inmediatamente y a cambio, se obliga a pagar a Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. una cierta cantidad de dinero todos los meses hasta que lo adquirido a crédito, esté pagado.

Ofrece a sus clientes cuatro tipo de tarjetas, siendo estas las siguientes:

- a.- CUENTA ESPECIAL.- El límite es de \$1,000.00, en esta tarjeta.
- b.- JOVEN ADULTO.- El límite es de \$1,500.00,
- c.- NORMAL.- El límite es de \$2,000.00,
- d.- GOLD CARD.- El límite es de \$10,000.00,

Actualmente Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. tiene 8 tiendas en el Distrito Federal y 33 en el interior de la República, por lo regular tarda 10 días en decir si se acepta o no la solicitud de crédito, por lo cual internamente manejan códigos de aprobación que van del 1 al 10, siendo dichas sucursales las siguientes:

En el Distrito Federal:

Lindavista.

Polánco.

Satélite.

Villa Coapa.

Insurgentes (matriz)

Universidad.

Perisur.

Santa Fe.

En el interior de la República Mexicana, tiene sucursales en:

Tijuana.

Monterrey.

Durango.

Guadalajara.

Veracruz.

Morelia.

Mérida.

San Luis Potosí

Acapulco.

Cuernavaca.

5.2.3. EL PALACIO DE HIERRO, S.A. DE C.V.

No obstante ser la primera tienda comercial en otorgar las tarjetas de crédito, obtuvo la aprobación de su contrato de apertura de crédito por parte de la Procuraduría Federal de Protección al Consumidor, el 29 de junio de 1992, ofreciendo un solo tipo de tarjeta de crédito a sus clientes; estos últimos pueden solicitar tarjetas adicionales bajo su más estricta responsabilidad y a cargo de su propia cuenta.

El límite de crédito, será fijado en base a la solvencia y capacidad de pago del futuro cliente, por la tienda, la que sólo tiene cinco sucursales ubicadas en:

Coyoacan.

Perisur

Durango (matriz)

Centro.

Santa Fe.

Y para cuando este trabajo se presente abrirá una tienda más en Puebla.

Tanto Distribuidora Liverpool, como Sears Roebuck, y el Palacio de Hierro, son establecimientos comerciales que expiden tarjetas de crédito para uso en la misma tienda, en base a sus respectivos contratos de apertura de crédito los cuales, tienen un manejo diferente; sin embargo, los requisitos de fondo son los mismos.

No obstante de que los establecimientos comerciales fueron los primeros en utilizar la tarjeta de crédito en nuestro país actualmente los bancos son líderes en su manejo, en virtud de la variedad de servicios que ofrecen, como por el número de personas y negocios afiliados con que cuentan.

5.3. CARACTERÍSTICAS ESPECIALES.

Como características especiales más sobresalientes de las tarjetas de crédito comerciales, mencionare las siguientes:

- a.- Nos encontramos en presencia de un solo contrato (el de apertura de crédito) y no de dos, como es el de las tarjetas bancarias (el de apertura de crédito en cuenta corriente y el de afiliación).
- b.- Estamos en presencia de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, celebrado entre el usuario y el establecimiento (tienda comercial).
- c.- Es una tarjeta personal e intransferible.
- d.- Su expedición es gratuita.
- e.- Quién otorga el crédito es la tienda comercial que emite la tarjeta.

f.- Sólo se puede utilizar la tarjeta en la tienda comercial que la otorgó.

g.- El periodo de vigencia de la tarjeta es indefinido.

h.- La cantidad de tarjeta habiente comercial, permite obtener descuentos adicionales.

i.- El crédito otorgado es revolvente y es para la adquisición de bienes, servicios y consumos dentro de los almacenes del acreditado.

j.- Este tipo de tarjetas no permite disponer de dinero en efectivo.

Las anteriores características son propias de las tarjetas de crédito comerciales que existen en nuestro país, respecto a las tres tiendas comerciales que las emiten.

Podemos afirmar que el objeto primordial que se persigue con las tarjetas de crédito bancarias así como con las tarjetas de crédito comerciales, es que el tarjeta habiente pueda satisfacer sus necesidades a través de la misma, eliminándose así los pagos de dinero en efectivo.

5.4. ELEMENTOS DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIALES.

La tarjeta de crédito comercial es emitida directamente por la tienda comercial o establecimiento, sin que intervenga una tercer persona, por lo anterior son dos los elementos que intervienen en su expedición y funcionamiento, siendo estos los siguientes:

5.4.1.- LA TIENDA COMERCIAL O ESTABLECIMIENTO EMISOR.

La que expide la tarjeta de crédito, para ser usada en la misma o en sus sucursales únicamente, ella misma proporciona los bienes y servicios. (acreditante).

5.4.2.- EL TARJETAHABIENTE:

Es la persona que solicita la expedición de la tarjeta de crédito a su favor y las adicionales a su cargo, emitidas por una casa comercial, previa aprobación de la solicitud de crédito. (acreditado).

Los elementos formales involucrados son:

1.- Contrato de apertura de crédito en cuenta corriente.

Celebrado entre el establecimiento comercial y el tarjetahabiente.

En donde el crédito opera de dos formas:

a.- En cuenta corriente.- Se limita al término de uno a tres meses y cantidades menores, por lo cual en el plazo de un mes no se cargan intereses, o hasta doce meses en pagos diferidos y se limita a la adquisición de bienes o servicios de bajo costo.

b.- En cuenta especial.- se otorga a plazo más largo, se autoriza una cantidad mayor, el plazo puede ser de 12 a 36 meses, con un interés que se calcula como en las tarjetas de crédito bancarias, sumando siete puntos al costo porcentual promedio, con base al cálculo mensual que da a conocer el Banco de México.

Por lo general cada mes la acreditante envía al acreditado un estado de cuenta y el acreditado hace los correspondientes abonos, pudiendo volver a disponer de su crédito.

2.-. La propia tarjeta de crédito.

3.- Un pagaré (vauchers), factura o nota de venta.

4.- Un estado de cuenta mensual que envía establecimiento comercial al tarjetahabiente al domicilio señalado por este último.

5.5.- SISTEMA PARA SU EXPEDICIÓN.

5.5.1.- APERTURA DEL CONTRATO:

El contrato que los clientes tienen que suscribir, es un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, al igual que los contratos que elaboran los bancos para otorgar las tarjetas de crédito bancarias y al igual que ellos, los formatos "solicitud- contrato" de apertura de crédito, son previamente elaborados por los establecimientos comerciales, los cuales contienen los derechos y obligaciones en ambas partes.

Pasaremos al estudio de los aspectos más importantes del contrato elaborado por la empresa comercial, que son:

5.5.1.1.- SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO:

El futuro cliente debe firmar la solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, el cual, interviene como ya lo establecimos, la tienda comercial y el cliente, este último debe tener capacidad de ejercicio y sólo las personas físicas en base a su capacidad de ejercicio pueden obtener tarjetas de crédito expedidas por los establecimientos comerciales como Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V., Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. y el Palacio de Hierro S.A. de C.V., más no así las personas morales a las cuales no se otorga dicha tarjetas.

5.5.1.2.- CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS.

Para la celebración de apertura de crédito en cuenta corriente, el futuro cliente debe llenar primeramente una solicitud por escrito, la cual es un formulario previamente aprobado por la Procuraduría Federal del Consumidor, mismo que contiene la solicitud y el contrato de apertura de crédito, mediante el cual, se obtiene la tarjeta de crédito del establecimiento (tienda comercial) que se desea.

Dicho formulario se puede obtener en cualquiera de las sucursales de Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V., Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. y el Palacio de Hierro, S.A. de C.V., las cuales, al anverso contiene la solicitud, con espacios en blanco para escribir los datos que se solicitan, con los que la central o departamento de crédito de cada una de las comerciales, lleva a cabo una investigación en la que se demuestra la

capacidad de pago y solvencia económica del solicitante.

La información que se necesita se clasifica de la siguiente manera:

DATOS DEL SOLICITANTE:

Nombre del titular.
Domicilio completo.
Tiempo de residencia.
Teléfono.
Edad actual.
Nacionalidad.
Registro federal de contribuyentes.
Estado civil.
Personas que dependen del solicitante.
Profesión, y
Dirección anterior (si tiene menos de 2 años de vivir en el domicilio actual)

DATOS LABORALES:

Nombre de la empresa.
Domicilio.
Teléfono.
Puesto que desempeña.
Departamento.
Años de antigüedad.
Ingresos mensuales.
Otros ingresos.
Empleo anterior.

Es importante destacar que si el solicitante de la tarjeta de crédito es casado, en la solicitud respectiva, existen espacios en blanco, con los datos anteriores que deben llenarse con los datos del cónyuge.

DATOS ECONÓMICOS.

Anexar comprobante de ingresos.
Propiedades: muebles o inmuebles.
Otros ingresos.

DATOS REFERENCIALES:

Referencias personales:

Nombre.
Domicilio.
Teléfono.
Parentesco.

Referencias bancarias:

Banco.
Sucursal.
Número de cuenta.
Crédito otorgado.

Referencias comerciales:

Sucursal.
Número de cuenta.
Crédito otorgado.

DATOS ADICIONALES

Si solicita tarjetas adicionales.

Nombre.
Parentesco.
Número de tarjeta.
Lugar de envío de correspondencia:
Casa.
Oficina.
Otras.

DATOS DEL FIADOR.

Nombre.

Domicilio.
Teléfono.

A su vez la tienda comercial requiere de otros datos, tales como:

La investigación de solvencia y capacidad de pago.
Firma del solicitante.
Fecha de apertura.
Ciclo de corte.
Número de cuenta asignado.
Límite de crédito.
Funcionario que atendió.
Sucursal que atendió.
Nombre.
Número.
Localidad.

Funcionario que autorizo la línea de crédito:

Puesto.
Nombre.
Firma.

En base a la enumeración de los datos anteriores que requieren los establecimientos comerciales, se desprende que en su mayoría son los mismos datos que las instituciones bancarias requieren para otorgar una tarjeta y al igual que los bancos las tiendas comerciales otorgan tarjetas de crédito, otorgándose una línea de crédito en cuenta corriente al usuario.

En el reverso, el formulario contiene las cláusulas que rigen el contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, que celebra el solicitante "CLIENTE", la tienda comercial, mismas que disponen lo siguiente:

1.- La obligación por parte de la tienda comercial de abrir una cuenta corriente, hasta por una cantidad que se consigne en la comunicación escrita que la dirija al solicitante, haciéndole saber su resolución respecto a la solicitud de crédito.

2.- La obligación de la tienda comercial de otorgar una tarjeta de crédito personal e intransferible, que usará únicamente el usuario, para fines de identificación, necesaria en cada operación que realice al amparo del contrato celebrado.

La mención de que la tarjeta es propiedad de la tienda comercial, quedando obligado el tenedor a devolverla cuando lo solicite la tienda comercial.

La obligación por parte del tenedor de notificar el robo o extravío de la tarjeta a su cargo.

El cliente podrá solicitar a su cargo y bajo su responsabilidad la expedición de tarjetas adicionales.

3.- Las condiciones para que el cliente efectúe las disposiciones de su crédito en cualquiera de las sucursales de la tienda comercial, mediante las suscripciones de pagarés (vauchers) a la orden de la misma.

4.- La obligación de la tienda comercial de enviar al cliente un estado de cuenta, el cual deberá reclamar el tarjetahabiente dentro de los diez días siguientes a la fecha de corte, y se presumirá que lo recibió si no lo reclama dentro de dicho plazo.

5.- La obligación del cliente de pagar dentro de los 25 días siguientes a la fecha de corte del estado de cuenta, la cantidad mínima que aparecerá en su cuenta mensual.

6.- La aceptación por parte del cliente, de que se le cargue a su cuenta, el importe de sus compras realizadas en el extranjero en moneda nacional al tipo de cambio vigente al momento de que sears Roebuck de México, S.A. de C.V." realice el pago a la tienda comercial extranjera. (es la única tienda comercial que realiza esta operación).

7.- El saldo incluye un cargo mensual por intereses, basados en el saldo promedio diario más gastos de administración de crédito y la cobranza autorizados de acuerdo con los artículos 21 y 22 de la ley federal de protección al consumidor, y en caso de retraso, se cargarán adicionalmente intereses moratorios sobre las mensualidades vencidas, equivalentes al 25% de los intereses ordinarios, descontando de dichas

mensualidades el importe de intereses vencidos.

La obligación por parte de la tienda comercial, de notificar al cliente la tasa de interés en el estado de cuenta mensual.

La mención de que los intereses causarán el impuesto al valor agregado (artículo 12 de la ley correspondiente).

El cliente puede pagar dentro de los 25 días siguientes al corte mensual el total de su saldo, sin pago de interés.

8.- Causas de terminación anticipada del contrato.

9.- La duración del contrato será indefinida y cualquiera de las partes podrá darlo por terminado mediante escrito enviado a la otra parte.

10.- la facultad por parte de la tienda comercial de modificar las condiciones y cláusulas del contrato, notificándolo previamente al cliente.

El uso de la tarjeta significará el consentimiento expreso a las modificaciones realizadas.

Además de llenar la "solicitud- contrato de apertura de crédito en cuenta corriente", el solicitante debe anexar a la misma una copia de una identificación vigente, ya sea de la cartilla del servicio militar, licencia de manejo, cédula profesional o cualquier otra identificación oficial que tenga la firma y fotografía del futuro cliente.

También es requisito que acompañe un comprobante de ingresos, pues es necesario que el solicitante tenga ingresos mínimos de \$ 2,000.0 mensuales fijos y un arraigo mínimo de 2 años en su domicilio particular o sea el directo arrendador, comprador a plazo, propietario o copropietario del inmueble donde viva, lo que debe comprobar con el contrato de arrendamiento, título de propiedad, contrato compraventa, boleta del impuesto predial, etc.

Lo anterior, es muy importante pues el domicilio en primer lugar es el indicado para recibir toda la correspondencia respecto al manejo de la tarjeta de crédito, como son los estados de cuenta y algunas promociones de artículos propios de los mismos establecimientos y en segundo lugar,

el domicilio es donde se le requerirá de pago del importe del sobregiro o en caso de no pagar el importe de las mensualidades, así como demás asuntos relativos a la tarjeta de crédito que se les otorga.

La central o departamento de crédito, necesita toda la anterior información, la cual corrobora cuidadosamente para decir si acepta o no la solicitud de crédito, lo anterior es con el fin de que el establecimiento comercial tenga la seguridad de que el futuro tarjetahabiente cuenta con la solvencia económica para manejar la línea de crédito que solicita, para que no sufra menoscabo en su patrimonio.

Por lo cual, cuenta con personal especializado que verifica la información proporcionada, visitando el domicilio del solicitante, así como yendo o llamando a su centro de trabajo, además de llamar a los familiares que no viven con el futuro cliente y si al finalizar la investigación se confirman los datos y no existe limitación de carácter legal se aprobará o rechazará la solicitud.

Tanto Distribuidora Liverpool, como el Palacio de Hierro, han agilizado sus investigaciones y la mayoría de las veces, sólo se concreta a verificar el manejo de las tarjetas de crédito bancarias, a través de los números de las cuentas del solicitante proporciona al llenar la solicitud-contato de apertura de crédito en cuenta corriente, ante la institución bancaria que emitió la misma, pues toman como base que fueron investigados previamente, encontrándolos como personas sujetos de crédito, por lo que les fueron entregadas las mismas y por lo tanto si los clientes son sujetos de crédito para la instrucción bancaria, también lo son para los anteriores establecimientos, entregándoles estos últimos, en menor tiempo su tarjeta de crédito.

5.5.2.1.- REQUISITOS DE CADA ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

5.5.2.2.- DISTRIBUIDORA LIVERPOOL S.A. DE C.V.

- Comprobante original de ingresos (recibos del mes anterior ó carta membretada).

- Boleta predial ó escritura (originales) en zona
- Identificación original del solicitante (y)
- Fiador con fotografía y firma reciente.

5.5.2.3. SEARS ROEBUCK DE MEXICO, S.A. DE C.V.

- Ser mayor de edad.
- Tener una antigüedad mínima de 3 años en su último domicilio.
- Manejar tarjeta de crédito bancaria o comercial.
- Tener un empleo fijo.

El trámite de investigación de este establecimiento está sujeto a una verificación directa a través del teléfono únicamente, sin que se tenga que anexar a la solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente comprobantes de domicilio, ingresos e incluso de proporcionar aval.

5.5.2.4. EL PALACIO DE HIERRO, S.A. DE C.V.

- Ser mayor de 22 años.
- Tener ingresos comprobables de \$2,000.00.
- En caso de no tener el requisito anterior, deberá presentar fiador.
- Si el solicitante maneja algún tipo de tarjeta bancaria, no se exige la presentación de comprobantes de ingresos.

5.5.2.5. EXPEDICIÓN DE LA TARJETA DE CRÉDITO COMERCIAL.

La expedición de la tarjeta se efectúa en base a la suscripción de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente y de haber cumplido todos los requisitos solicitados por el establecimiento comercial del cual se desea adquirir la tarjeta de crédito y una vez aprobada la solicitud por la central o departamento de crédito, se mandará imprimir la tarjeta de crédito correspondiente.

La tarjeta de crédito comercial tiene las siguientes características.

- Es una laminilla de plástico.
- La tarjeta que expide Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. y Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. tienen las mismas medidas que

las tarjetas de crédito bancarias, midiendo 8.7. centímetros de largo por 5.5. centímetros de ancho, a excepción de la tarjeta que expide el Palacio de Hierro, S.A. de C.V., cuya dimensión es menor, teniendo 8.5. centímetros de largo por 4.2. centímetros de ancho.

- Tiene al frente el nombre y el emblema del establecimiento comercial.
- El nombre completo del cliente y un espacio para que firme.
- El nombre de la cuenta del cliente, esta compuesto de los siguientes dígitos:
 - Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. tiene 13 dígitos.
 - Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. tiene 13 dígitos.
 - El Palacio de Hierro, S.A. de C.V. tiene 9 dígitos.
- La fecha de expedición, aunque algunas no la tienen, ejemplo el Palacio de Hierro, S.A. de C.V.

Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. tarda de 8 a 10 días en verificar los datos de la solicitud y aprobar la misma, otorgando dentro del mismo tiempo la tarjeta, o bien, en su caso, la entregan en el mismo acto a reserva de verificar los datos, para lo cual el solicitante de la misma debe ir directamente a la sucursal del establecimiento comercial donde entregó la solicitud-contrato de apertura crédito en cuenta corriente a recoger la tarjeta y firmar de recibido, de igual forma tendrán que ir las personas autorizadas por el tarjetahabiente a recibir sus tarjetas adicionales con cargo a la cuenta del cliente.

Por otro lado Sears Roebuck de México, S.A. de C.V., tarda de un mes a tres meses en enviar la tarjeta de crédito al tarjetahabiente, el cual deberá de firmar acuse de recibo contra su entrega.

En tanto el Palacio de Hierro, S.A. de C.V., es el establecimiento comercial que ha agilizado a tal grado los trámites para la expedición de su tarjeta de crédito, que esta sólo se entrega en un plazo de media hora, cuando el solicitante es quien entrega directamente la solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente y espera dicho tiempo a que le sea entregada, esto es si el mismo maneja tarjetas de crédito bancaria para corroborar los datos asentados en la solicitud respectiva.

5.6. MECANISMOS DE DISPOSICIÓN

Las tarjetas de crédito comerciales expedidas por Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. y el Palacio de Hierro, S.A. de C.V. se limitan a ser aceptadas únicamente en el establecimiento comercial que la expidió, así como en las sucursales del mismo; con las cuales se puede adquirir la mercancía propia de la tienda comercial, tales como artículos de consumo duradero (ropa, zapatos, joyas), artículos para el hogar (muebles, alfombras, cortinas, artículos de línea blanca, aparatos electrónicos)

5.6.1. DISTRIBUIDORA LIVERPOOL, S.A. DE C.V.

De acuerdo a los contratos de apertura de crédito en cuenta corriente que celebra con sus clientes, les otorga una tarjeta de crédito que los identifica como sujetos de crédito y así poder disponer del crédito que se les otorgó en las sucursales ya mencionadas.

