

333
24



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

"LA TARJETA DE CREDITO Y EL
STATUS SOCIAL QUE OTORGA"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
R E N E L O P E Z G A L L E G O S



ASESOR: LIC. ENRIQUE LARA TREVIÑO

MEXICO, D. F.



1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.

RENE LOPEZ GALLEGOS

No. CUENTA. 8654403-0

T E S I S

**LA TARJETA DE CREDITO Y
EL STATUS SOCIAL QUE OTORGA.**

SEMINARIO DE SOCIOLOGIA



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE SOCIOLOGIA
GENERAL Y JURIDICA

No. L/30/96

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIERREZ
DIRECTOR GENERAL DE ADMINISTRACION
ESCOLAR DE LA U.N.A.M.
P R E S E N T E .

El pasante de la licenciatura en Derecho RENE LOPEZ GALLEGOS, solicitó inscripción en este H. Seminario a mi cargo y registró el tema intitulado :

" LA TARJETA DE CREDITO Y EL STATUS SOCIAL QUE OTORGA ", asignándose -- como asesor de la tesis al LIC. ENRIQUE LARA TREVINO .

Al haber llegado a su fin dicho trabajo, después de revisarlo su asesor lo envió con la respectiva carta de terminación, considerando que reúne los requisitos que establece el Reglamento de Exámenes Profesionales.

Ayudado en este dictamen, en mi carácter de Director del Seminario, tengo a bien autorizar su IMPRESION , para ser presentado ante el Jurado que para efecto de Examen Profesional se designe por esta Facultad de Derecho.

Reciba usted un respetuoso saludo y las seguridades de mi más alta consideración.

A T E N T A M E N T E .
" POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU "
Cd. Universitaria, D.F., a 26 de junio de 1996.


LIC. PABLO ROBERTO ALVARADO GONZALEZ
DIRECTOR DEL SEMINARIO

FACULTAD DE DERECHO

arr



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Ciudad Universitaria a 31 de Enero de 1996.

**SR. LICENCIADO PABLO ROBERTO ALMAZAN ALANIZ.
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE SOCIOLOGIA
GENERAL Y JURIDICA.**

Estimado Maestro:

El alumno **RENE LOPEZ GALLEGOS**, ha elaborado en este H. Seminario a su digno cargo, un trabajo de tesis intitulado "**LA TARJETA DE CREDITO Y EL STATUS SOCIAL QUE OTORGA**" bajo la asesoría del suscrito.


La monografía en cuestión de la cual me permito acompañar el ejemplar que me entregó el interesado, ha sido revisada en su totalidad y en su oportunidad se le han hecho las modificaciones que consideré necesarias a efecto de que satisficiera los subtemas del capitulado que le fué autorizado.

Además la investigación en cuestión se encuentra apoyada en una amplia bibliografía sobre el tema, tanto jurídica como sociológica, reuniéndose los requisitos que exige el Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado.

Por lo anteriormente expuesto, someto a su digna consideración el referido trabajo, para que, de no existir inconveniente alguno de su parte, tenga a bien autorizar que dicha monografía se imprima y sea presentada en el Examen Profesional correspondiente.

Aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo, reiterandole mi más alta y distinguida consideración.

ATENTAMENTE.
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"


**LIC. ENRIQUE LARA TREVIÑO.
PROFESOR DE ASIGNATURA
ADSCRITO A ESE H. SEMINARIO.**

AGRADECIMIENTOS

A JACOBETH

Por el gran amor, apoyo
y confianza que me brindó
para la realización de mi
Tesis.

A MIS HIJOS

Como ejemplo y estímulo
para el inicio y conclusión
de sus carreras profesionales.

✦ **A MIS PADRES**

Como un símbolo de
agradecimiento por
todos sus años de
esfuerzo y amor
que me demostraron.

A MIS HERMANOS

Por la gran hermandad
y amistad que siempre nos
ha unido y en especial a mis
hermanos Yolanda y Daniel.

A MI ASESOR

Por sus sabios consejos
y aportaciones para la
elaboración del presente
trabajo.

A LA FACULTAD DE DERECHO

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

AL HONORABLE JURADO

INDICE

INTRODUCCION..... Pág. 1

CAPITULO 1.- EL CREDITO.

1.1.- ANTECEDENTES..... Pág. 3

a) SUS ORIGENES..... Pág. 3

b) EN LA EDAD MEDIA..... Pág. 7

c) EN LA EPOCA CONTEMPORANEA..... Pág. 9

1.2.- DEFINICION..... Pág. 11

1.3.- TIPOS DE CREDITO (CLASIFICACION)..... Pág. 12

1.4.- TITULOS DE CREDITO. Pág. 16

1.5.- OPERACIONES DE CREDITO..... Pág. 20

CAPITULO II.- LA TARJETA DE CREDITO.