Así como en las sucursales que se encuentran en el interior de la república mexicana, es decir, dicha tarjeta sólo puede ser utilizada en nuestro país, a nivel nacional.

5.6.2. SEARS ROEBUCK DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

Tiene en la República Mexicana 36 tiendas, en las cuales los tarjetahabientes pueden disponer de su crédito al pagar con sus respectiva tarjeta, siendo dichas sucursales las ya mencionadas.

Así mismo esta tienda comercial a diferencia de Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. y el palacio de Hierro, S.A. de C.V., la tarjeta que expide puede ser utilizada a nivel internacional, tanto en Estados Unidos como en Canadá. En dichos países los tarjetahabientes de Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. pueden disponer de un crédito cuando se encuentren en los mismos siendo así la única tienda comercial que ofrece esta ventaja a sus clientes.

5.6.3. EL PALACIO DE HIERRO, S.A. DE C.V.

Tiene un menor número de sucursales establecidas, lo anterior es en comparación con las sucursales que tienen tanto Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. como Sears Roebuck de México, S.A. de C.V.; es decir, solo tiene cobertura a nivel Distrito Federal, en donde sus tarjetahabientes pueden disponer de su crédito, en las sucursales ya mencionadas con anterioridad.

Al disponer de su crédito el tarjetahabiente, en cualquier sucursal, se solicitará la aprobación a la central o departamento de crédito antes de otorgar el crédito y si se aprueba, el cliente firmará el pagaré (vaucher), factura o nota de venta, a través del cual se le cargará la cantidad dispuesta, a su cuenta corriente respectiva, dicho pagaré (vaucher, nota de venta o factura) debe contener, de acuerdo con la cláusula octava del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente del Palacio de Hierro, S.A. de C.V., la mercancía objeto de la operación, su precio por unidad y su valor total.

De dichos vauchers, se le entrega una copia al tarjetahabiente, y tanto la original como una copia simple, se integrarán al expediente del tarjetahabiente, se deshecharán una vez que sean cubiertos los mismos.

5.7. PAGOS EN LAS TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIALES.

En virtud de la suscripción del contrato en estudio, el cliente recibe crédito por parte del establecimiento comercial, hasta por un límite de crédito, a través del cual puede adquirir bienes o servicios únicamente en las sucursales del establecimiento que les otorgó la tarjeta de crédito, debiendo en cierto tiempo hacer pago del bien o servicio que adquirió, así como de los intereses y una comisión, lo cual puede hacer de la siguiente forma:

5.7.1. PAGOS PARCIALES Y TOTALES.

El cliente podrá pagar en amortizaciones mensuales dentro de un plazo de diez meses, contados a partir de la fecha de corte de operación de la

cuenta. El primero de los abonos los pagará dentro de los veinticinco días naturales contados a partir del día siguiente de la fecha de corte de operaciones de la cuenta, mientras que los nueve restantes deberán cubrirse mensualmente dentro de los veinticinco días siguientes a la fecha del corte del estado de cuenta, igual que el primer abono, hasta la total liquidación de su saldo.

Dicho pago mínimo podrá aumentar en caso de que el cliente realice compras posteriores conforme a la tabla que aparece en su estado de cuenta mensual.⁶⁵

El importe del pago mínimo mensual que el cliente debe efectuar, según el Palacio de Hierro, S.A. de C.V., será de \$ 400.00, cuando se ha optado por el pago en amortizaciones mensuales.⁶⁶

Por otro lado queda a elección del cliente, hacer pagos parciales o pagar todo su saldo o la disposición del crédito que hubiere realizado en este último caso, si paga el importe total de su disposición dentro de un plazo de veinticinco días, contados a partir del día siguiente de su fecha de corte de operación de su cuenta, no pagará intereses al establecimiento comercial, sino únicamente una comisión determinada por el mismo establecimiento, la cual dará a conocer previamente.

Dichos pagos lo puede realizar en las distintas sucursales del establecimiento comercial emisor de la tarjeta de crédito comercial, en los horarios de labores de mismo establecimiento, en cualquiera de sus cajas, ya sea presentado su estado de cuenta o en su defecto llenando una forma de pago que maneja cada establecimiento, que por lo regular contienen los siguientes datos:

- Nombre del cliente.
- Fecha.
- Transacción.
- Tienda.
- Clave del cajero.
- Número de cuenta.

65 Cfr. Formato Solicitud Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente, Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. 3 de agosto de 1982. Cláusula Quinta.

66 Cfr. Formato Solicitud Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. El Palacio de Hierro, S.A. de C.V. Cláusula Primera.

- Importe pagado.
- Forma de pago (efectivo o cheque).

Del cual una vez realizado el pago y registro por el establecimiento comercial, le será entregada una copia al cliente y la cantidad será abonada a su respectiva cuenta, deduciendo el monto de su saldo, la cual aparecerá cargada el mismo día que realice su pago.

Siendo la forma anterior la única en que el cliente puede realizar sus pagos, pues a diferencia de las tarjetas de crédito bancarias en las que puede realizar el pago de la misma ya sea en las distintas sucursales bancarias o en las cajas permanentes del banco emisor de la misma o en la red cajeros compartidos.

Además de que los pagos se deben realizar de acuerdo al tipo de cuenta que maneje el cliente y el establecimiento al cual pertenece la tarjeta de crédito comercial y así tenemos que:

Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.

Ofrece a sus clientes tres tipos de cuentas, que son:

- Cuenta corriente:

Es aquella en la que el cliente debe de pagar el importe total de sus compras dentro de los 30 días naturales, siguientes al corte mensual.

- Cuenta de presupuestos:

El cliente se obliga a pagar en mensualidades, con un pago mínimo mensual, el cual se cobrará en base a su saldo y tablas previamente elaboradas. El cliente en este tipo de cuenta fija su límite de crédito.

- Cuenta especial:

Se otorga a personas que desean disponer de un plazo más amplio para liquidar sus compras mayores como

muebles, refrigeradores, pieles, joyas, etc.

En esta cuenta los anticipos y pagos mensuales se adaptan a las necesidades del cliente, tienen un cargo de intereses, se tiene que otorgar un anticipo del 20% y los plazos de pago son de 3, 6, 9, 13 y 18 meses.

Sears Roebuck de México, S.A. de C.V.

La forma de pago es la que ya se describió al principio del presente inciso, en cada una de las cuentas y sólo varía en cuanto al límite de cada una de las mismas y cuando se desea ampliar la línea del mismo la tienda sólo cambia las tarjetas de crédito, las cuales son de diferente color, pero se rigen de la misma manera en todos los aspectos.

El Palacio de Hierro, S.A. de C.V.

Esta tienda comercial ofrece a sus clientes sólo un tipo de cuenta y de tarjeta de crédito, que es la "cuenta revolvente", en la cual la forma de pago es la que se detalló con anterioridad.

5.7.2. TASA DE INTERÉS.

"La tasa de interés aplicable a las disposiciones del crédito que realice el cliente, será la que resulte de la tasa líder multiplicada por el factor correspondiente de acuerdo a la tasa que aparece a continuación, calculado sobre saldos insolutos promedios diarios del estado de cuenta respectivo:

Tasa líder (%)	Factor	Tasa líder (%)	Factor
De 29.99 a 25.00	1.70	De 14.99 a 13.00	2.40
25.99 a 22.00	1.80	12.99 a 11.00	2.60
21.99 a 18.00	2.00	10.99 a 9.50	2.90
7.99 a 15.00	2.20	9.49 a 8.50	3.20

Por tasa líder se entenderá la que resulte mayor de las siguientes:

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

1.- Costo Porcentual Promedio (C.P.P.) que fije mensualmente el Banco de México y que se publica en el Diario Oficial de la Federación, o

2.- El primero de las cuatro últimas semanas, de la tasa ponderada del rendimiento para los certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a 28 días.

El resultado de la tasa líder multiplicado por el factor se ajustará a lo previsto por los artículos 22 y 24 de la Ley Federal de Protección al Consumidor⁶⁷; mismo que fue aprobado el 29 de junio de 1992 y no ha sido actualizado.⁶⁷

Lo anterior significa que una vez que la tienda comercial haya obtenido la tasa líder, esta no deberá de ser superior a la que designe la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ya que es la única institución autorizada para fijar las tasas máximas de interés y los cargos máximos adicionales que pueden hacerse al consumidor y por lo tanto no producirán efecto legal alguno los pactos en que se estipulen intereses superiores, en cuyo caso el proveedor estará obligado a la devolución de las diferencias, sin perjuicio de la sanción que amerite; de igual forma en el caso de que no se haya determinado dicha tasa, no podrán aplicarse en las operaciones a crédito, tasas de interés superiores a las autorizadas por el Banco de México para los préstamos que efectúan las instituciones de crédito de la banca múltiple o de la de desarrollo.

De la cláusula en comercio se desprende con claridad que las tasas de interés aplicables al crédito serán variables y se irán ajustando conforme varíe el costo porcentual promedio (C.P.P.) o a la tasa de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES); dichos intereses se pagarán por mensualidades vencidas en la misma fecha en que se efectúen los pagos de capital y de acuerdo a los pagos mínimos de su estado de cuenta mensual.

Así mismo y en caso de que el cliente no cubra su pago mínimo incurriendo así en mora, el establecimiento comercial tendrá derecho a cobrar un interés moratorio del 25% adicional sobre interés normal de la

⁶⁷ Cfr. Formato Solicitud-contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. El Palacio de Hierro, S.A. de C.V. 29 de junio de 1992. Cláusula segunda.

fecha y sobre el saldo vencido, a partir del momento de haber incurrido en mora y hasta la total liquidación del adeudo.⁶⁸

Por otro lado el cliente podrá cubrir el importe total del saldo a su cargo, dentro de los 25 días siguientes al corte de su cuenta mensual sin cargo de intereses.⁶⁹

5.7.3. CARGOS DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

El establecimiento comercial tiene derecho a "cargar" a la cuenta corriente del cliente, lo siguiente.

Los pagarés suscritos por el cliente.

Los intereses y comisiones en su caso, que le notifique el establecimiento comercial al cliente.

Los intereses moratorios al 25% en su caso de mora.

Gastos de cobranza por mensualidades vencidas no pagadas.

Gastos por cobranza judicial.

Los pagos efectuados por el cliente, abonándolos a su cuenta, y así ir disminuyendo su lado.

5.8. ESTADOS DE CUENTA.

Son elaborados por el establecimiento comercial correspondiente a la tarjeta de crédito y enviados cada mes al último domicilio señalado por el cliente, dicho estado de cuenta indicará al igual que los estados de cuenta bancarios todos los movimientos que se hayan realizado en un periodo de 30 días en la cuenta del cliente.

Dicho estado de cuenta se envía al cliente dentro de los diez días siguientes a la fecha de corte, los cuales contienen los siguientes datos.

a.- FECHA.- es el día en que cada transacción se carga a la cuenta.

68 Cfr. Formato Solicitud- contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. El Palacio de Hierro, S.A. de C.V. 29 de junio de 1992. Cláusula novena.

69 Cfr. Formato Solicitud- contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. Sears Roebuck de México, S. A. de C.V. 3 de agosto de 1982. Cláusula séptima.

b.- **NÚMERO DE REFERENCIA.**- Para que el personal de la central o departamento de crédito pueda identificar y localizar la transacción.

c.- **TIPO DE TRANSACCIÓN.**- Es la cantidad que se añade por concepto de interés.

- Saldo promedio.- cantidad sobre la que aplica la tasa de interés.
- Venta en la tienda.- precio de contado de la mercancía incluyendo impuestos, gastos de transporte, póliza, menos enganche.
- Pagos.
- Crédito (devoluciones y ajustes).

d.- **CARGOS O CRÉDITOS.**- Son cantidades que son sumadas o restadas al saldo anterior de la cuenta y que corresponden a las operaciones señaladas en el inciso anterior.

e.- **NÚMERO DE CUENTA.**- Número de identificación de la cuenta que siempre debe ser mencionado en todas las operaciones que se realicen (compras, pagos, devoluciones o requerir información).

f.- **FECHA DE FACTURACIÓN.**- es la fecha de cierre de la cuenta de todos los meses, la cual es variable de acuerdo al número de la cuenta del tarjetahabiente y demás contienen todas las operaciones realizadas en el mes.

Las fechas de corte de cada estado de cuenta de las tiendas comerciales según su número de cuenta, son los siguientes.

Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.

- El día 5 de cada mes las terminadas en 0 y 1.
- El día 10 de cada mes las terminadas en 2 y 3.
- El día 15 de cada mes las terminadas en 4 y 5.
- El día 20 de cada mes las terminadas en 6 y 7.
- El día 25 de cada mes las terminadas en 8 y 9.
- Respecto a las cuentas a largo plazo el día último de cada mes.

Sears Roebuck de México, S.A. de C.V.

El dígito que determina la fecha de corte, en esta tienda es el séptimo

dígito de izquierda a derecha, y así tenemos las siguientes fechas de corte:

Séptimo dígito	Fecha de corte.	Séptimo dígito	Fecha de corte.
1	18	6	3
2	21	7	6
3	24	8	9
4	26	9	12
5	28	0	15

El Palacio de Hierro, S.A. de C.V.

No tengo conocimiento.

g.- **SALDO ANTERIOR.**- Es lo que quede a deber en el mes anterior.

h.- **SALDO NUEVO.**- Es el saldo que se queda al final del periodo de facturación, es decir, lo que quedo a deber el mes anterior más lo que compro, más el financiamiento, menos pagos y créditos, lo cual da el nuevo saldo.

i.- **PAGO MÍNIMO.**- Es la cantidad mínima que el cliente debe pagar.

j.- **TASA DE INTERÉS.**- El porcentaje de cargos por financiamiento del periodo de facturación en curso.

k.- **PAGO MENSUAL.**- La mensualidad que se determino sobre el saldo más alto de la cuenta en el contrato.

l.- **CANTIDAD A PAGAR.**- incluye el pago mensual.

m.- **CANTIDAD PAGADA.**- Es el espacio que tiene el cliente para que anote la cantidad que abonará a su cuenta.

n.- **LIMITE DE CRÉDITO.**

Ñ.- CRÉDITO DISPONIBLE.- La cantidad que aún puede utilizar el cliente para sus compras, dentro del límite de crédito otorgado con anterioridad.

Mediante el manejo del estado de cuenta el acreditante y el acreditado saben cual es su situación y en ella se puede o no seguir manejando el crédito otorgado; además de que es posible utilizar una cuenta de crédito y no pagar ningún cargo por financiamiento si se paga la totalidad del saldo antes de la próxima "fecha de facturación"; pero se cobrara estos cargos, si se paga menos del saldo de su cuenta y sí se extienden los pagos por varios meses, tendrá que pagar una cantidad mínima cada mes.

Si dentro de un término de 30 días de la fecha de corte no se recibe ninguna solicitud de aclaración por escrito referente al estado de cuenta, se tendrá por aceptado éste. Si por alguna razón no recibe su cuenta, ésta situación no lo exime de la obligación de pago convenida.⁷⁰

5.9. TERMINACIÓN DEL CONTRATO Y SUS EFECTOS.

En virtud del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente en estudio, se celebra en forma indefinida, la terminación del mismo no puede producirse por el desarrollo normal del mismo, sino únicamente procede la terminación unilateral de las partes, mediante aviso dado por escrito a la otra parte.⁷¹

- La terminación del contrato en estudio procede, por decisión del establecimiento comercial:

De acuerdo al uso del crédito por parte del cliente, la tienda comercial considera que si el cliente no maneja adecuadamente su crédito y no cumple con sus obligaciones, lo cual le trae como consecuencia que dicho establecimiento de por terminado el contrato que tenía celebrado y se cancela la cuenta corriente que se le había abierto, sin que se le otorgue nuevamente.

⁷⁰ Cfr. Formato solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente. Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. Cláusula sexta.

⁷¹ Cfr. Formato solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente. Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. 3 de agosto de 1982. Cláusula novena.

Siendo las causas de terminación por decisión del establecimiento comercial, las siguientes:

- La falta de pago oportuno de una o más mensualidades vencidas.
- Si el cliente da mayor cantidad del crédito autorizado.

Las dos causas anteriores, traen como consecuencia que la tienda comercial de por vencido anticipadamente el monto adeudado y por lo tanto será exigible de inmediato el saldo a cargo del cliente.⁷²

Dicho requerimiento se le exige primeramente al tarjetahabiente mediante una carta que el establecimiento comercial le envía a su domicilio, en la cual se exige el pago total de su saldo en virtud de haber incurrido en alguna de las dos causas de terminación del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente:

No obstante lo anterior si no paga, los establecimientos comerciales al igual que los bancos se ven en la necesidad de contar los servicios de despachos que se dedican al cobro de los adeudos por el uso y disposición del crédito otorgado mediante una tarjeta de crédito comercial.

Por decisión del cliente.

Dando aviso por escrito al establecimiento comercial, donde da por terminado el contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, a través del cual recibió la tarjeta de crédito, devolviendo el plástico, anexando al escrito correspondiente, pero para ello debe haber cubierto de su saldo su línea de crédito, incluyendo, comisiones y gastos correspondientes a las sumas que se hubieran dispuesto.

Por lo anterior el número de la tarjeta de crédito del cliente, integra la lista que de manera electrónica, vía computadoras se obtiene de las tarjetas canceladas, mismas que se pueden consultar en cada una de las computadoras de las sucursales de la tienda comercial respectiva.

⁷² Cfr. Formato solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente. Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. 3 de agosto de 1982. Cláusula octava.

5.10. VENTAJAS DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIALES.

Tanto Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V, Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. y el Palacio de Hierro, S.A. de C.V. proporcionan ciertas ventajas que no otorgan las tarjetas de crédito bancarias, siendo estas las siguientes.

- Su expedición es gratuita.
- El periodo de la tarjeta es indefinido.
- La calidad de tarjetahabiente comercial, permite obtener descuentos adicionales.
- En cuenta especial, tendrá pagos diferidos hasta de 24 meses.
- No pagará comisión por manejo de cuenta.
- No se pagará cuota de membresía, ni de anualidades.
- No se pagará cargos extras por tarjetas adicionales.
- No se paga cargo por reposición de tarjetas, en caso de pérdida.
- Se contará con un periodo indefinido para aclaraciones.
- Se expide en menor tiempo, que las tarjetas de crédito bancarias, en Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V, en el Palacio de Hierro, S.A. de C.V., tardan 30 minutos en autorizar su expedición y elaborar el plástico, entregándola en ese tiempo al tarjetahabiente.
- Es un trato más personalizado, lo cual permite mayor flexibilidad en los términos del contrato (límite de crédito, diversidad en la forma de pago, etc.)
- En relación a reclamaciones por cobros indebidos y aclaraciones, las tiendas comerciales son más eficaces y se resuelven en menor tiempo.

No obstante lo anterior frente a las tarjetas de crédito bancarias, las tarjetas de crédito comerciales tienen también ciertas desventajas que a continuación mencionamos:

- No se puede realizar compras en tiendas comerciales diferentes a la tienda que la expidió, ni en restaurantes independientes, etc.
- No se puede obtener dinero en efectivo de inmediato.
- No puede ser utilizada como tarjeta de inversión.

- No ofrece servicios diversos gratuitos al tarjetahabiente tales como:
- Seguro de compra.
- Seguro automático contra accidentes en viajes.
- No ofrece asistencia médica y legal para el tarjeta habiente y su familia durante sus viajes.
- No se puede pagar el servicio de teléfono.
- No se puede utilizar en el extranjero, a excepción de la tarjeta de crédito internacional que expide Sears Roebuck de México, S.A. de C.V., la cual sólo se puede utilizar en Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

5.11. PROBLEMÁTICA Y EXPECTATIVA DE LA OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIAL.

Los establecimientos comerciales emisores de sus respectivas tarjetas, es decir, Distribuidora Liverpool S.A. de C.V, Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. y el Palacio de Hierro, S.A. de C.V., gastan una cantidad elevada en la expedición de sus respectivas tarjetas de crédito en comparación con las tarjetas de crédito bancarias emitidas por Banamex, S.A., Bancomer, S.A., el Sistema Carnet, Banca Serfín, S.A. e Inverlat, dichas cantidades se destinan a cubrir los siguientes rubros:

- Capacitación del personal.

La tienda comercial necesita de personas adicionales capacitadas para realizar todo tramite relacionado con el otorgamiento del crédito, es decir, personas que realicen las entrevistas a los futuros tarjetahabientes, que desean obtener un crédito; personas que aprueben nuevas cuentas, que procesen y realicen los plásticos, así como los estados de cuenta, mantengan los archivos en orden y vigilen que los clientes se mantengan al corriente en sus pagos.

- Espacio y equipo.

El cual es necesario para instalar un departamento de crédito en cada una de las sucursales de cada tienda comercial, mismo que comprende desde muebles, maquinas de escribir, archiveros, papelería y principalmente en

la actualidad computadoras, las que simplifican las labores y proporcionan una gran ayuda en la administración de todas y cada una de las cuentas de los tarjetahabientes.

- **Financiamiento.**

La tienda comercial necesita dinero para que su negocio opere, en tanto espera que sus tarjetahabientes paguen por las compras que realizaron a crédito, por lo cual en ocasiones se ven en la necesidad de pedir ciertos prestamos y así poder subsistir.

- **Deudas incobrables (cartera vencida).**

Las cuales son difíciles o imposibles de cobrar, cuando los clientes no pagan a su debido tiempo o no pagan por ser insolventes, el establecimiento comercial paga dinero extra con el fin de cobrar las cantidades vencidas y que se cubran saldos no pagados en su oportunidad, lo cual en ocasiones trae consigo un gasto más y causa un déficit en la economía del establecimiento comercial respectivo.

Los gastos por financiamiento que se cobran los tarjetahabientes son para cubrir los gastos extras que ya mencionamos y también para seguir solventando el otorgar tarjetas de crédito a los clientes, tratando de que este cobro sea equitativo, aunque consideramos que a corto plazo los tres establecimientos comerciales, precisamente por los gastos indicados con anterioridad, es posible que dejen de emitir sus propias tarjetas y por lo tanto predominen las tarjetas de crédito bancarias, siendo un ejemplo de lo anterior, París Londres y Suburbia, las cuales en sus inicios emitieron su propia tarjeta de crédito, pero a la larga, no pudieron seguir sosteniendo la emisión y manejo de las mismas, llegando a desaparecer la de París Londres; en tanto que la de Suburbia actualmente la emite y maneja Banamex, S.A.

No obstante lo anterior actualmente dichos establecimientos comerciales como Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V., cuenta con tarjetahabientes buenos, es decir, que su tarjeta de crédito, está vigente y al corriente en el pago de sus mensualidades; los cuales obtuvieron la misma desde 1950; pero por otro lado también existen tarjetahabientes que como se vio con anterioridad no cubren su pago mínimo, lo cual causa un daño en el

patrimonio del establecimiento comercial, ocasionando que estos últimos soliciten los servicios de abogados que se encarguen de cobrar los adeudos que dejaron de pagare los tarjetahabientes.

Siendo lo anterior, una probable causa por la cual los establecimientos comerciales no podrán sostener la operación y manejo de sus tarjetas de crédito; en cambio, los bancos al tener mayor experiencia y contar con planes, programas y un seguro para cubrir dichos adeudos, pueden seguir otorgando tarjetas de crédito y manejar las mismas, sin importar el volumen, ya que manejan miles de tarjetas de crédito los bancos y de contar con personal especializado e infraestructura moderna para administrar un mayor número de cuentas de tarjetas de crédito y un ejemplo de ello es Bancomer, S.A. que está extendiendo su campo a CIFRA WAL* MART, expidiendo una nueva tarjeta de crédito, misma que entro en vigencia a principios de 1995.

Por ultimo, considero la posible desaparición de las tarjetas de crédito comerciales expedidas por Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V., Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. y el Palacio de Hierro, S.A., en un corto plazo, en virtud de que no podrá sostener los gastos extras que representa la expedición y manejo de la misma; ya que se tiene que invertir más dinero para actualizar sus departamentos de crédito, es decir adquirir computadoras, terminales para pedir autorizaciones, mismas que se deberán instalar en cada una de las sucursales, además de que la tecnología va cambiando a cada momento, representando así un gasto más, aunado a los que ya mencionamos con anterioridad, es la razón por la que dichos establecimientos comerciales no podrán seguir su propia tarjeta de crédito comercial.

CAPITULO SEXTO

LAS TARJETAS DE CRÉDITO.

6.1. CLASIFICACIÓN DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO.

Se distinguen dos clases de tarjetas de crédito, que son.

6.1.1. LA TARJETA DE CRÉDITO DIRECTA.

Una modalidad de las tarjetas de crédito es más antiguo que la tarjeta de crédito bancaria.

Esta tarjeta es emitida por casas comerciales, con el fin de incrementar sus ventas y buscar clientes potenciales, teniendo que usarla sólo en el establecimiento que la otorgó.

En el siguiente capítulo abordamos con detenimiento el concepto, operación y funcionamiento de las mismas.

6.1.2. LA TARJETA DE CREDITO INDIRECTA.

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

En la actualidad existen una gran variedad de tarjetas de crédito bancarias en el mundo; pero en México sólo cinco organismos tienen la capacidad de operar los sistemas de tarjetas de crédito, siendo estos los siguientes: BANAMEX, S.A., BANCOMER, S.A., SISTEMA CARNET, que es operado bajo una empresa llamada PROMOCIÓN Y OPERACIÓN, S.A. DE C.V., que afilia 13 Bancos diferentes; BANCA SERFIN., S.A. e

INVERLAT, que son los últimos que operan por si solos su propia tarjeta de crédito bancaria.

6.1.2.1. BANAMEX, S.A.

El Banco Nacional de México, S.A. fue la primer institución de crédito mexicana, que expidió la tarjeta de crédito bancaria, desde 1968 y en la actualidad es uno de los bancos líderes en esta área, maneja a su vez cinco tipos de tarjetas de crédito:

- Banamex Visa Internacional.
- Banamex Master-Card Nacional.
- Banamex Tradicional.
- Banamex Plus.
- Banamex Empresarial.⁷³

Su operatividad es igual en las cinco tarjetas y sólo varía en cuanto a su ámbito de validez y en el límite de crédito que otorga el banco, este último de acuerdo a los ingresos comprobables de los solicitantes.

El Banco Nacional de México, S.A. de acuerdo a los contratos de afiliación" celebrados con diferentes establecimiento comerciales expide otro tipo de tarjetas de crédito manejándolas de manera exclusiva, sin que intervenga el negocio afiliado, quién sólo responderá de la calidad, cantidad o cualquier otro aspecto de los bienes o servicios que se adquieran mediante el uso de la tarjeta, la cual tiene su base en un contrato de apertura de crédito. Siendo un ejemplo de este tipo de tarjeta, la de "SUBURBIA- BANAMEX".

6.1.1.2. BANCOMER, S.A.

A pesar de haber obtenido la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el 13 de enero de 1939 e iniciando sus operaciones cinco meses después, es decir, un año después que Banamex, S.A. actualmente compite en los primeros lugares en este ramo, ofreciendo a su vez cinco tipos de tarjetas de crédito, que son:

⁷³ Véase apéndice anexo número 1.

- Bancomer Oro Internacional.
- Bancomer Clásica Internacional.
- Bancomer Oro Nacional.
- Bancomer Clásica Nacional.
- Bancomer Empresarial o Corporativa.⁷⁴

Bancomer, S.A., es el segundo banco que emite su tarjeta de crédito bancaria con fotografía a color y su firma digitalizada, ya que en marzo de 1995 les envió a sus tarjetahabientes una carta donde les informa que pueden obtener la misma y para facilitarles el trámite; les anexa un folleto/solicitud, en el cual le deben de pegar una fotografía reciente, con fondo blanco o azul, del tamaño del recuadro, además de proporcionar los datos que le solicitan y firmar en el recuadro que se indica con tinta negra.⁷⁵

Dicho folleto/solicitud, se deberá de enviar por correo a Bancomer, S.A., en el sobre que se proporciona y recibirá a vuelta de correo su nueva tarjeta de crédito bancaria con fotografía a color y firma digitalizada, en un plazo de 30 días, pero en caso de no tener fotografía y para mayor comodidad ha instalado en algunas sucursales, módulos de servicio a los que puede acudir a tomarse la foto, indicándoles los domicilios de dichas sucursales, pero debe de presentar su tarjeta de crédito y una identificación con fotografía vigente.

La tarjeta de crédito con fotografía a color y firma digitalizada que expide Bancomer, S.A., tendrá un costo de \$30.00, mismo que se le cargará al tarjetahabiente que la solicite en su próximo estado de cuenta.

Existe en el mercado, un tercer tipo de tarjetas de crédito indirectas, pero que difieren de las primeras tarjetas en cuanto que sólo se otorga crédito para disponer de él, en establecimientos específicos, como Comercial Mexicana, S.A. de C.V., Bodega Comercial Mexicana, S.A. de C.V., Sumesa, S.A. de C.V. y Restaurantes California, S.A., así como Cía Vázquez, S.A. de C.V., K2 y Plaza Galerías, siendo estas las siguientes:

- Bancomer- Comercial Mexicana.
- Bancomer- Cía Hermanos Vázquez.
- Bancomer- K2.

⁷⁴ Véase apéndice anexo número 2.

⁷⁵ Véase apéndice anexo número 3.

- Bancomer- Plaza Galerías.
- Bancomer- Cifra Wal-Mart.

6.1.2.3. SISTEMA CARNET (PROSA).

El 30 de noviembre de 1968, un importante grupo de bancos mexicanos fundaron la Corporación Promoción y Operación S.A. de C.V., mejor conocida en el medio financiero como "PROSA", siendo el objetivo fundamental del grupo, poner en el mercado una tarjeta de crédito interbancaria, competitiva y a la altura de las mejores del mundo; lanzando al mercado al siguiente años de su fundación la tarjeta de crédito bancaria Carnet.⁷⁶

El emblema general de esta tarjeta, era representado por dos círculos entrelazados (oro y acre), símbolo de la unión fecunda de esfuerzos, siendo los bancos fundadores del grupo los siguientes:

- Banco del Ahorro Nacional.
- Banco del Atlántico.
- Banco Azteca.
- Banco Comercial Mexicano.
- Banco de Industria y Comercio.
- Banco de Londres y México.
- Banco Mercantil Mexicano.
- Banco del País.

Tras las modificaciones del sistema bancario sufridas en 1976, se unieron a Prosa tres bancos; siendo en total trece los bancos que la componen, que son:

- Bitai.
- Inverlat.
- Banca Confía, S.A.
- Banco Mexicano, S.A.
- Banco del Atlántico, S.A.
- Banpaís, S.A.
- Bancreser, S.A.

⁷⁶ <http://www/PROSA/PROSA.h>

- Banco Unión, S.A.
- Banco Mercantil de México.
- Banco del Ejército y la Fuerza Armada, S.N.C.
- Banco Nacional del Comercio Interior.
- Banco del Ahorro Nacional.

En 1988, Carnet se afilío a VISA con el fin de fortalecer y consolidar su posición en la operación y promoción de tarjetas de crédito, esta nueva situación implicó necesariamente un cambio en la imagen de Carnet, creándose un logotipo neutral a las dos marcas pero compatibles con ambos.

El consorcio dispone de modernos y ágiles instrumentos en beneficio de los bancos asociados, los cuales han visto, al paso del tiempo fortalecida su autonomía de gestión y disminuidos sus costos de operación, tiene sus oficinas en la Ciudad de México.

El Sistema PROSA-CARNET, ofrece al público usuario siete tipos de tarjetas y son las siguientes:

- Carnet Oro Mastercard Internacional.
- Carnet Rojo y Ocre Mastercard Internacional.
- Carnet Rojo y Ocre Visa Internacional.
- Carnet de Oro Mastercard.
- Carnet Rojo y Ocre Mastercard.
- Carnet Rojo y Ocre Visa.
- Carnet Empresarial.⁷⁷

Las anteriores tarjetas tienen la misma operatividad y brindan los mismos servicios, sólo difieren una de otra por su uso y límite de crédito que otorga al tarjetahabiente.

6.1.2.4. BANCA SERFIN, S.A.

Banca Serfín, S.A., hace poco lanzó al mercado la tarjeta llamada del PRI fundada en un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente Carnet,

⁷⁷ <http://www/prosa/productos.html>.

la cual tiene como puntos sobresalientes los siguientes:

- Es una tarjeta de crédito, personal e intransferible.
- Quien otorga la línea de crédito es única y exclusivamente Banca Serfín, S.A.
- Entre el banco y el PRI existe un convenio que consiste en dar preferencia a los agremiados al partido y lograr así cierta distinción de sus partidarios.
- El PRI ofrecerá beneficios adicionales a los usuarios pero serán independientes a su expedición y operatividad.

A principios de 1994, Banca Serfín, S.A. lanzó al mercado su propia tarjeta de crédito, siendo un banco más que emite por si mismo su tarjeta y desligándose del sistema carnet, aunque todavía le es necesario para las funciones de compensación y liquidación interbancaria, ofreciendo cuatro tipos de tarjeta de crédito que son:

- Banca Serfín- Clásica Internacional Mastercard.
- Banca Serfín- Oro Internacional Mastercard.
- Banca Serfín- Clásica Internacional Visa.
- Banca Serfín- Oro Internacional Visa.⁷⁸

Existe también en el mercado la tarjeta de Serfín-aereoméxico Visa Internacional, expedida por Banca Serfín, S.A., la cual esta inscrita al club premier.⁷⁹

6.1.2.5. INVERLAT.

De igual forma Multibanco Comermex, S.A., ahora inverlat, a finales de 1994, lanzó su propia tarjeta de crédito bancaria a través del Grupo Financiero Inverlat Comermex, por lo cual dicho banco se aboco a la labor de cambiar todas y cada una de las distintas tarjetas que había expedido con anterioridad, enviándoles a sus tarjetahabientes la nueva solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, con el fin de que lo suscribieran y darles a conocer el cambio de contrato y por lo tanto de un

78 Véase apéndice anexo número 6.

79 Véase apéndice anexo número 7.

nuevo plástico, mismo que tiene un nuevo emblema al ser una tarjeta de crédito Inverlat comermex; que se les entregará una vez que se haya recibido dicha solicitud-contrato, por correo, ya que significa la aceptación del cambio de la expedición y operación por parte de dicha institución de banca múltiple.

Inverlat al lanzar al mercado su propia tarjeta de crédito, otorga a sus clientes la ventaja de un seguro, que los protege por 48 horas antes de que suceda el robo, extravío o pérdida de dicha tarjeta de crédito bancaria, ya que al expedir la nueva tarjeta de visa oro internacional, llevará impresa en el plástico la fotografía del tarjetahabiente y su firma digitalizada, lo que evita toda posibilidad de falsificación o fraude.⁸⁰

Inverlat emite 5 tipos de crédito, siendo estas las siguientes:

- Inverlat Oro Internacional con fotografía.
- Inverlat Oro Internacional.
- Inverlat Clásica Internacional.
- Inverlat Clásica Visa o Mastercad.
- Inverlat Empresarial.⁸¹

Además de lo anterior cabe hacer mención que el día 17 de octubre de 1994, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, emitió autorización preliminar, para operar en México a 18 bancos extranjeros, siendo estos los siguientes: Citibank, Santander, J.P. Morgan, Republic National Bank of New York, Bank of América, Chemical Bank, National Bank, Société Generale, ING Capital Holdings, ABN Amor Bank, Fuji Bank, Banque Nationale de París, Chase Manhattan Bank, Bank of Bostón, Dresdner Bank, First Chicago, Bank of Tokyo y American Express, los cuales una vez que obtengan su autorización definitiva, podrían iniciar sus operaciones durante el años de 1995; lo que significa que al iniciar sus operaciones en un futuro cercano también estarían en posibilidad de expedir su propia tarjeta de crédito bancaria, significando así que dentro de poco habrá en el mercado más tarjetas bancarias y una mayor competitividad.

80 Véase apéndice anexo número 8.
81 Véase apéndice anexo número 9.

6.2. DE SERVICIOS.

Finalmente existen tarjetas de crédito de funcionamiento internacional que las expiden y respaldan American Express, Carta Blanche y Dinners Club etc, funcionan como buró de crédito, asumen el papel de bancos expidiendo las tarjetas a sus clientes y celebran contratos de afiliación con almacenes comerciales a quienes pagan los pagarés que firma el tarjetahabiente, menos una comisión.

El sistema **RED** provee a las instituciones afiliadas una variedad de servicios, entre los cuales destacan los siguientes:

- *Administración directa y monitoreo de los cajeros.
- *Intercambio de transacciones en línea entre el banco adquirente y otras redes de nacionales e internacionales.
- *Arbitraje de aclaraciones a través de un medio automatizado, siendo uno de los sistemas más avanzados de Latinoamérica.
- *Autorización y registro de transacciones en línea, encargándose, en su caso de obtener la autorización de la institución responsable.
- *Desarrollo y establecimiento de estándares de operación y sistemas, conjuntamente con las instituciones afiliadas.
- *Compensación entre afiliados, ya sea cobro o pago de cargos.
- *Desarrollo constante de nuevos productos y servicios.
- *Certificación de nuevas tecnologías para cajeros automáticos.
- *Abastecimiento de material publicitario y promocional para la difusión de las ventajas del sistema **RED** de cajeros automáticos.⁸²

RED Transacciones disponibles:

Los cajeros automáticos del sistema **RED** permiten a sus usuarios efectuar diversas transacciones, diseñadas para otorgar servicios bancarios con rapidez y comodidad.

Transacciones básicas:

⁸² <http://WWW/red/servicios.html>

Consulta de saldo y Disposición de Efectivo.⁸³

Otras transacciones:

Venta de Dólares.

Transferencia entre cuentas.

Cambio de NIP.

Estado de cuenta.

Depósitos y pagos en sobre.

Acceso a miniservicios.

Servicio de cajero.

De acuerdo a la disponibilidad del banco emisor de la tarjeta.

6.3. CARACTERÍSTICAS DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO BANCARIAS.

En el presente, he de referirme exclusivamente a las tarjetas de crédito bancarias, puesto que en el anterior capítulo abordamos el tema de las tarjetas de crédito comerciales.

Antes de numerar las características de las tarjetas de crédito bancarias mencionaremos los requisitos literales propios de la misma, siendo estos de acuerdo a lo dispuesto por las "Reglas a las que deberán de sujetarse las Instituciones de Crédito en la Emisión y Operación de Tarjetas de Crédito Bancarias", de fecha 9 de marzo de 1990; las siguientes:

- 1.- La primera característica de la tarjeta es que se expedirán siempre a nombre de una persona física; serán intransferibles (Regla tercera).
- 2.- Su segunda característica es que puede utilizarse tanto en el territorio Nacional como en el extranjero indistintamente (Regla tercera, inciso a).
- 3.- Debe de emitirse con base en un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, en moneda nacional, en virtud del cual el banco se

⁸³ <http://WWW/red/servicios.html>

obliga con el acreditado a pagar por cuenta de él bienes, servicios, impuestos y otros conceptos, cargando los importes respectivos en la cuenta que el banco siga al tarjetahabiente. (Regla cuarta y octava).

4.- El contrato puede celebrarse entre el banco y tantas personas físicas o morales, considere el emisor (Regla quinta), pero en todo caso, las tarjetas que se emitan deben expedirse siempre a nombre de una persona física (regla tercera).

5.- En virtud de que las tarjetas pueden utilizarse en el extranjero, los consumos hechos fuera de México deben corresponderse invariablemente con cargo en moneda nacional al tipo de cambio libre vigente en la fecha de presentación de los comprobantes del proveedor, entendiéndose por tipo, el cambio libre de venta al que el banco emisor haya iniciado operaciones al público, en la fecha en que le hubieran sido presentados los comprobantes que amparen los consumos o compras (Regla octava).

6.- Finalmente, otra importante característica es que, cuando se expide, no se puede enviar por correo ni entregarse a otra persona que no sea el titular, con excepción de que éste autorice por escrito a otra persona con el único fin de recogerla (Regla vigésima, segundo párrafo).

Por otro lado considero como características propias de la tarjeta de crédito bancaria, las siguientes:

a.- Nos encontramos en presencia de dos contratos diferentes, uno celebrado entre el banco y el cliente, otro celebrado entre el banco y los diferentes establecimientos comerciales.

b.- Estamos en presencia de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente y varios contratos de afiliación celebrado, este último, entre el banco y los diferentes establecimientos comerciales.

c.- Es una tarjeta personal e intransferible.

d.- Quien otorga el crédito es el banco que emite la tarjeta.

e.- Puede ser utilizada en los diferentes establecimientos que estén afiliados al banco que la emitió.

f.- Las compras son a crédito, pudiendo disponer de dinero en efectivo ya sea en las horas de labores del mismo banco o las 24 horas del día, en el cajero automático del banco que la emitió, excepción hecha a los usuarios de la tarjeta de crédito carnet la cual tiene diferentes cajeros automáticos de multicaja o también llamados cajas permanentes, en donde los 13 bancos de este sistema pueden disponer de dinero en efectivo.

g.- El período de vigencia varía según la institución que otorgó el crédito, desde un año a dos inicialmente, pero puede prorrogarse por dos años más, una o varias veces.

h.- El crédito que se otorga es revolvente y le permite adquirir bienes o servicios incluso disponer de dinero.

6.4. ELEMENTOS DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO BANCARIAS.

En la cual hay que distinguir los elementos personales y formales:

1.- Elementos personales comunes.

a) El Banco.- Es el que expide la tarjeta de crédito.

b) El tarjetahabiente.- Es la persona que celebra el contrato y se le expidió la tarjeta, pero existe la excepción cuando se otorgan tarjetas adicionales.

c) Los establecimientos que proporcionan a los tarjetahabientes bienes o servicios (establecimientos afiliados).

ELEMENTOS ESPECIALES PERSONALES:

El solicitante de la tarjeta de crédito.- Cuando quién solicita la expedición de la tarjeta no es el titular de la misma, apareciendo la figura del contratante, quién se compromete a las contraprestaciones que se establezcan y al reembolso al emisor del importe de los pagares firmados mediante la tarjeta de crédito.

La empresa "Banco".- Es la que autoriza al emisor para poner en

circulación las tarjetas de crédito.

El deudor o fiador.- el titular de la tarjeta de crédito, es el obligado principal a realizar los pagos que ésta se derivan, pero también existe el solidario, en tal supuesto tanto el titular como el avalista están obligados a responder solidariamente del saldo ocasionado por el uso de la tarjeta de crédito.

La obligación del deudor solidario o fiador surge en el caso de que se verifique la falta de pago por parte del titular, pero en las condiciones del contrato base suele autorizarse al emisor a dirigirse indistintamente a uno o a otro, o a ambos simultáneamente.

Elementos formales.

La solicitud -contrato de la tarjeta de crédito, hecha por el titular o por quien contrate en su favor, la cual es redactada por medio de un contrato de adhesión, en el que consisten las condiciones de operación y funcionamiento.

La solicitud debe contener los datos personales, profesionales y de carácter económico que sirven de base para que se forme un juicio sobre la solvencia del solicitante, a la que deberán acompañarse los dos últimos recibos, es decir, comprobantes de pago, comprobantes de domicilio y copia de identificación vigente.

El contrato de afiliación suscrito entre el emisor y los establecimientos comerciales o turísticos por el que estos se comprometen a facilitar los bienes o servicios a los titulares de la tarjeta de crédito y al emisor de la misma a pagar los pagares suscritos por éstos.

La expedición de la tarjeta de crédito propiamente dicha, es una laminilla de plástico, la cual se le enviará por correo, junto con una carta en la cual se le da a conocer el límite de crédito autorizado y que su solicitud contrato fue aprobado.

El pagaré (vaucher), se trata del documento que firma el titular de la tarjeta como recibo y reconocimiento de haber hecho una compra, recibido un servicio o haber obtenido una cantidad de dinero en efectivo,

el cual suele hacerse por triplicado imprimiendo mecánicamente en el mismo número y el nombre del titular en relieve y siendo firmada por el usuario.

El estado de cuenta mensual que envía el banco al tarjetahabiente ya sea a su domicilio o a su trabajo.

6.5. MECANISMO DE OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO.

6.5.1. APERTURA DEL CONTRATO.

La forma de este instrumento de crédito se basa fundamentalmente en un "contrato de crédito en cuenta corriente", mismo que determina las relaciones, así como los derechos y obligaciones entre el organismo emisor y el cliente al haber otorgado una tarjeta de crédito.

A continuación pasaremos al estudio de los aspectos más importantes que dan en la misma, entre los cuales tenemos los siguientes:

Suscripción del contrato:

Para poder suscribir el contrato, es necesario que concurra la capacidad de ejercicio del solicitante.

No obstante lo anterior, respecto a la capacidad que se exige para la celebración del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, es la de ejercicio, por el cual el contrato se puede celebrar tanto por las personas físicas como morales.

Respecto a estas últimas se exige que demuestren estar constituidas conforme a derecho.

CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS:

Para personas físicas

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

El banco tiene la obligación y el derecho de comprobar la identificación del solicitante, por lo cual este deberá de anexar a la solicitud una copia de una identificación vigente (cartilla del servicio militar, licencia de conducir, cédula profesional o cualquier otra identificación oficial que contenga la firma y fotografía).

Es requisito indispensable para su otorgamiento que el solicitante tenga ingresos mínimos y fijos de \$3,000.00 mensuales, un arraigo mínimo de 2 años en su domicilio particular y en su empleo o negocio.

Que preferentemente sea el arrendador, comprador a plazos, propietario o copropietario del inmueble donde viva, lo cual se debe de comprobar ya sea con el contrato de arrendamiento, título de propiedad, contrato de compraventa, de igual forma con los comprobantes de pago de impuesto predial, de agua, de luz, de teléfono entre otros.

Lo anterior, es en virtud de que en dicho domicilio será el lugar en dónde se enviarán los estados de cuenta del tarjeta habiente, se le requerirá el pago del importe del sobregiro, así como los demás asuntos relativos a la tarjeta de crédito.

Que radique y trabaje en un lugar que este dentro del ámbito territorial de operación de alguna oficina del banco emisor de la tarjeta de crédito.

Otro requisito indispensable para el otorgamiento de la tarjeta, es que el futuro cliente le anexe a la solicitud los comprobantes de sus ingresos recibidos de honorarios, recibos de nómina, declaración de impuestos presentada ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público entre otras; a fin de comprobar la actividad o actividades económicas que desempeña, de donde obtiene sus ingresos, así como el monto de los mismos.

Lo anterior, es con el fin de que el banco tenga la seguridad de que el futuro tarjetahabiente cuenta con la solvencia económica para manejar el crédito que se le otorgará, sin que sufra pérdida o menoscabo en su patrimonio.

Asimismo, proporcionar en el formato de la solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, el domicilio y teléfono de dos familiares que no vivan con el cliente, lo anterior es con el fin de que ellos le proporcionen al banco informes tanto de su solvencia económica como moral, lo cual se verifica por personal especializado del banco emisor ya sea visitando dichos domicilios o si tiene teléfono llamándoles para corroborar los datos proporcionados.

Se verificará mediante investigación especial, que sea cumplido y oportuno en la liquidación de sus pasivos y haya sido veraz al proporcionar todos los datos de su solicitud, por lo cual se necesita que proporcione dos referencias de casas comerciales u otros bancos en los cuales tenga algún tipo de cuenta y así acreditar el buen manejo del crédito que le otorgará.

Una vez que todas las fuentes consultadas al realizarse la investigación se expresen positivamente, no exista limitación de carácter legal para otorgar la tarjeta de crédito y cubiertos todos los requisitos, se aprobará o rechazará la solicitud.

Para personas morales.

Como ya vimos la tarjeta de crédito se puede otorgar tanto a personas físicas como morales, por lo cual pasamos al estudio de las tarjetas de crédito bancarias otorgadas a personas morales, mismas que se expedirán a nombre de personas físicas que elija la empresa por lo regular son los ejecutivos o funcionarios de la misma; siendo la empresa responsable en cuanto a los pagarés (vaucher), los que se suscriben por nombre y a cuenta de la empresa, quien efectuará los pagos.

Al expedirse las tarjetas de crédito a nombre de una persona física, siendo solicitada por una empresa no se contraviene lo dispuesto en el artículo 3 de las reglas que habrán de sujetarse las instituciones de crédito bancarias de fecha 9 de marzo de 1990, el cual especifica que "las

tarjetas de crédito se expedirán siempre a nombre de una persona física.....”

Para que se otorgue este tipo de tarjeta la institución bancaria requiere de tres tipos de documentación, que son los requisitos indispensables para otorgar la misma, que son:

I.- Documentación general:

- * Solicitud del cliente.
- * Información general del giro o actividad de la empresa.
- * Estar legalmente constituida.
- * Tener ventas anuales mínimas de \$ 300,000.00
- * Referencias bancarias.

II.- Documentación legal:

- * Acta constitutiva de la sociedad mercantil solicitante.
- * Copia de reformas a la escritura constitutiva.
- * Datos del Registro Público de la Propiedad de los bienes inmuebles.
- * Copia de la contabilidad cuando existen pasivos a largo plazo.

III.- Documentación financiera:

- * Estados financieros de los últimos ejercicios.
- * Estados financieros con antigüedad máxima de cuatro meses.

Una vez que se entrega toda la documentación descrita con anterioridad el banco realiza un estudio financiero, aprobado el mismo se celebra con el cliente un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente.

Como podemos observar la función y operatividad de la tarjeta de crédito bancaria empresarial, es la misma que en las demás; pero existe una diferencia, ya que el crédito se otorga a una persona moral y no a una persona física, pero lo anterior no contraviene lo dispuesto en la tercer regla a las que habrán de sujetarse las instituciones de crédito en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias, en virtud de que son las personas físicas autorizadas por la misma empresa las que hacen uso

del crédito otorgado a la misma, de acuerdo con el artículo 0 de la ley general de títulos y operaciones de crédito, que a la letra dice "La representación para otorgar o suscribir títulos de crédito se confiere:

1.- Mediante poder inscrito debidamente en el registro de Comercio, y

2.- Por declaración escrita dirigida al tercero con quien habrá de contratar el representante."; relacionando con el artículo 85, segundo párrafo de la ley en cita, mismo que dispone que " Los administradores o gerentes de sociedades o negociaciones mercantiles se reputan autorizados para suscribir letras de cambio a nombre de éstas, por hecho de su nombramiento.

Los límites de esta autorización son los que señalan los estatutos o poderes respectivos".

De acuerdo con los artículos transcritos con anterioridad. Se desprende que la sociedad mercantil faculta a dichas personas a suscribir pagarés (vauchers) en nombre y por cuenta de la misma la cual debe responder ante la acreditante del pago de éstos, de acuerdo con lo que dispone el primer párrafo del artículo 85, de la Ley General De títulos y Operaciones de crédito, que establece "la facultad de obrar en nombre y por cuenta de otro no comprende la de obligarlo cambiariamente, salvo lo que disponga el poder o la declaración a que se refiere el artículo 9", transcrito con anterioridad.

Por lo anterior la ley no obliga a que la persona física autorizada por la empresa a *disponer del crédito otorgado*, mediante la suscripción de pagares (vauchers); sino únicamente a la misma empresa, ya que los representantes legales, los administradores o gerentes de sociedades mercantiles tienen plena capacidad para suscribir títulos valores (pagarés, vauchers) en la medida en que la suscripción corresponde a facultades que legalmente les están atribuidas.

Pero no obstante lo anterior, en la practica bancaria cuando una empresa solicita un crédito a Bancomer, S.A., mediante la suscripción de la solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente empresarial, se establece en su cláusula quinta que "El cliente y las personas autorizadas por él para disponer del crédito se obligan solidariamente a

pagar al banco en cualquiera de sus sucursales.....⁸⁴

Lo anterior, aparentemente contraviene lo dispuesto en el primer párrafo del artículo 85 de la ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, por que prevé la obligatoriedad de la persona física autorizada por la empresa, para el pago del saldo del crédito abierto a esta última, en caso de su incumplimiento, de igual forma el acuerdo de voluntades de los contratantes exime la observancia de la ley, no obstante de que la voluntad del tarjetahabiente (cliente) es tácita al adherirse al mismo y disponer del crédito otorgado; surtiendo todos y cada uno de sus efectos la cláusula transcrita, sin que pueda alegar su nulidad.

Por lo que se establece en el contrato que se suscribe tanto por el representante legal de la empresa, así como por la persona autorizada por la misma empresa para disponer del crédito que se solicita, una vez autorizado éste, el mismo contrato de apertura de crédito en cuenta corriente empresarial obliga tanto a la empresa como a la persona autorizada por la misma a disponer del crédito otorgado; la empresa como obligada principal y la persona autorizada como obligado solidario.

La celebración de los contratos de apertura de crédito en cuenta corriente y la emisión de las tarjetas de crédito bancarias a favor de los usuarios, sólo podrán hacerse, siempre que se haya presentado una solicitud por escrito, en la que se demuestre la capacidad de pago y solvencia moral del solicitante.

Por lo regular, los bancos manejan formularios impresos que contienen tanto la solicitud como el contrato en el mismo, llamados en la práctica bancaria "Solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente" que se puede obtener en cualquiera de las sucursales de los bancos que emiten la tarjeta de crédito que se desea, pudiendo elegir el futuro tarjetahabiente, con qué banco (sistema) solicitará el crédito.

El formulario impreso contiene al anverso la solicitud, propiamente dicha, con espacios para rellenar, a través de la cual la institución de crédito lleva a cabo una investigación de solvencia económica y capacidad de pago, a través de los datos aportados por cada uno de los solicitantes.

⁸⁴ Cfr. Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. Bancomer, S.A., Cláusula décima primera.

A.- DATOS PERSONALES DEL SOLICITANTE.

- * Nombre del titular.
- * Domicilio completo.
- * Años de residencia.
- * Teléfono particular.
- * Edad actual.
- * Estado civil.
- * Nacionalidad.
- * Profesión.
- * Domicilio anterior (si en el actual tiene menos de tres años).

B.- DATOS LABORALES.

- * Nombre de la empresa.
- * Domicilio.
- * Teléfono.
- * Puesto que desempeña.
- * Años de antigüedad.
- * Departamento.
- * Empleo anterior.
- * Otra fuente de ingresos

C.- DATOS ECONÓMICOS.

- * Egresos: Gastos familiares y gastos de adeudos.
- * Ingresos: sueldo fijo y sueldo variable.
- * Propiedades.

D.- DATOS REFERENCIALES.

- * Referencias comerciales.
- * Establecimiento.
- * Número de cuenta.
- * Crédito otorgado.
- * Fecha de apertura.
- * Referencias bancarias:
 - * Banco.
 - * Sucursal.
 - * Número de cuenta.

- * Crédito otorgado.
- * Fecha de apertura.
- * Referencias personales.
- * Nombre.
- * Domicilio.
- * Parentesco.
- * Teléfono.

E.-DATOS ADICIONALES.

- * Si solicita tarjeta adicionales.
- * Nombre.
- * Domicilio.
- * Parentesco
- * Firma.
- * Lugar de envío de correspondencia.
- * Casa.
- * Oficina.
- * Otras.

A su vez, el banco requiere de datos internos como los siguientes.

- I.- Firma del solicitante.
- II.- Fecha de apertura.
- III.- Ciclo de corte.
- IV.- límite de crédito autorizado.
- V.- Sucursal que atendió.
 - Nombre.
 - Número.
 - Localidad.
- VI.- Número de cuenta asignada.
- VII.- Tipo de cuenta.
 - Individual.
 - Empresarial.
- VIII.- fecha de vencimiento.
 - Año.
 - Mes.
 - Día.

IX.- Funcionario que atendió.

- Puesto.
- Nombre.
- Firma.

X.- Funcionario que autoriza la línea de crédito:

- Puesto.
- Nombre.
- Firma.

Dicho formulario, contiene en el reverso, las cláusulas en las cuales se establece las condiciones generales del contrato, los derechos y obligaciones de las partes contratantes "**CLIENTE Y BANCO**", asimismo contiene el manejo y funcionamiento de la respectiva cuenta, los derechos y obligaciones, siendo estos entre otros, los siguientes:

- 1.- La obligación por parte del banco de abrir un crédito en cuenta corriente por una cantidad determinada, la cual se la hará saber al cliente en una comunicación escrita, además de la cobertura de la misma para su uso, ya sea en territorio nacional o en el extranjero.
- 2.- La obligación por parte del banco de otorgar una tarjeta personal e intransferible al cliente, así como las adicionales que se le soliciten.
- 3.- La facultad por parte del banco de modificar el límite del crédito, restringir el importe del crédito, el plazo de uso del cliente, notificar las comisiones, intereses previo aviso que envíe el banco con 30 días de anticipación, puede denunciar el contrato unilateralmente en cualquier tiempo y cancelar la tarjeta.
- 4.- Las condiciones para que el cliente efectúe las disposiciones de su crédito, hasta por el importe de su límite.
- 5.- La *no-responsabilidad* del banco, cuando no se admita el uso de la tarjeta en negocios y establecimientos comerciales afiliados.
- 6.- Los cargos que deberá de pagar el cliente y el obligado solidario, que se hayan cargado a la cuenta del cliente.

7.- La obligación de por parte del banco de enviar al cliente un estado de cuenta mensual, el cual podrá objetar dentro de los 45 días siguientes a la fecha del corte.

8.- La obligación por parte del banco de pagar los documentos que amparen las disposiciones del crédito en el extranjero, los cuales serán cargados a la cuenta del cliente en moneda nacional, de acuerdo al tipo de cambio vigente.

9.- Las condiciones en base a las cuales el cliente debe pagar el importe de las obligaciones que haya hecho del crédito.

10.- El importe del pago mínimo mensual que el cliente debe de pagar.

11.- La prelación de pagos a favor del banco, al aplicarse éstos primero a intereses, comisiones y otros accesorios, así como a la amortización de las disposiciones del crédito efectuadas en el extranjero primeramente y después en este mismo orden a nivel nacional.

12.- El cargo de las disposiciones efectuadas en moneda extranjera serán convertidas, con un cargo en moneda nacional a la cuenta del cliente.

13.- Si el cliente requiere de pagarés firmados en el extranjero para cualquier aclaración, deberá pagar por cada copia que solicita.

14.- Las responsabilidades del cliente, por el mal uso de la tarjeta, se exceda en el límite, por el robo o extravío de la misma.

15.- La fecha y forma de terminación del contrato.

16.- Causas de terminación anticipada del contrato.

17.- La responsabilidad solidaria de la persona que firme el contrato como obligado solidario.

18.- Clase de tarjeta.

19.- La posibilidad de expedir las tarjetas adicionales a terceras personas, cuando sean solicitadas.

20.- La obligación de someterse el banco y el cliente a las disposiciones futuras que emita el Banco de México o la Secretaría de Hacienda y crédito Público.

21.- Las tarjetas de uso nacional no podrán utilizarse en el extranjero, y en el caso de utilizarla se cobrarán además de la disposición una comisión, equivalente a seis dólares.

Los tarjetahabientes podrán solicitar tarjetas adicionales de uso internacional sin que se cobre cargo anual de nuevo.

22.- Se faculta a Promoción y Operación, S.A. de C.V. y a central de fianzas, S.A. de C.V. para proporcionarles los datos relativos a las operaciones que efectúen al amparo del contrato.

23.- La autorización para que el banco destruya los pagarés ("vauchers") suscritos por el cliente, ya sea en el extranjero o en el territorio nacional, seis meses después de haber sido cargados a la cuenta respectiva del cliente.

24.- La aceptación del cliente de cargarles a su cuenta todas las disposiciones, realizadas a través de reservaciones garantizadas, salidas express, depósitos, realizados ya sea vía telefónica o personalmente

25.- Le sea cargado a su cuenta los importes de cheques cuando le sean devueltos, así como gastos por dicha devolución.

26.- La autorización por parte del cliente para que contrate el banco acreditante, un contrato de seguros adicionales personales en viajes, cuando se cubran los boletos con tarjeta, a favor de los beneficiarios que designe el propio cliente.

27.- La mención de ser título ejecutivo el contrato, con base en el artículo 68 de la Ley de Instituciones de Crédito.

28.- Los gastos de cobranza.

29.- Los procedimientos legales aplicables en caso de controversia, así

como la jurisdicción competente.

EXPEDICIÓN DE LA TARJETA DE CRÉDITO BANCARIA.

La expedición de la tarjeta de crédito se efectúa en base a un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, una vez que el futuro cliente haya llenado y firmado, el formato impreso y cumplido los requisitos solicitados por la institución de crédito emisora; llevado la investigación respectiva, si se aprueba la misma, se girará la orden de impresión de la tarjeta y la memorización de los datos en el computador, por conducto del departamento de tarjetas de crédito; la cual se le enviará por correo, junto con una carta en la que se le hará saber que su solicitud ha sido aprobada y el límite de crédito que puede disponer; firmando al recibirla. Dicha tarjeta tiene las siguientes características:

- 1.- Es una lamina de plástico.
- 2.- Mide 8.7 cm de largo por 5.5 cm de ancho.
- 3.- Presenta diversos colores, correspondientes al banco emisor y al tipo de tarjeta.
- 4.- Tiene al frente, el nombre y el logotipo del banco que la expide y que opera al mismo tiempo el contrato respectivo.
- 5.- Contiene al frente el nombre completo del cliente.
- 6.- Contiene el número de la cuenta del cliente, compuesto de 16 dígitos.
- 7.- La fecha de expedición de la tarjeta y la fecha de vencimiento.
- 8.- El nombre del Banco que la expidió.
- 9.- Al reverso tiene una cintilla magnética, para el acceso de la tarjeta a cajas permanentes.
- 10.- Tiene una cintilla de material especial, para que el cliente firme, lo cual debe de hacer una vez que recibe la tarjeta por correo en su casa o en el domicilio señalado por el cliente para tal efecto, excepción hecha para la tarjeta de Inverlat Visa oro, Bancomer, S.A. y Banca Confía (ahora Citibank), S.A.

del sistema Carnet, las cuales llevan impresa la firma digitalizada del tarjetahabiente.

- 11.- Una disposición que establece "esta tarjeta de crédito es intransferible y el tarjetahabiente acepta que su uso se rige por el contrato de apertura de crédito celebrado con el banco".
- 12.- La advertencia de que sólo es válida en México, excepción hecha cuando se trata de tarjetas internacionales.

6.6. MECANISMOS DE DISPOSICIÓN DEL CRÉDITO.

Una vez que el banco expide la tarjeta de crédito, la cual es un instrumento de legitimación y disposición del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, como ha quedado establecido con anterioridad, el cliente puede disponer del crédito que se le ha abierto hasta por el límite del mismo.

Es necesario aclarar, que el crédito que otorga el banco es revolvente, es decir, que el crédito una vez utilizado éste ya sea total o parcial trae como consecuencia una nueva disponibilidad a favor del usuario, lo cual depende del pago efectuado por éste o sea, dependiendo de los pagos parciales o totales que realice el tenedor de la tarjeta durante la vigencia de la misma, mientras por otro lado, la línea de crédito que otorga el banco se basa en los ingresos comprobables de los solicitantes, siempre y cuando, haya alcanzado la mayoría de edad, excepción hecha cuando se trata de tarjetas de adicionales; siendo que en el lenguaje bancario se entiende al concepto línea de crédito como el tope o límite de dinero que el banco tiene puesto a disposición de cada cliente en una cierta fecha.

El límite de crédito puede ser aumentado, facultad que es propia y exclusiva del banco, dependiendo de la forma como usuario haya hecho uso de él; previo aviso se envía al cliente con 30 días, de que surta

efectos la modificación.⁸⁵

Así tenemos que el cliente puede disponer del crédito abierto, en la forma siguiente:

6.6.1. EN EL BANCO:

En virtud de que el crédito otorgado es revolvente, el cliente puede disponer de cualquier cantidad en efectivo, misma que no debe exceder del límite otorgado, como ya indicamos con anterioridad, acudiendo a cualquier sucursal del banco emisor de la tarjeta de crédito y llenando previamente las notas de disposición en efectivo, que son documentos que tienen todos los elementos de un pagaré ("vaucher"), que elabora la institución de crédito o filial, a favor de ella misma y a cargo del tarjetahabiente, cuando éste último decide disponer de dinero en efectivo de la cuenta que le abre el banco.

6.6.2. EN CAJAS PERMANENTES (RED CAJEROS COMPARTIDOS):

De igual forma el cliente puede disponer en efectivo al retirar cantidades parciales o hasta el monto total de su saldo por medio de los sistemas computarizados llamados "cajas permanentes", mismas que operan las 24 horas del día, fuera de las sucursales del banco emisor de la tarjeta de crédito, durante los 365 días del año, al insertar dicha tarjeta en los sistemas y oprimir las teclas de su número confidencial (NIP), mismo que le fue proporcionado en base al contrato de apertura de crédito en cuenta corriente celebrado a fin de ser sustituido de la firma autógrafa del cliente para tener acceso a los sistemas electrónicos.⁸⁶

Seleccionar posteriormente el servicio de retiro en efectivo y oprimir las teclas correspondientes a la cantidad que desea retirar, la cual deberá de ser múltiplos de \$ 50.00 (cincuenta pesos 00/100 M.N.), la cual si se

85 Cfr. Formato Solicitud de Contrato de apertura de crédito en Cuenta Corriente el Banco Mexicano, S.A. Sistema Carnet. Cláusula Tercera.

86 Cfr. Formato Solicitud de Contrato de apertura de crédito en Cuenta Corriente el Banco Mexicano, S.A. Sistema Carnet. Cláusula cuarta, segundo párrafo.

aprueba, se le expedirá en efectivo, extendiéndole una constancia impresa por la maquina, en la que aparecen, los siguientes datos: "nombre del banco, fecha de disposición, sucursal, hora, número de cajero, número de la tarjeta de crédito, fecha de aplicación, folio, aplicación en concepto del saldo de tarjeta de crédito, cantidad retirada, el nuevo saldo resultante y el monto del mínimo por pagar"

No obstante lo anterior actualmente a partir de 1995 Banamex, S.A., Bancomer, S.A., Banca Serfín, S.A. dispusieron no entregarles el dinero en efectivo a sus tarjetahabientes de acuerdo al tipo de tarjeta de crédito que utilicen estableciendo en sus políticas internas de manejo y operación de las mismas, en virtud de la situación económica por la que atraviesa el país, tomando en cuenta la cartera vencida sin cobrar, por lo que esta disposición seguirá rigiendo hasta nuevo aviso.

Tanto Banamex, S.A., Bancomer, S.A., el Sistema Carnet, Banca Serfín, S.A. e Inverlat cuentan con cajas permanentes, en sus respectivas sucursales para que sus clientes puedan disponer de dinero en efectivo, siendo la única diferencia que los clientes de sistema Carnet, cuentan con el sistema de red cajeros compartidos, ubicados en las distintas sucursales de los 13 bancos asociados, teniendo un mayor poder de disponibilidad en comparación con los otros cuatro sistemas de expedición de tarjetas de crédito.

El sistema red cajeros compartidos se integra por tres elementos que son:

1.- BANCO EMISOR.

Es el que otorga la tarjeta al usuario, además le proporciona su número de identificación personal (NIP), mediante la firma del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente.

2.- BANCO RECEPTOR:

Presta el servicio directo a los clientes y recibe las tarjetas de los otros bancos miembros.

3.- PROSA-CARNET.

Es la sociedad mercantil que brinda en si los servicios de interconexión autorizando y compensando todas las operaciones.

Al servicio de interconexión que atiende transacciones comerciales electrónicamente se le conoce como empresas de switcheo.

“La empresa Promoción y operación, S. A. de C. V. (**PROSA**) nace en 1968 gracias al esfuerzo conjunto de diez bancos y con el objetivo principal de poner al servicio de los cuentahabientes de estas instituciones, una tarjeta de crédito común. Es así como en agosto de 1968, sale al mercado la tarjeta CARNET, afiliada al sistema Interbank, hoy Master Card.

PROSA busca ser el mejor procesador de medios de pago y transacciones electrónicas en México, reconocido por los clientes por la calidad, valor agregado y alta tecnología de los productos y servicios que ofrece. Además **PROSA**, busca mantener la rentabilidad y ética de las operaciones y ofrecer un ambiente de desarrollo y reto profesional para todos los colaboradores de la empresa.”⁸⁷

“Prosa procesa alrededor de 4 millones y medio de tarjetas Visa Electron y Master Card Maestro de 20 Bancos en la República Mexicana, además atiende a más de 200 millones de transacciones al año provenientes de sus unidades de negocio en los diferentes servicios que ofrece.

Una de cada tres transacciones que se realizan con la tarjeta de crédito y de débito en cualquier comercio del país son a través de PROSA.”⁸⁸

Como se desprende de lo anterior, son dos diferentes bancos los que intervienen en el funcionamiento de la red de cajeros compartidos, además del grupo Prosa-Carnet y el propio tarjeta habiente.

6.6.3. EN NEGOCIOS AFILIADOS:

El cliente puede disponer de su crédito, hasta el monto total de su saldo en aquellos establecimientos que se encuentran afiliados al banco emisor de la tarjeta de crédito y así permitir la obtención de bienes, consumos y servicios, pagando su importe con dicha tarjeta y mediante la firma de

⁸⁷ <http://WWW/prosa/prosa.Html> Pagina 1

⁸⁸ <http://WWW/prosa/sabias.Html> Pagina 1

“vauchers” (pagares), comprobante de venta; suscritos a favor del banco y con cargo a la cuanta del cliente, los cuales tendrán que pagar posteriormente.

El establecimiento afiliado es la negociación mercantil que acepta el proporcionar sus ventas o prestaciones de servicios con la sola presentación de la tarjeta de crédito y la firma del comprobante de su tenedor, cuyos importes le serán pagados posteriormente por el banco.

Dicha afiliación de los establecimientos al sistema de tarjetas de crédito bancaria se hará en base a un contrato de afiliación de proveedores que vendan bienes o servicios, celebrado entre el banco y el establecimiento, en virtud del cual los negocios afiliados se obligan a aceptar la tarjeta de crédito y ala vez a recabar los pagares que el tarjetahabiente firme, entregarlos a la institución bancaria correspondiente contra el pago en cuenta de cheques de su importe.

El autor argentino Julio A. Simón explica que “Los establecimientos afiliados a proveedores son los comerciantes o empresas comerciales que se comprometen a aceptar el pago con tarjeta de los servicios o bienes que adquieren los titulares de la misma, los proveedores afiliados al sistema deben abonar al establecimiento emisor una comisión sobre las ventas efectuadas.”⁸⁹

En este sistema de afiliación, el banco es quién paga por el tarjetahabiente, porque previa a la operación de disposición, le ha concedido una línea de crédito, siendo responsable únicamente de la utilización el mismo banco; y recibe los comprobantes de ventas; por lo cual no se da la relación acreedor deudor entre el establecimiento afiliado y el cliente, sino entre éste último y el banco.

La afiliación de los establecimientos vendedores de bienes y servicios por lo regular se lleva a cabo por personal de la institución bancaria que emite la tarjeta de crédito, ya sea por solicitud expresa de dicho establecimiento o tienda o por visitas que realiza el personal para tratar de convencer a los establecimientos a que se afilien al sistema de tarjeta de crédito, previo análisis del negocio de que se trate y tomando en consideración.

⁸⁹ Simón A. Julio. *Tarjetas de Crédito*. Reimpresión. Editorial Abeledo-Perrot. Buenos Aires Argentina. 1980. Pág. 63.

- * Su situación geográfica.
- * Su volumen de ventas.
- * Su prestigio.⁹⁰

Si fue aprobado dicho establecimiento, se procederá a proporcionarle todo lo necesario para que pueda operar dentro del sistema de tarjetas de crédito, como son:

- * Máquinas impresoras.
- * Papelería.
- * Capacitación de personal.
- * Terminales eléctricas de autorización con el fin de acortar tiempo y evitar el trámite de autorización vía telefónica.
- * Los boletines que contienen las listas de tarjetas canceladas o robadas.⁹¹

Con dicho equipo se agilizan las compras y así el cliente al realizar las mismas con la presentación de su tarjeta, representa para el establecimiento afiliado el pago seguro, al firmarse un pagaré (vaucher) o comprobante de venta, que posteriormente se hace efectivo mediante su presentación a la entidad emisora de la tarjeta de crédito, dichos pagarés (vauchers) constan de un original y dos copias, siendo el original para el banco y las copias una para el establecimiento afiliado y otra para el tarjetahabiente respectivamente.

Los pagares (vauchers) originales se pueden pagar en efectivo o abonar a las cuentas de cheques de dichos establecimientos afiliados.

El banco cobra anualmente al establecimiento el derecho de afiliación y una comisión por cada pagaré o vauchers que presente para su cobro, que varía del 2.5% y 6% de su valor de acuerdo al bien o servicio de que se trate, mismos que más adelante detallaremos, en algunas ocasiones se ha detectado que esta comisión la traslada el establecimiento al consumidor, es decir va comprendida dentro del precio, pero en la mayoría de los casos al absorber el propio negocio.

90 Acosta Romero, Miguel . Op. Cit. Pág. 589.

91 *Ibidem*. Pág. 590.

Es importante que los negocios afiliados verifiquen la vigilancia de la tarjeta, confronten la firma del cliente, es decir que sea la misma firma la que aparece en la tarjeta de crédito y la que suscribe en el pagaré o comprobante de venta, solicite la autorización del banco emisor, verifique que no esté boletinada como cancelada o robada, lo anterior es de acuerdo a la regla décima quinta de las Reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de crédito en la emisión y operación de crédito bancarias con el fin de evitar fraudes o mal uso en la utilización de las tarjetas.

Los establecimientos afiliados al sistema de tarjetas de crédito obtienen las siguientes ventajas:

I.- Aumento de clientela.

II.- Incremento en sus ventas en virtud de que gran parte de las personas prefieren comprar a crédito que al contado.

III.- Aumento de sus ganancias.

IV.- Realizar sus ventas a crédito como si fueran al contado.

V.- El cobro de sus notas-pagares que firman los tarjetahabientes está garantizado por el banco, siempre y cuando se cumplan las condiciones de funcionamiento del sistema.

Dichas condiciones vienen en la regla décima cuarta de las reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de crédito en la emisión y operación de las tarjetas de crédito bancarias", que son:

* Verificar que la tarjeta de crédito se encuentre vigente.

* Comprobar que la firma del pagaré corresponde a la que aparece en la tarjeta respectiva.

* Sujetarse al límite que cada operación haya pactado con el banco emisor en el contrato respectivo, salvo que al efectuarse la venta de bienes o la presentación del servicio obtenga autorización del emisor, en cada caso, para excederlo.

VI.- Ante la certeza de pago por parte del banco se elude cualquier gasto relacionado con la cobranza quedando esta bajo la responsabilidad de la

institución bancaria que expidió la tarjeta.

VII.- Se evita el riesgo de robo, pues sólo subsiste el pago de la institución bancaria al negocio afiliado a través del depósito que el establecimiento haga de sus notas de venta-pagaré en su cuenta bancaria de cheques acreditándoles el importe.

VIII.- Se evita el riesgo de recibir algún cheque que pueda venir sin fondos.

Pero no obstante que dichos establecimientos tienen ciertas ventajas, también existen **inconvenientes**, que son:

1.- La institución de crédito que emitió la tarjeta de crédito siempre descuenta el pago de la comisión sobre las ventas efectuadas, lo cual ha llevado a que recarguen a los clientes la comisión que el banco emisor les descuenta o bien, elaboren sus precios sumándoles la comisión ya sea que las compras las realicen los tarjetahabientes u otras personas.

2.- El comerciante no tiene la posibilidad de ocultar sus ventas y beneficios al fisco.

En virtud del contrato de afiliación suscrito entre el banco y el establecimiento, se contraen una serie de obligaciones, las cuales son las siguientes:

Por lo que respecto al banco, éste se obliga.

◆.- A proveer a los establecimientos de todo lo necesario para que puedan operar el sistema de la tarjeta de crédito, lo cual ya quedó especificado con anterioridad.

◆.- A pagar a los negocios afiliados el importe de los pagarés que les presenten, previo el importe del cobro de una comisión.

Por lo que toca al establecimiento, este es obliga a:

- ◆.- Verificar que la tarjeta de crédito se encuentre vigente.
- ◆.- Comparar que la firma del pagaré sea la misma que aparece en la tarjeta de crédito.
- ◆.- Sujetarse a los límites que para cada venta aparezca en la tarjeta.
- ◆.- Vender a los precios establecidos para la venta de contado.
- ◆.- No poner a disposición del tarjetahabiente sumas de dinero en efectivo.

Con el objeto de agilizar las ventas y evitar que se pierda tiempo en pedir la autorización del banco emisor de la tarjeta de crédito. Los bancos se ayudan de terminales electrónicas, a través de la cual se transmiten los datos del tarjetahabiente, el importe de la venta directa al centro de cómputo de la institución bancaria y éste a su vez envía la autorización en forma instantánea.

6.6.4. OTRAS FORMAS DE DISPOSICIÓN.

El cliente puede disponer del crédito otorgado por el banco emisor de la tarjeta de crédito, mediante la obtención de servicios y el pago de otros vía telefónica, aceptando que en este caso, se carezca del comprobante respectivo firmado por el tarjetahabiente, por lo que está de acuerdo en que sin llenar dicho requisito se le cargue el importe a su cuenta. Cuando se presenten estos servicios se documentarán en anexos por separado los cuales formarán parte integrante del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente.⁹²

Lo anterior, se realizará si previamente se autoriza la operación por parte del banco y tenga a su vez el cliente saldo disponible de acuerdo al límite de crédito que se le haya otorgado, además de celebrar con el banco emisor previamente otro contrato de pago de servicios con cargo a su tarjeta de crédito, solo en algunos casos se celebra el mismo, siendo un ejemplo de estos los que celebra Bancomer, S.A., los cuales son impresos, teniendo sólo espacios para llenarse con los datos

92 Cfr. Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. Banco Nacional de México, S.A. Cláusula segunda incisos: d) y e).

correspondientes a la tarjeta de crédito, el teléfono del tarjetahabiente dicho contrato celebra para hacer con cargo a su cuenta.

La mayoría de las operaciones, se realiza mediante sistemas computarizados. Por lo cual las mismas aparecen con cargo al tarjetahabiente el mismo día que se realizan, retirándose el monto del crédito y pagando así el servicio que se desea, siendo lo anterior un gran adelanto de la tecnología y además representa un ahorro de tiempo, al agilizar los diversos pagos del tarjetahabiente sin tener que acudir personalmente a las oficinas respectivas.

Las instituciones de crédito podrán pactar la celebración de sus operaciones y la presentación de servicios con el público mediante el uso de equipos y sistemas automatizados, estableciendo en los contratos respectivos las bases para determinar lo siguiente:

- 1.- Las operaciones y servicios cuya prestación se pacte;
- 2.- Los medios de identificación del usuario y las responsabilidades correspondientes a su uso, y
- 3.- Los medios por los que se hagan constar la creación, transmisión, modificación o extensión de derechos y obligaciones inherentes a las operaciones y servicios de que se trate.

El uso de los medios de identificación que se establezcan conforme a lo previsto por este artículo, en sustitución de la firma autógrafa, producirá los mismos efectos que las leyes otorgan a los documentos correspondientes y, en consecuencia, tendrán, el mismo valor que dicho contrato celebra para hacer con cargo a su cuenta.⁹³

6.7. PAGOS.

En virtud del contrato el cliente recibe crédito por parte del banco, hasta un límite preestablecido a través del cual, puede adquirir bienes o

93 Ley de Instituciones de crédito, Artículo 52, Ed. Porrúa. Méx. 1998.

servicios e incluso dinero en efectivo, debiendo reintegrarlo en cierto tiempo, previo pago de intereses y una comisión, lo cual hace de la siguiente forma:

6.7.1. PAGOS PARCIALES Y TOTALES:

El cliente podrá pagar en amortizaciones mensuales dentro de un plazo de diez meses contados a partir de la fecha de corte de operaciones de la cuenta.

El primero de estos abonos los pagará dentro de un plazo máximo de veinte días naturales contados a partir del día siguiente de la fecha de operaciones de la cuenta y los nueve restantes en períodos mensuales, a partir del primer abono, dentro de los veinte días naturales a las fechas respectivas.⁹⁴

El importe del pago mínimo mensual que el cliente debe efectuar al haber optado por el pago en amortizaciones mensuales se calculará tomando en cuenta si la cuenta está al corriente en el pago y no registra exceso respecto al límite de crédito, el pago mínimo ascenderá al 10% del saldo por concepto de principal, más los intereses y accesorios acumulados o la cantidad de **\$50.00 (CINCUENTA PESOS 00/100 M.N.)**, cuando el saldo sea menor de **\$600.00 (SEISCIENTOS PESOS 00/100 M.N.)**.

Pero no obstante lo anterior, si el saldo es inferior a **\$50.00 (CINCUENTA PESOS 00/100 M.N.)**, éstos se pagarán en su totalidad y si la cuenta registra amortizaciones vencidas, el importe de éstas se acumulará al pago mínimo calculando de acuerdo al párrafo anterior, en el caso de que el importe del saldo de la cuenta al límite de crédito, el exceso deberá de cubrirse de inmediato, sin perjuicio de exigir la responsabilidad correspondiente.⁹⁵

Por otro lado queda a elección del cliente hacer pagos parciales o pagar todo su saldo o la disposición del crédito que hubiere realizado en este caso, es decir, si paga el importe de sus disposiciones en su totalidad

94 Cfr. Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. Inverlat. Cláusula cuarta.

95 Cfr. Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. Inverlat. Cláusula cuarta, inciso b).

dentro de un plazo máximo de 20 días naturales, contados a partir del día siguiente al de la fecha de corte de operaciones de la cuenta, en cuyo caso no pagará intereses al banco, sino únicamente una comisión determinada por el mismo banco, sobre el saldo insoluto promedio diario del período respectivo. El banco informará al cliente la comisión que le causará conforme a su disposición, siempre y cuando se trate de las realizadas dentro del territorio nacional.

Dichos pagos los puede realizar en las distintas sucursales del banco emisor de la tarjeta de crédito, en los horarios de labores o durante las 24 horas del día, a través de las cajas permanentes.

6.7.1.1. EN LAS SUCURSALES DEL BANCO EMISOR

Es la forma más usual, a través de la cual el cliente paga el adeudo que tiene con el banco por el uso y disposición del crédito que le ha sido conferido por parte del banco, ya sea presentando su estado de cuenta o en su defecto llenando una forma de "pago" sin presentación de estado de cuenta, misma que contiene los siguientes datos:

- ◆ Nombre del tarjetahabiente
- ◆ Número de tarjeta de crédito.
- ◆ Fecha.
- ◆ Folio.
- ◆ Teléfono.
- ◆ Importe en efectivo.
- ◆ Importe en documentos (cheques).
- ◆ Importe total.
- ◆ Sello y firma del cajero receptor.

Además de especificaciones, tales como:

- ◆ Los documentos son recibidos salvo buen cobro.
- ◆ Los documentos que no sean pagados se cargaran sin previo aviso.
- ◆ Este deposito está sujeto a revisión posterior.
- ◆ Verifique todos los documentos estén endosados, es decir, que los cheques tengan al reverso el número de tarjeta de crédito.
- ◆ Los importes deberán cerrarse a pesos (sin centavos).
- ◆ El emblema del banco acreditante.

De la cual una vez entregado el dinero por parte del cliente y recibido por parte del banco, se le entregara la copia al cliente y la cantidad será abonada a su cuenta, deduciendo el monto de su saldo, misma que aparecerá cargada el mismo día.

6.7.1.2. EN LAS CAJAS PERMANENTES.

Al igual que en las cantidades depositadas en las sucursales bancarias él Cliente puede depositar en las "cajas permanentes", siendo la única diferencia que lo puede realizar en el momento que lo desee, es decir, durante las veinticuatro horas del día, los 365 días del año, insertando la tarjeta de crédito en el espacio correspondiente.

Primero en la puerta de entrada y después en la caja respectiva, tal y como se indica en la misma, posteriormente tecleando su número de identificación confidencial (NIP), que como ya mencionamos le fue proporcionado por el banco emisor, dicha "caja" le proporcionara primeramente su saldo existente y posteriormente será elección del cliente la operación que desee realizar, en el presente caso, será de "deposito", guardando en los sobres que existen en dichas cajas los billetes o en su defecto los cheques, que se desea abonar a la cuenta

respectiva.

En dichos sobres, también deberá anotarse el número de tarjeta de crédito, el importe del abono, ya sea en efectivo o en cheque, importe del abono y ser debidamente endosado, además de contener el número de la tarjeta de crédito, el cual se recibirá salvo buen cobro; posteriormente se debe de proceder a cerrar el sobre e insertarlo en la ranura correspondiente.

Por lo anterior, la máquina le expedirá al cliente un comprobante en el cual aparecerá impreso: el tipo de operación efectuada, la cantidad indicada, el número de tarjeta de crédito principalmente, además de contener el nombre del banco emisor, la fecha, la sucursal, la hora de la operación, el número de cajero.

Dicho deposito no tiene efecto de recibo real de la operación realizada, en virtud de que el cliente puede o no depositar la cantidad indicada en el sobre e incluso en la misma caja, lo cual significa que hasta que los funcionarios autorizados por el banco, procedan a abrir cada uno de los sobres existentes dentro de la máquina y verifiquen la cantidad que efectivamente fue abonada por el cliente, se acreditará la misma a su cuenta.

En el supuesto anterior, es decir respecto a las cantidades en efectivo abonadas a través de "cajas permanentes", se les acreditará al siguiente día hábil al que hayan realizado la operación en algunos casos, pero la mayoría de la veces tarda 48 horas, después de realizada la operación, mientras por otro lado para el caso de haber abonado cierta cantidad a través de cheques, la misma se le acreditará después de cuatro días hábiles al que hayan realizado el abono, lo anterior es por la necesidad de ir a la cámara de compensación para cobrar el importe del mismo.

Los pagos efectivamente entregados al banco emisor para abonar a su cuenta, se aplicarán de la siguiente manera:

- ◆ En primer término a intereses, comisiones y otros accesorios, así como a la amortización de las disposiciones de crédito efectuadas en el extranjero.
- ◆ El segundo término a intereses, comisiones y otros

accesorios, así como de las disposiciones del crédito efectuadas en territorio nacional.⁹⁶

Lo anterior es de acuerdo al tipo de tarjeta de crédito, que maneje el cliente, pues como ya indicamos con anterioridad cada uno de los cinco sistemas de tarjetas de crédito emiten diferentes, ya sea nacionales o internacionales.

6.8. TASA DE INTERÉS:

La tasa de interés aplicable a las disposiciones del crédito que realice el cliente, será aquella que resulte de sumar el costo porcentual promedio de captación que da a conocer mensualmente el banco de México y que para fines de abreviaciones denomina C.P.P., adicionado con el porcentaje que en su caso estipule el banco.

Por lo anterior, las tasas de interés aplicables a este crédito son variables y serán ajustadas, en la misma medida en que aumente o disminuya el costo porcentual promedio, o el costo porcentual que lo sustituya, así tenemos que la tasa de interés y los ajustes que se efectúen en función a las variaciones del costo porcentual promedio, antes indicado se redondeará al cuarto punto más próximo y este será el tipo de interés a pagar por el cliente.

Los intereses serán pagados por mensualidades vencidas en la misma fecha en que se efectúen los pagos de capital conforme a los pagos establecidos en su estado de cuenta.

Siendo que el costo porcentual promedio, que servirá de base para determinar las tasas de interés aplicable al presente crédito, será el que esté vigente en la fecha de corte del estado de cuenta respectivo además de lo anterior, en caso de mora, los intereses anuales serán también variables y se causarán adicionando al interés normal ajustado el 50% del mismo interés ajustado; actualmente está cobrando un interés moratorio mensual variable.

96 Cfr. Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. Inverlat. Cláusula décima primera.

Además, en el contrato que celebra el cliente con el banco se estipula que para el caso de que se suspenda o se suprima la publicación que el Banco de México hace respecto al costo porcentual promedio, el cliente y el banco, negociarán la tasa de interés que deberá aplicar en lo sucesivo a bases generales de costo propuesto por el Banco y así para el caso de no ponerse de acuerdo en un plazo de 30 días, el banco podrá dar por vencido el contrato respectivo; mientras que en este último plazo regirá el tipo del último ajuste de interés y una vez vencido el crédito, se aplicarán los intereses moratorios.⁹⁷

No obstante lo anterior si el cliente cubre dentro de los 20 días siguientes a la fecha de corte el total de las disposiciones efectuadas, el banco no cobrará ningún interés, sino únicamente una comisión.

Entre las distintas comisiones que el banco puede cobrar al cliente, se encuentran las siguientes:

1.- Comisión por retiro en efectivo.

Como ya vimos la disposición en efectivo puede ser a través de las diferentes sucursales o en las "cajas permanentes", cargándole el banco la misma más un interés variable, en concepto de comisión, la que aparecerá en su estado de cuenta mensual posteriormente.

La comisión que tengan establecida los bancos asociados al sistema internacional, por las disposiciones que haga en efectivo en las oficinas de estos bancos, cajas permanentes u otros equipos instalados en el extranjero.

La comisión que en su caso aplique el sistema internacional por gastos de administración o por concepto similar, calculada sobre todas las disposiciones que efectúe en el extranjero, una vez convertidas éstas a moneda nacional conforme a la fecha en la que el sistema internacional la presente al banco para su pago, el importe de tales disposiciones, atendiendo a lo que establece la regla cuarta del ordenamiento del Banco de México, relativo a la emisión y operación de la tarjeta de crédito de uso

⁹⁷ Cfr. Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. Banco Nacional. S.A. Cláusula décima inciso h).

nacional e internacional.

Una comisión cuando el cliente pague el saldo total que arroje su estado de cuenta dentro de los 20 días naturales siguientes a la fecha de corte.

2.- Una comisión anual.

Por concepto de apertura de crédito, la cual será cubierta por anualidades adelantadas, misma que se cobrará a principios de año y se reporta en su estado de cuenta.

3.- Una comisión por uso de tarjeta.

Fijada de común acuerdo sobre el importe de las disposiciones que se efectúen en forma de pago que el banco haga por cuenta del cliente, cuando éste dispone de su crédito, al comprar zapatos, ropa en general, joyas, línea blanca, artículos electrónicos, en ópticas, ferretería, y servicios como restaurantes, tiendas departamentales, distribuidoras de autos, líneas aéreas nacionales, etc.

6.9. CARGO DEL BANCO.

El banco tiene el derecho de cargar la cuenta del cliente, lo siguiente:

- ◆.- El importe de los pagares ("vauchers") suscritos por el cliente.
- ◆.- Las disposiciones en efectivo, en sucursales bancarias o cajeros permanentes, autorizadas en el territorio nacional o en su caso en el extranjero.
- ◆.- El deducible que se marque para efecto de pago de seguros.
- ◆.- Comisión del 20% del importe por cada cheque devuelto, librados para abono de tarjeta de crédito, de acuerdo al artículo 193 de la ley General de Títulos y operaciones de crédito

- ◆.- Gastos de cobranza mensualidades vencidas no pagadas, el 10% del salario mínimo vigente en el Distrito Federal.
- ◆.- Gastos por localización, en caso de haber proporcionado un domicilio falso.
- ◆.- Gastos por cobranza judicial.⁹⁸

Así mismo los pagos efectuados por el cliente, abonándolos a su cuenta y distribuyendo así su saldo para que disponer de su crédito nuevamente.

6.10. ESTADO DE CUENTA.

Son elaborados por los bancos y enviados cada mes a los tarjetahabientes, con el fin de indicar las cantidades cargadas y abonadas durante el periodo comprendido desde el último corte a la fecha del estado inclusive, es decir, que durante un periodo de 30 días, todos los movimientos que se hayan realizado, se informa de los mismos al tarjetahabiente.

El banco emisor envía dicho estado de cuenta dentro de los cinco días siguientes a la fecha de corte, que previamente se dio a conocer al cliente y, sólo quedará relevado de enviarlo cuando la cuenta no haya tenido movimiento.

Los estados de cuenta, deben contener los siguientes datos.

- a.- Datos no variables:
 - Nombre del titular de la cuenta.
 - Número de cuenta.
 - Domicilio.
 - Límite de crédito.
- b.- Datos variables.
 - Ciclo de corte.
 - Saldo anterior.
 - Fecha de la compra o disposición.

⁹⁸ Cfr. Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. Banco Nacional. S.A. Cláusula sexta y vigésima octava.

Importe del consumo.
Abono al adeudo.
Saldo con el cual queda la cuenta.
Nombre del establecimiento donde efectuó el consumo.
Fecha de límite de crédito.
Importe mínimo a pagar.

Previamente al cliente se le dará aviso de lo siguiente:

De autorización de límite de crédito.
Cambio de la tasa de interés a cobrar.
Notificación de pagos no efectuados.
Cambio en el tipo de cuenta.
Promociones exclusivas a los tarjetahabientes.

Además de lo anterior cabe hacer mención que Bancomer, S.A. en agosto de 1994, les envió a sus tarjetahabientes una carta en donde les comunicaba que a partir de dicho mes se les enviaría su estado de cuenta con un nuevo diseño, el cual contiene información más completa y representa un análisis más eficiente e inclusive agrega nuevos conceptos en dicho estado de cuenta, siendo estos los siguientes:

Indicar que tipo de pago se esta realizando, facilitando el control de los registros.

Si existe cambio de domicilio deberá proporcionarlo en el reverso del estado de cuenta, en los espacios que fueron diseñados para ello, agiliza el cambio de dicho domicilio y se podrá tener informado oportunamente a sus clientes.

Indica el día y mes en que se realiza el consumo.

Indica el día y mes que se carga dicho consumo al estado de cuenta.

Área en donde se estructura en una forma clara y resumida el saldo nuevo.

Tasa que se aplicaría si se tuviera saldo a favor.

Área en donde se anota el importe que eventualmente se encuentra en proceso de aclaración.

Así mismo y de igual forma que Bancomer, S.A., también Banamex, S.A. cambio su diseño en el estado de cuenta que les envía a sus tarjetahabientes, dividiéndolo en tres secciones, siendo estas las siguientes:

A sección de pago:

- 1.- Requerimientos de pagos.
- 2.- Número de cuenta.
- 3.- Nombre y domicilio de la oficina o apartado postal del remitente.
- 4.- Área destinada para que anote el monto y forma de su pago.

B sección de información:

- 5.- Número de cuenta.
- 6.- Resumen de las operaciones efectuadas en el ciclo.

Para las tarjetas adicionales es fijará saldo actual, pagos /depósitos y compras /disposiciones.

- 7.- Ciclo de corte-fecha de corte.
- 8.- Información del crédito asignado, disposiciones y tasa mensual de intereses por crédito para tarjetas de crédito titulares.
Información de saldo promedio en el ciclo, impuesto retenido y tasa neta en el ciclo para tarjetas de débito.

9.- Área destinada para que anote el importe de su pago.

C Sección de transacciones

10.- Concepto de transacciones.

11.- Información base del cálculo.

12.- Mensajes operativos y promocionales.

★ Información de uso interno de Banamex.

De acuerdo con el estudio de los diseños de los estados de cuenta que se utilizan, se demuestra que los mismos tienen como base fundamental los mismos datos y que no difieren mucho en su contenido, además utilizan en los mismos, los emblemas y colores de cada uno de los bancos a los cuales pertenecen.

CAPITULO SÉPTIMO.

MONEDERO ELECTRÓNICO.

Tal parece que la globalización es una moda que llego para quedarse en la parte final de este siglo, pero cuyas raíces son muy remotas, ya que en muchos aspectos este mundo siempre ha sido global, aun cuando hoy lo sentimos más real y vigoroso.

El mundo empresarial actual le ha dado mucha relevancia a partir de este hecho de que la competitividad y la competencia hoy son muy cercanas y tangibles en prácticamente cualquier actividad, y casi todo tipo de tamaño de empresa. La globalización, es obvio que cubre hoy prácticamente todos los aspectos de nuestra vida cotidiana: educación, información, economía, finanzas, entretenimiento, etcétera.

En lo particular, en las empresas de nuestro país la globalización es un fenómeno cotidiano, donde el cambio es un fenómeno cotidiano, donde el cambio en nuestra cultura empresarial ha tenido que evolucionar en forma por demás acelerada algunos aspectos a los cuales las empresas en México, nacionales y extranjeras, se han enfrentado, son: **la calidad total**, el justo a tiempo, la reingeniería, los sistemas de información integrados (ERP), el ISO, el GATT, los TLC, la compensación variable, el Internet, etcétera; todos ellos son aspectos de negocios que reflejan los diversos impactos de la globalización en su máxima expresión, para bien y para mal.

La globalización ha generado lo que se ha dado en llamar "el trauma del cambio", ya que las demandas del mercado en términos de calidad, servicio, tiempo de respuesta, flexibilidad, costo e innovación son cada vez mayores, más frecuentes, por no decir constantes, y la competencia global presiona permanentemente estos elementos, los clientes son más exigentes y mucho menos leales que en el pasado, de tal manera que las empresas han tenido que emprender una transformación integral, la cual se podría definirse según el Ing. Carlos R. Ulibarri de la Rosa como:

"El momento en que las empresas redefinen su estrategia y establecen tácticas y acciones concretas para enfrentar cambios radicales e insertarse plenamente en el esquema de la globalización..."⁹⁹

7.1. DEFINICIÓN

La concepción de la tarjeta inteligente comenzó a plantearse a finales de los setenta, en Francia, debido a la búsqueda de una solución a las altísimas tasas de fraude en el ambiente bancario, que era en aquel entonces de un 0.03 del valor de las transacciones, cifra que se incrementaba por la extrema facilidad de duplicación de tarjetas en gran escala y la imposibilidad de distinguir entre tarjetas válidas y no válidas.

Es por esto que nacieron las tarjetas inteligentes, superdotadas frente a las de crédito de banda magnética, susceptibles de fraude y falsificación; estas tarjetas no sólo cuentan con capacidad de memorizar datos, sino de procesarlos, tal como si tuviera una computadora de principios de los ochenta.

Las tarjetas inteligentes se distinguen de sus competidores por su alta capacidad de proceso y por ser infalsificables, y esto, es su factor clave.

Una Tarjeta Inteligente es aquella que cuenta con las mismas características que sus similares de crédito, con la particularidad de que llevan un circuito integrado incrustado, que es el que almacena y controla cómo y quién usa la información .

La definición de VisaCash, que es el producto que estudiamos de las tarjetas inteligentes, y que podemos aportar al respecto es la que Visa Internacional presentó en la ciudad de San Pedro Garza García, Nuevo León que es: "la primera aplicación práctica de la tecnología de tarjeta inteligente o comúnmente llamada en el medio bancario como Monedero electrónico."¹⁰⁰

⁹⁹ Carlos R. Uliberri de la Rosa Revista Contaduría pública globalización en la tecnología abril de 1998 pág. 51.

¹⁰⁰ Ramón Chomina. Revisa Banca Electrónica. Pág.21

Visa, en colaboración con la compañía procesadora de pagos **PROSA** y 5 bancos que tienen sucursales en dicha población, emprendieron el proyecto, dichos bancos son:

**Banorte,
Banco Bilbao Vizcaya,
Citibank,
Confía y ,
Bancrecer.**

Posteriormente se prevé la incorporación de Serfín, Visa puso en marcha el inicio de lo que será un programa piloto que en su primera etapa duro 6 meses.

7.2. INVERSIÓN.

A partir del 1 de junio de 1998 en San Pedro Garza García, es la primera población en México que utiliza el monedero electrónico Visa Cash, que marca el inicio de la migración de la banda magnética hacia la tecnología del "chip".

Para el desarrollo de este nuevo producto se invirtieron 2 millones de Dólares por parte de la propia Visa, así como de los bancos que se integraron al primer programa piloto.

El plan consistió en distribuir 10,000 tarjetas que podrán ser utilizadas en 400 comercios de 801 giros diferentes: restaurantes de comida rápida, farmacias, tintorerías, librerías, cafeterías, gasolineras, cines, tiendas de conveniencia y centros de diversión.

"En conferencia de prensa para anunciar el lanzamiento del nuevo producto de Visa, Mauricio Braverman, gerente de Nuevas Tecnologías, dio a conocer que en 1997 los gastos de consumo personal en México ascendieron a 150,000 millones de dólares, aproximadamente.

De esta cantidad, sólo 5% corresponden a gastos realizados con tarjetas de crédito o débito (7,500 millones de dólares), y el resto son transacciones en efectivo o con cheque.

Aproximadamente 80% de estas últimas (114,000 millones de dólares) son operaciones mayores a 10 dólares y 20% (28,500 millones de dólares, que equivalen a unos 250,000 millones de pesos son transacciones menores a 10 dólares.¹⁰¹

Son precisamente estas compras menores las que será posible pagar con la tarjeta inteligente en su primera versión que es el monedero electrónico.

7.3. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

7.3.1. ANTECEDENTES EN EUROPA.

El primer antecedente que existe del monedero electrónico del cual se que se tienen conocimiento es en España, por el Banco de Extremadura, Banco Luso Español y Banco Simeón; Los cuales tienen sucursales en "Cáceres, Bandajo, Mérida, Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia, Alicante, Bilbao, Málaga, Virgo, La Coruña, LaLín, Orense, Pontevedra y Santiago."¹⁰²

Conectados con Caixa de Depósitos la cual es una institución que ofrece servicios financieros a nivel internacional.¹⁰³

Aún cuando se sabe por otra parte que el banco belga Banksys es la creadora de la tecnología proton llamada así por el revolucionario funcionamiento con micro circuitos que se implantaron a las tarjetas convencionales, debido a este proceso y a la función que realiza el micro circuito se le conoce como tarjeta inteligente.

7.3.2. ANTECEDENTES EN MÉXICO.

La primera empresa en México que tenemos conocimiento del uso de

¹⁰¹ <http://home/economista.html>, Pág. 1

¹⁰² <http://icepmac/super.medusa>.

¹⁰³ E-mail: icepmac @super.medusa.es

tarjetas inteligentes es la compañía Teléfonos de México (TELMEX), la cual vino a innovar en México el uso de la tarjeta inteligente aun cuando con dicha tarjeta únicamente se venía descargando el saldo.

Los motivos que propiciaron la implantación de teléfonos de tarjeta y que retiraran los teléfonos de alcancía se debieron principalmente a los actos de vandalismo en su modalidad de robo, hay casos recordados en los que los asaltantes con el fruto de sus atracos viajaban al interior de la república. Otro de los motivos era el peligro que tenían los trabajadores de la compañía mencionada al ser amenazados con pistola, navaja en el mejor de los casos si es que no los llegaban a golpear (matar por el efectivo que cargaban), y finalmente por los auto robos del personal que laboraba.

Después del terremoto de 1985 que sufrió la ciudad de México la empresa por solidaridad brindo servicio gratuito telefónico a los aparatos públicos que se encontraban en el Distrito Federal, no importándoles a los vándalos el beneficio a la comunidad estos siguieron siendo objeto de todo tipo de mutilaciones como ruptura de auriculares, discos rotos, forzamiento de cajas, pintas y hasta incendios.

La primera tarjeta que promovió TELMEX. fue una tarjeta de banda magnética la cual se insertaba en el teléfono público y tenía el mismo funcionamiento que la actual tarjeta que se conoce.

La segunda empresa que utilizo tarjetas del mismo tipo que uso TELMEX fue Bancomex el tipo de servicio que prestaba con tarjeta de banda magnética era de fotocopiado en su biblioteca, el valor de cada copia fotostática es de un peso siendo únicamente el servicio en tamaño de la hoja carta.

7.4. FUNCIONAMIENTO DEL MONEDERO ELECTRÓNICO EN EL PRODUCTO VISA CASH.

Las tarjetas de Crédito y Débito tienen amplia aceptación como medios de pago, estas se usan de forma tradicional, haciendo transacciones en el

lugar de la compra o la consulta:

Puntos de Venta (POS).

Cajeros automáticos (ATM).

Sin embargo, los clientes actuales requieren servicios que ofrezcan comodidad y seguridad, la evolución de nuevas tecnologías permiten a los bancos ofrecer mejores servicios que cumplen con los requerimientos:

Banca Personal en casa (PFM, aplicaciones propias, etc.).

Banca por teléfono.

Telemarketing.

Cash Management y por supuesto Comercio Electrónico vía Internet.

El comercio electrónico vía Internet para el consumidor es:

Poder ver y adquirir bienes y servicios de distintos comercios (locales o internacionales) usualmente a mejores precios desde la comodidad de su casa, oficina, Kiosko, etc. Mediante el uso de una PC.

PARA EL COMERCIO:

Es el tener un nuevo medio para ofrecer y vender sus productos a clientes locales e internacionales, con servicio las 24 horas sin los costos que implica tener una cadena de distribución (tiendas, inventarios, personal, etc.)

Como dato importante es menester señalar como es que el uso de información vía electrónica esta creciendo día con día.

El crecimiento en México fue del 100% de 1996 a 1997 y se espera un crecimiento similar para 1998, terminando con 800 mil usuarios, a nivel mundial se esperan más de 35 millones de usuarios para el año 2,000.

Más de 90% de los bancos en México actualmente ya tienen presencia en internet, el volumen de ventas mínimo estimado para el año 2005 es de \$ 76 billones de dólares¹⁰⁴.

¹⁰⁴ Estadística proporcionada por Sources: Jupiter Communications, SIMBA, Visa Internet Estimates.

El funcionamiento de este tipo de tarjetas bancarias vía Internet es el siguiente:

Se requiere de un medio de pago actual para poder hacer transacciones.

Tarjeta de crédito bancaria .

Tarjeta de Débito.

Una cuenta bancaria.

Actualmente existen varias formas de realizar operaciones de comercio vía Internet como son:

Security Layer (SSL).

CyberCash.

Security Layer (SSL)

Solución liberada en los últimos años, es considerada como el 1^{er}. Sistema de pago vía Internet, en donde su seguridad es prácticamente imposible de romper, el más usado actualmente.

Al momento de pago, el browser automáticamente reconoce que el usuario está haciendo transacciones con un comercio que usa este esquema y activa el modo de seguridad. A partir de este momento toda la información que se manda es encriptada, pudiendo ser descifrada sólo por el comercio con el que se estableció la comunicación.

Ventajas que encontramos en este sistema.

Casi transparente al usuario.

Muy rápido.

Seguro.

Bajo de costo de implantación.

Usado actualmente en casi todo el mundo.

Como desventajas observamos

No se puede conocer si el comercio y el usuario son confiables.

CyberCash.

Es esta modalidad se registran el cliente y el comercio en "Cybercash", el cliente obtiene un wallet con el que hará sus compras en los establecimientos afiliados al sistema.

Al momento de realizar una transacción "CyberCash" verifica que el establecimiento y el cliente sean validos.

Solicita la autorización al cliente.

Ventajas que encontramos en este sistema.

Asegura la identidad del comprador y del vendedor.
Transacción segura en base a encriptación.

Como desventajas observamos

Solo es usado en los Estados Unidos de Norte América.
Requiere de una suscripción para su uso.
Pocos establecimientos.

Ahora bien el funcionamiento del monedero electrónico (Visa Cash) es muy parecido al de las transacciones vía Internet una vez con conocimiento de cómo funcionan las transacciones electrónicamente podrá ser más sencillo identificar el funcionamiento de la tarjeta Visa Cash.

PROCESAMIENTO

TARJETA INDEPENDIENTE RECARGABLE CONTRA EFECTIVO
FLUJO TRANSACCIONAL DE CAJA

POS _____ PROSA _____ VISA _____ STRATUS

Comercio.

Banco

Afectación de fondos

7.5. CARACTERÍSTICAS

Como se mencionó mas arriba, es una tarjeta de plástico con las mismas características que las de crédito, solo que tiene un micro circuito incrustado.

7.5.1. VENTAJAS

Como ventajas del monedero:

Permite llevar diversos instrumentos financieros a segmentos de la población que no tienen capacidad de ahorro en función de su nivel de ingresos.

Es de señalarse que no se requieren requisitos para la obtención de la misma.

En la compra de un monedero electrónico de \$ 50.00 se cargan \$60.00 como promoción.¹⁰⁵

No tiene limite de disposición de efectivo.

Los comerciantes podrán obtener mayor seguridad en sus transacciones.

Menores costos en el manejo de efectivo.

Así mismo no hay ningún cargo por disposición compra u otro como apertura a diferencia de las tarjetas de crédito bancarias y comerciales.

Transacciones más veloces y prácticas.

Compras unitarias mayores y acceso a nuevos clientes.

¹⁰⁵ Cabe hacer la aclaración que dicha promoción se efectúa únicamente en la Ciudad de Monterrey ya que en el se está realizando el programa piloto que en la actualidad se encuentra en marcha.

Un centro de atención a clientes vía telefónica (aplicable a comercios y tarjeta habientes).

Tasa de servicio (recarga) no se cobrará durante el programa piloto entre bancos.

PEMEX se manejará como giro de excepción (afiliación y tasas de descuento)

Mayor seguridad y confidencialidad, ahorrando costos indirectos (por fraude).

10 veces mas capacidad de almacenamiento que una tarjeta de banda magnética.

Reducción de papeleo: las transacciones son procesadas electrónicamente, por lo que genera un ahorro de costos directos.

Una tarjeta inteligente puede valer para varios servicios diferentes, o sea llegar a ser la tarjeta relacionista.

El monedero electrónico se muestra como una excelente herramienta para desarrollar nuevos servicios para los clientes y modernizar empresas.

Para los bancos y comercios es de mucha utilidad el hecho de que el monedero electrónico incorpora un sistema de datos auditable, lo que permite el mejor registro contable de sus operaciones.

7.5.2. DESVENTAJAS.

Las desventajas del monedero electrónico son las siguientes:

No cuenta con clave (PIN) pues no esta diseñada para retiro del efectivo,

No proporciona tasa de rendimiento por guardar el efectivo,

Cuenta con un limite de deposito el cual es de \$1,500.00 (un mil quinientos pesos M.N. 00/100.),

Tasa de servicio (recarga) a consumidores, analizan cobrarla, la pregunta que existe es que porcentaje se utilizaría.

Los bancos afiliados a crédito /débito serán prioridad del banco adquirente.

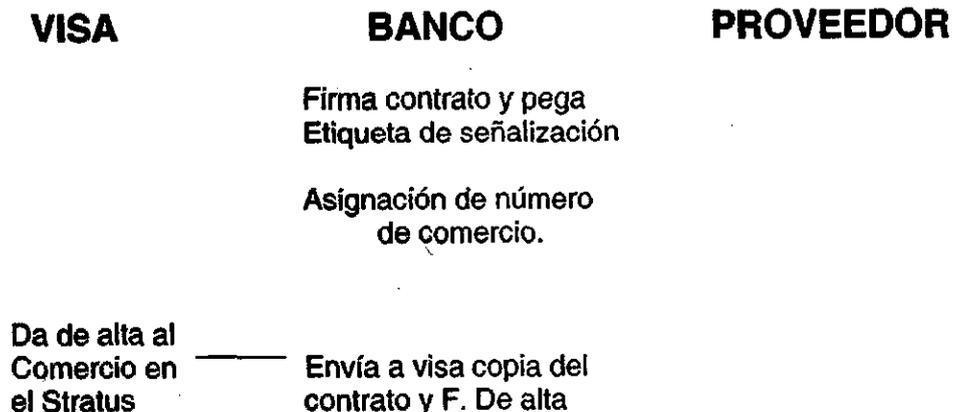
No todos los establecimientos cuentan actualmente con las terminales punto de venta para procesar las transacciones.

Actualmente no cuenta con la aceptación en comercios y usuarios que tienen las tarjetas de crédito y las comerciales.

La producción de tarjetas inteligentes es mas cara que las de banda magnética.

7.5.3. MECANISMO DE AFILIACION.

El mecanismo de afiliación es el siguiente:



VISA

BANCO

PROVEEDOR

coordina la instalación
de la terminal

Instala la terminal y
entrena al comercio.

Informa a Visa y al
Banco.

La instalación de terminales POS son idénticas a las que actualmente usan los comercios para las tarjetas bancarias. Para la instalación únicamente se requiere de una línea telefónica y un contacto de luz.

7.6. EXPEDICIÓN DEL MONEDERO ELECTRÓNICO VISA CASH.

Como ya había mencionado anteriormente no se requiere documento o contrato alguno para la expedición de la tarjeta

7.6.1. OBTENCIÓN

La expedición de la tarjeta es a través de cualquiera de los bancos que se encuentran incluidos en el programa piloto, sólo se llega a la ventanilla, se solicita y se paga por ella

7.7. LA NORMA ISO 9000, CON VISA CASH

Una definición de calidad primeramente hay que aclarar que entendemos por certificación y para ello recurriremos a la siguiente definición dada por la Ley Federal de Metrología y Normalización: "procedimiento por el cual se asegura que un producto, proceso, sistema o servicio se ajusta a las normas o lineamientos o recomendaciones de organismos dedicados a la

normalización nacional o internacional."¹⁰⁶

Para un servidor la definición de ISO 9000 es la siguiente:

Es el mínimo control de calidad requerido para satisfacer las necesidades del consumidor e impulsar el mejoramiento de bienes y servicios en la industria y en el comercio conforme a los intereses de los consumidores

Hoy más que nunca debemos estar consientes de que definitivamente, todas las personas y empresas buscan a aquellos proveedores que tengan la ISO 9000, porque representa un sistema internacional de calidad aprobado la cual es la punta de lanza de una garantía más, pues cuando PROSA (el switch de transacciones) ,recibieron la certificación ISO 9002 del Instituto Mexicano de Normalización y certificación el pasado 27 de Septiembre de 1998, la compañía dio un paso mas hacia un futuro más prometedor.

Es muy importante para PROSA, por que si un cliente ve que tenemos calidad y que ésta la respalda ISO 9000, sabe que le garantizamos productos y servicios. Máxime tratándose de un mercado tan importante e internacionalmente competitivo como el de servicios financieros, donde esta certificación es un factor fundamental para que el cliente realice su elección.

Por eso estamos seguros que esta certificación nos hará recuperar clientes, y certificar a todo PROSA será la garantía para que los Clientes que se fueron regresen definitivamente con nosotros.

Ahora somos una empresa certificada, no como otras que no cumplen con las normas internacionales. Pero a la vez, la certificación nos obliga a ya no decaer, porque es bajar nuestro nivel de productividad, atención y, en nuestro caso, el servicio.

Por eso nuestro gran compromiso viene ahora, hay que mantener nuestra

¹⁰⁶ Ley Federal de Metrología y Normalización Art. 3 fracción III

certificación. Cada seis meses, durante los próximos tres años, nos harán Auditorías de Validación, en las que tenemos que alcanzar el nivel que exige la norma internacional para que conservemos el certificado. Porque definitivamente, es peor perderlo que nunca haberlo obtenido.

7.7.1. PASOS A SEGUIR PARA LOGRAR LA CERTIFICACIÓN.

Antes de hablar de ISO 9000 estuvimos trabajando sobre un lema: "limpieza orden y clasificación", porque sabíamos que esto, aplicado en nuestro entorno y trabajo, nos llevaría a una mejora de nuestro desempeño.

Empezamos con lo más básico, es decir, la limpieza. Desechamos todo aquello que sólo estorbaba en nuestras instalaciones y archivos. Después ordenamos todo lo que había en los Centros, incluyendo nuestras áreas de trabajo. Posteriormente hicimos la clasificación de todo lo que había en los centros.

Cuando nos enteramos de lo que es la ISO 9000 orientamos nuestros quehaceres hacia la mejora continua y con esto migramos hacia el sistema de calidad.

Primero, documentamos todo lo que hacíamos mediante esta labor detectamos procesos que no nos servían, así que empezamos a desechar aquello que era inútil para nuestros fines, como la documentación obsoleta encontrada en procesos de trabajo, instructivos y manuales; después volvimos a documentar, exclusivamente lo referente a los que se operaba en el curso de transacción de tarjetas.

7.7.2. REQUISITOS PARA LOGRAR LA CERTIFICACIÓN

Los 20 puntos de calidad estipulados internacionalmente para lograr la certificación de ISO 9002, entre los cuales está la documentación de nuestros procesos; origen y final de nuestros productos; cómo método

para rastrear nuestros documentos y productos; identificación de nuestros clientes internos y externos; planes de calidad por productos, proceso y acciones correctas en caso de que se presenten fallas.

Es un hecho que, ante la competencia global, las empresas requieren de un sistema operativo de calidad que asegure la permanencia en el mercado. Este sistema nos evitará que existan errores o, en su defecto, que se vuelvan a cometer los mismos.

7.8. LA GLOBALIZACIÓN EN EL SERVICIO FINANCIERO.

La década de los noventa inicia con cambios significativos en las relaciones internacionales, en 1994, los tres líderes en monedero electrónico Visa, Europy y Master Card definieron como debería ser la tarjeta inteligente, el terminal punto de venta y la forma de prestación de sus servicios a los titulares, para así unificar criterios. La tendencia de los ochenta hacia la apertura comercial, financiera y de inversión se consolida y las perspectivas de crecimiento económico y comercial a largo plazo son tanto promisorias.

México, Estados Unidos y Canadá decidieron a finales de 1990 iniciar platicas para la formación de una área de libre comercio en América del Norte. México ha decidido cambiar sus esquemas de producción y en general todo su esquema económico, para formar parte de una economía global, que es lo que impera en la actualidad.

Comparaciones internacionales de eficiencia y estructura de mercado.

Entre los aspectos clave del proceso de apertura se encuentran los beneficios potenciales de ésta en términos de reducción de costos y márgenes de intermediación y la magnitud de ajuste de los intermediarios nacionales ante la entrada de empresas financieras del exterior. Siguiendo la metodología para evaluar los efectos de la apertura al comercio en bienes, las comparaciones internacionales de costos y

precios pueden arrojar algún dato importante.

Al comparar los costos y precios de las operaciones de los bancos mexicanos con los que prevalecen en los mercados de los otros dos socios del tratado se debe tener presente, además de las diferencias prácticas contables, líneas de negocio, niveles de capitalización y entorno macroeconómico, que en general este ejercicio, además de la presencia en México de un marco regulatorio radicalmente distinto del que se aplica en Estados Unidos y Canadá.

INGRESOS DE LOS BANCOS DE CANADA, ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO (Porcentajes)				
	Canadá (1985-1989)	Estados Unidos (1985-1989)	México (1986-1990)	México (1989-1990)
Margen financiero	2.78	3.39	5.40	5.42 (3.08)
Ingresos financieros a ingresos totales	74.4	69	69.9	68.2

Costos de los bancos de Canadá, Estados Unidos y México (Porcentajes)				
	Canadá (1985-1989)	Estados Unidos (1985-1989)	México (1986-1990)	México (1989-1990)
Costos de operación a activos	2.20	3.28	4.48 (3.02)	4.76 (2.68)
Provisiones y depreciación a activos	0.65	0.84	0.77 (0.50)	1.18 (3.34)
Costos de operación a ingreso	58.9	66.8	57.8	59.7
Costos totales a ingreso	76.2	83.9	68.9	74.4

La globalización vista desde otro punto de ángulo, resulta ser un proceso de continua reflexión mediante el cual hay que cuestionarse

organizacionalmente el contexto del negocio, considerando:

La verdaderas amenazas y oportunidades contra las capacidades y recursos para responder efectivamente a estas demandas.

Generar respuestas y acciones creativas que permitan alcanzar resultados de negocios sostenibles conforme a la nueva visión.

Hacer del reto una constante, cuyo dinamismo debe ser administrado mediante planes que tengan un sentido preventivo y de aseguramiento, para minimizar los riesgos inherentes a los cambios radicales.

Priorizar y enfocar los esfuerzos en forma coordinada y con gran concentración hacia resultados tangibles conforme a las metas trazadas en el horizonte definido.

Determinar con absoluta claridad los alcances de cada uno de los elementos internos y externos de la estrategia de transformación.

Establecer mediciones objetivas que determinen el avance, los resultados alcanzados y una determinación clara de las acciones preventivas antes que correctivas para asegurar el éxito.

El proceso de globalización de la economía mundial ha originado que las empresas produzcan bienes y servicios, y los comercialicen en forma semejante alrededor del mundo.

Para ilustrar algunos de los principales bienes y servicios que conforman el mercado global se incluye el esquema siguiente:

1.- los principales sectores de manufactura que ofrecen sus productos alrededor del mundo son:

- a. Industria farmacéutica.
- b. Industria alimenticia.
- c. Industria de autotransporte.
- d. Industria petroquímica.

2.- Los principales sectores de servicios que se ofrecen

alrededor del mundo son:

- a. Industria de telecomunicación.
- b. Industria de informática.
- c. **Industria servicios financieros (banca, mercado de valores y capital).**
- d. Industria de la radio, televisión y prensa.
- e. Industria de servicios profesionales.

La globalización ha hecho posible que los productos marcas que se comercializan en cada uno de los continentes se encuentren hasta en el lugar más distante del mundo, lo cual ha generado una alta competitividad, obligando a los fabricantes a producir a bajos costos con la más alta calidad.

Las grandes innovaciones tecnológicas de los últimos tiempos han permitido que el acceso a la información, a los bienes y servicios sea muy ágil para los consumidores de manera muy oportuna, gracias a las redes masivas de comunicación, apoyados fuertemente por los sistemas de telecomunicación e informática, facilitando el consumo, la retoralimentación la información de primera mano el conocimiento, tener grandes beneficios de asesoría técnica y el acceso a los mercados de valores y de capital de cualquier nación.

La Contaduría Pública no ha escapado al fenómeno de la globalización, por los que las grandes firmas de Contadores Públicos presentan servicios profesionales a empresas multinacionales que demandan calidad, oportunidad y precios competitivos. La Contaduría Pública mundial utiliza nuevas tecnologías de información y comunicación para mantener su liderazgo y continuar sirviendo al gran público inversionista del mundo.

Por todo lo anterior podemos decir que la globalización ha permitido grandes avances, ventajas y compromisos para los fabricantes y los prestadores de servicios, para formar parte activa de los mercados globales bajo condiciones similares. El advenimiento del tercer milenio nos depara cambios inimaginables, razón por la cual la preparación de las nuevas generaciones en todos los ámbitos es altamente prioritaria.

En resumen, podemos concluir que el monedero electrónico, es una muestra mas del proceso de México, específicamente en el sector de la banca, para su integración a la globalización con sus pros y contras, es el signo de nuestra sociedad al menos al termino de este siglo XX, por lo cual, dado que el mundo de los negocios es en parte intrínseca de esta Gran Aldea Global, debemos cuanto antes iniciar el cambio hacia una transformación integral de nuestro negocio, para continuar prevaleciendo en este cada vez más competido y demandado medio empresarial, pero claro está, sin olvidar que los valores éticos, son también globales y deberán ser como siempre respetados y validados con nuestras acciones empresariales globales.

CONCLUSIONES

1.- El trueque de dinero por bienes funciona sólo cuando el dinero tiene un valor real. De no ser así un país sería así más rico cuanto más rápidamente trabajasen las imprentas de billetes. Las consecuencias de este tipo de método se hicieron bien patentes en la gran inflación alemana del año 1923.

2.- Así pues una moneda debe estar siempre respaldada por un valor determinado; concretamente, por los bienes y servicios en el país correspondiente.

3.- El crédito conocido desde la antigüedad ha constituido un factor importante para el desarrollo comercial, industrial y financiero de los países y de la sociedad en general, al ser sustituto de la moneda en efectivo y ser un instrumento por medio del cual el hombre ha resuelto sus problemas de subsistencia.

4.- La tarjeta de crédito bancaria es un instrumento de identificación, que acredita a su titular como sujeto de crédito de un banco, es decir, de una institución bancaria, mediante la cual puede disponer de la línea de crédito que se le otorgó; y así poder adquirir bienes y servicios en los negocios afiliado al sistema de tarjeta de crédito de que se trate, suscribiendo en cada operación un pagaré ("vauchers"), tanto en el territorio nacional como en el extranjero, mismos que cubrirá al negocio afiliado el banco emisor de la misma.

5.- El tarjetahabiente puede disponer de dinero en efectivo los 365 días del año, durante las 24 horas del día, mediante el manejo de "Cajeros automáticos o sistema red de cajeros compartidos", requiriéndose para su utilización la tarjeta respectiva como el número de identificación personal (PIN) que previamente le ha sido notificado.

6.- Las reglas publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 1990 y dadas a conocer a las instituciones de crédito, mediante la circular 1080, con fecha 26 de marzo de 1990: fueron emitidas con el objeto de copilar en un solo ordenamiento las disposiciones a las que deberán sujetarse las instituciones de crédito para la emisión, funcionamiento y operación de las tarjetas de uso exclusivo en territorio nacional y en el extranjero, propiciando o tratando de dar a conocer el

CONCLUSIONES

mismo a todo los usuarios de tarjetas de crédito bancarias, aunque el presente ordenamiento debe adecuarse a los avances de la tecnología moderna.

7.- La tarjeta de crédito comercial, igual que la tarjeta de crédito bancaria es un instrumento de identificación y legitimación que acredita a su tenedor como sujeto de crédito, para obtener de la entidad comercial emisora, mercancías y servicios para pagar a crédito, constituyendo un símbolo que exterioriza el crédito otorgado a una persona, por un comercio.

8.- El crédito otorgado a través de la tarjeta de crédito comercial, sólo pueden disponer de él, en el establecimiento comercial emisor y sus sucursales únicamente. Siendo los únicos establecimientos comerciales que otorgan dicha tarjeta en nuestro país Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V., Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. y el Palacio de Hierro, S.A. de C.V.; los cuales manejan y administran, todo lo relacionado a su expedición y operación directamente.

9.- La tarjeta de crédito comercial tienen su base, en un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, es una relación bilateral, directa entre el establecimiento comercial y el tarjetahabiente; al mismo tiempo es un contrato de adhesión, al ser con anterioridad aprobado por la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) y por lo tanto sus cláusulas no son objeto de negociación, sino de una adhesión por parte del futuro tarjetahabiente al suscribirlo.

10.- Las principales diferencias entre la tarjeta de crédito comercial y la tarjeta de crédito bancaria, radica fundamentalmente en que la comercial es emitida por un establecimiento mercantil, es gratuita, se expide por un período indefinido, la calidad de tarjetahabiente comercial le permite obtener descuentos adicionales, no se paga cuota de membresía, ni anualidades, ni por tarjetas adicionales, reposición de las mismas, se expide en menor tiempo, se tiene un trato más personalizado; mientras que las tarjetas de crédito bancarias tienen la ventaja de ser aceptadas en todos los negocios afiliados a cada uno de estos sistemas de crédito, incluso en las tres tiendas comerciales que emiten su propia tarjeta, y son las únicas a través de las cuales se puede disponer de dinero en efectivo.

11.- El usuario del monedero electrónico al igual que el de tarjeta de crédito o débito puede disponer de dinero en efectivo los 365 días del año, durante las 24 horas del día, mediante el manejo de "Cajeros automáticos

CONCLUSIONES

o sistema red de cajeros compartidos", requiriéndose para su utilización la tarjeta únicamente de crédito o débito respectiva como el número de identificación personal (PIN) que previamente le ha sido notificado, pero el monedero electrónico no cuenta con número clave o PIN por tal motivo es menos seguro en los casos de robo.

12.- Los siguientes factores son los principales indicativos de que la globalización ha llegado a la empresa y, por lo tanto, se hace necesaria la Transformación integral en ella:

- Las amenazas y oportunidades del entorno son suficientemente sólidas como para requerir cambios significativos en toda o buena parte de la estrategia organizacional existente, impactando sus objetivos, productos, servicios, prácticas de negocios, procesos fundamentales de negocios, estructura, costos, sistemas competencias y cultura.
- El cambio requerido es tan amplio que no basta con tomar un enfoque de solución en particular, como lo son la reingeniería, los sistemas de información, etcétera, sino que se requiere de múltiples y multidisciplinarios enfoques adecuados a la naturaleza y giro del negocio, considerando la globalización en su sentido más amplio dentro de un contexto dinámico y evolutivo, pero siempre constante.
- La globalización es un asunto de sobrevivencia empresarial, por lo que la transformación debe empezar, continuar y mantenerse con la involucración y participación activa del más alto nivel estratégico de la organización.
- Aceptar que cada organización es "única" en su transformación, lo que la hace por definición no imitativa, ya que requiere para su implementación del entendimiento integral de su orientación cultural y de negocios, para que las nuevas ideas y cambios radicales se acomoden mediante acciones prácticas que permitan hacer negocios en un ambiente global.
- La responsabilidad de liderizar es de la cabeza organizacional, la cual debe ser capaz de articular y transmitir su visión como un gran paraguas que abrigue y guíe toda la organización al cambio.

13.- Llegamos a la conclusión de que por los altos costos de expedición, operación de la tarjeta de crédito comercial los tres establecimientos "Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.", "Sears Roebuck de México, S.A. de C.V." y "El Palacio de Hierro, S.A. de C.V.", es posible que dejen de emitir su propia tarjeta en un corto plazo, ya que la tecnología que se emplea en las mismas, cambia a cada momento, representando un costo elevado su

CONCLUSIONES

adquisición, mismo que no podrán solventar, aunado a que dichas tiendas necesitan capacitar a su personal y de que tienen pérdidas al tener una cartera vencida incobrable, que les representa daños en su economía; por lo cual las tarjetas de crédito comerciales en un corto plazo tienden a desaparecer y ser administradas en su totalidad por un banco; el cual puede afrontar los altos costos de expedición y operación de dichas tarjetas de crédito.

14.- Las tarjetas de crédito son elementos destinados a satisfacer las necesidades temporales de financiamiento de segmentos medio, medio alto y elevado de la población en cuanto a percepción económica se refiere.

15.- El monedero electrónico es el primer paso en la evolución de la tarjeta de banda magnética a el Chip.

16.- El monedero electrónico es el comienzo para llegar a manejar la tarjeta relacionista, que será capaz de administrar una larga lista de aplicaciones, algo que la tarjeta de banda magnética no podrá hacer.

17.- La tarjeta será mas rentable cada que evolucione la tecnología, por lo que reducirá los costos, por ejemplo, cada tarjeta inteligente costaba en 1996 usd 12.00, mientras que en 1998 cada una costaba usd 2.50.

18.- El monedero electrónico trata de captar en México un importante mercado, el de las transacciones de monto pequeño pagado en efectivo, así los bancos tendrán el dinero de sus tarjetahabientes para manejarlo.

19.- Los comercios podrán obtener mayor seguridad en sus transacciones con monedero electrónico que con las tarjetas de banda magnética.

20.- Los comercios tendrán menores costos en el manejo de efectivo con el monedero electrónico que con las tarjetas de banda magnética.

21.- Con el monedero electrónico, las transacciones son mas veloces y practicas, comparadas con las de banda magnética.

22.- Los comercios tendrán mayores compras unitarias y acceso a nuevos clientes con el monedero electrónico.

CONCLUSIONES

23.- Para el consumidor usar el monedero electrónico es mas simple, seguro y cómodo, pues les ofrece mayor control sobre sus gastos.

24.- El monedero electrónico permitirá obtener mejores registros contables de sus operaciones, ya que incorpora un sistema de datos auditable, algo con que no cuenta la tarjeta de banda magnética.

25.- Los monederos electrónicos tienen un nivel muy alto de seguridad contra fraudes, en comparación con las de banda magnética, este es su factor clave.

26.- El monedero electrónico podrá ser utilizado por un gran número de consumidores en potencia, que hoy no reciben ningún servicio bancario; es el público denominado "no banqueado".

27.- Con los monederos electrónicos los bancos tendrán oportunidad de negocio con quienes ya son sus clientes y con quienes no lo son.

28.- Los monederos electrónicos tienen 10 veces más capacidad de almacenamiento que una tarjeta de banda magnética.

29.- Los monederos electrónicos, al reducir el papeleo, reducen costos, pues las transacciones son procesadas electrónicamente.

30.- Estas tarjetas inteligentes, de acuerdo a el desarrollo tecnológico que se ha observado en ellas, probablemente puedan operar a través de las fronteras.

31.- Después de un tiempo de convivencia de ambas tecnologías, los cajeros y terminales de punto de venta, que son los mecanismos habituales de las tarjetas de banda magnética, cambiarán solo para adaptarse a las tarjetas inteligentes, debido a las mayores ventajas de estos dispositivos.

32.- Por la información presentada aquí, se puede comprobar la hipótesis planteada, pues el monedero electrónico, ofrece mayores ventajas y beneficios para bancos y usuarios que las de banda magnética; aunque este iniciando el proyecto, su aceptación traerá resultados muy positivos.

31.- El dinero del futuro no solamente será dinero plástico; será dinero inteligente.

BIBLIOGRAFÍA.

ACOSTA ROMERO, Miguel, Derecho bancario, Ed. Porrúa, 4ª Ed., México, 1991.

ARAYA, Celestino R. Y AIBERTI, Edgardo _M.; Cheque, tarjeta de crédito, Ed. Astrea, Buenos Aires Argentina, 1991.

ANTEZANA PAZ, Frankin; Moneda, Crédito, Cambios Extranjeros y estabilización. Ed. América, México, 1947.

BAUCHE GARCADIIEGO, Mario; Operaciones bancarias, activas pasivas y complementarias, Ed. Porrúa, 2ª ed., ,México, 1974, pág. 25.

CARRILLO ZALCE, Ignacio y DE LA LLERA, Agustín; Documentación y prácticas comerciales, Ed. Banca y comercio, México, 1955.

CARRILLO M., Juan I.; La tarjeta de crédito y su aspecto jurídico, Ed. Librería Carrillo Hermanos e Impresores. S.A., 3ª se., Guadalajara, Jal., México, 1995.

DÁVALOS MEJIA, Carlos ; Títulos y contratos de crédito, Quiebras, Ed. Harla-Harper, Edición revisada y actualizada, México. 1992.

De Pina Vara, Rafael. Elementos de Derecho Mercantil Mexicano. 4ª ed. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1970.

GARRIGUES Y GARRIGUES, Joaquín, Curso de derecho mercantil, Tomo II, Ed. Porrúa, S.A.,7ª ed México, 1987, pág. 186.

Garrigues, Joaquín. Contratos Bancarios. 2ª ed. Madrid, España. 1973.

Gilberto Villegas, Carlos Compendio Jurídico Técnico y Práctico de la Actividad Bancarias. Segunda reimpresión. Ediciones de Palma. Buenos Aires. Argentina. 1989.

HERNANDEZ, Octavio a. Derecho Bancario Mexicano. Instituciones de Crédito. Tomo I. Ed. ASA. México, Distrito Federal.

BIBLIOGRAFÍA.

HERREJÓN SILVA, Hermilio; Las instituciones de crédito, Un enfoque jurídico, Ed- Trillas, 1ª ed., México, 1988.

JULIO A., Simón; Tarjeta de Crédito, Ed. Abeledo Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1990.

L. PETIT, R. DE VEYRAC; El crédito y la organización bancaria, Ed. América, México, 1945.

MARTÍNEZ LE CLAINCHE, Roberto; Curso de teoría monetaria y del crédito, Ed. Textos Universitarios U.N.A.M., 2ª Ed., México, 1970.

Mildred Ramo y Sandra Reyes. Periódico: Reforma Negocios. Sección A. Se disparan las tasas. Pág 1A .

MOLLEE Giacomo., Manual de Derecho Bancario 2ª ed. Editorial Abeledo-Perrot. Buenos Aires, Argentina 1987.

MUGUILLO A., Roberto; Tarjetas de crédito, Ed. Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1991.

Muñoz, Luis. Derecho Bancario Mexicano. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1974.

Sión A, Julio. Tarjetas de Crédito. Reimpresión. Editorial Abeledo-Perrot. Buenos Aires Argentina. 1990.

REVISTAS CONSULTADAS.

Carlos R. Ulibarri de la Rosa Revista Contaduría pública globalización en la tecnología abril de 1998.

Ramón Chomina. Revisa Banca Electrónica.

Graciela Tovar U. Revista Mundo celular No. 95 Agosto 1998.
Busuamétrica. Un apoyo para el cliente frecuente. No. 95 Agosto 1998.

BIBLIOGRAFÍA.

OTRO TIPO DE DOCUMENTOS INFORMATIVOS

Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente.
Banco Nacional de México, S.A.

Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente.
Inverlat.

Formato Solicitud Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente,
Sears Roebuck de México, S.A. de C.V. agosto de 1992.

Formato Solicitud Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente. **El Palacio de Hierro, S.A. de C.V.**

Formato solicitud-contrato de apertura de crédito en cuenta corriente.
Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.

Formato Solicitud de Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente.
Bancomer, S.A.

Formato Solicitud de Contrato de apertura de crédito en Cuenta Corriente
el **Banco Mexicano, S.A.** Sistema Carnet.

LEYES Y CÓDIGOS CONSULTADOS

Ley Federal de Metrología y Normalización

Ley de Instituciones de crédito, Ed. Porrúa. Méx. 1998.

Ley Orgánica del Banco de México, Ed. ANDRADE, México 1998.

Código Civil para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en Materia Federal, Código Civil para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en Materia Federal actualizado y con jurisprudencia obligatoria, LISANDRO CRUZ PONCE Y GABRIEL LEYVA, 8ª Ed. Porrúa, S.A.

BIBLIOGRAFÍA.

Código de Comercio y leyes complementarias, Ed. Andrade, México, 1998.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ed. Andrade, México, 1998.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Comentada, Ed NORIEGA, 52 ed., México. D.F., 1995

INFORMACIÓN ELECTRÓNICA

E-mail: [icepmac @super.medusa.es](mailto:icepmac@super.medusa.es)

<http://home/economista.Html>.

<http://icepmac/super.medusa>.

<http://WWW/prosa/prosa>.

<http://WWW/prosa/sabias.Html>

<http://www/PROSA/PROSA.h>

<http://WWW/prosa/productos.html>.

<http://WWW/red/servicios.html>