2.1.- ANTECEDENTES Pág. 23

2.2.- CONCEPTO..... Pág. 26

2.3.- CLASIFICACION DE TARJETAS DE CREDITO(TIPOS)..... Pág. 27

2.4.- FUNDAMENTO LEGAL Pág. 32

2.5.- CONTRATO DE TARJETA DE CREDITO.....	Pág. 34
2.6.- REQUISITOS PARA OBTENERLAS.....	Pág. 39
2.7.- PRINCIPALES CLAUSULAS DEL CONTRATO.....	Pág. 41
2.8.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL EMISOR EN EL CONTRATO DE APERTURA DE TARJETA DE CREDITO.....	Pág. 49
2.9.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL TARJETAHABIENTE EN EL CONTRATO DE APERTURA DE TARJETA DE CREDITO.....	Pág. 51
2.10.-OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS COMERCIOS AFILIADOS.....	Pág. 54

2.11.-TIPOS DE COMERCIOS AFILIADOS Pág. 58

CAPITULO III.- ECONOMIA Y SOCIEDAD.

3.1.- SUS ORIGENES Pág. 59

3.2.- EN LA EDAD MEDIA Pág. 64

3.3.- EN LA EPOCA CONTEMPORANEA Pág. 70

3.4.- LA SOCIOLOGIA Y SU RELACION CON LA ECONOMIA Pág. 74

3.5.- STATUS SOCIALES Pág. 77

**3.6.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS QUE PRESENTA EL USO DE LA
TARJETA DE CREDITO DENTRO DE LA SOCIEDAD Y SU
RELACION CON LA ECONOMIA Pág. 83**

CAPITULO IV.- LA TARJETA DE CREDITO COMO SIMBOLO DE STATUS SOCIAL.

**4.1.- TIPOS DE TARJETA DE CREDITO MAS USADAS POR EL
NIVEL ECONOMICO DE LA SOCIEDAD EN MEXICO Pág. 89**

**4.2.- LA TARJETA DE CREDITO COMO GARANTIA PARA LA
PRESTACION DE SERVICIOS Pág. 91**

**4.3.- MOTIVOS DE LA NEGATIVA PARA LA PRESTACION DE
SERVICIOS POR CARECER DE UNA TARJETA DE CREDITO..... Pág. 95**

4.4.- LA DESCONFIANZA HACIA UNA PERSONA EN CUANTO A SU

SOLVENCIA ECONOMICA DEBIDO A LA FALTA DE UNA

TARJETA DE CREDITO POR PARTE DEL PRESTADOR DE

SERVICIOS Pág. 99

CONCLUSIONES Pág. 101

BIBLIOGRAFIA..... Pág. 105

LEGISLACION CONSULTADA..... Pág. 108

COMERCIOS ASESORES Pág. 109

INTRODUCCION.-

El desarrollo tan espectacular que han alcanzado las tarjetas de crédito en los últimos años las había llevado a ser el medio crediticio mas versátil y aceptado para la adquisición de bienes y servicios tendientes a satisfacer necesidades propias de la sociedad en nuestro país.

Haciendo un análisis de las personas que portan o utilizan las tarjetas de crédito y considerando la crisis sucedida a partir del 10. de enero de 1995, cabría hacer la siguiente pregunta ¿Qué status social otorga una tarjeta de crédito a su poseedor?

El motivo del presente trabajo es tratar de establecer si una tarjeta da status alto, medio o bajo, en razón del análisis de requisitos para obtenerlas, ventajas en su utilización, así como en ciertos casos, las negativas en la prestación de servicios por carecer de dicha tarjeta y por ende de crédito.

Así pues, para explicar correctamente los fundamentos en este trabajo, se ha dividido de la siguiente forma:

Por ser funciones crediticias, se dedica el 1er capítulo para obtener su concepto y tipos de crédito; así como su nacimiento y desarrollo en la historia.

El 2o. capítulo queda dedicado a la tarjeta de crédito propiamente con sus requisitos fundamentales, ventajas, desventajas, obligaciones y derechos, y así mismo, dar una explicación sobre su correcta utilización.

El 3er capítulo, es dedicado a la economía y sociedad, desarrollando la importancia de la sociología en la economía, los status sociales y la relación que guardan entre sí.

Dejando en 4o. y último capítulo a la relación que guardan las tarjetas de crédito dentro de la sociedad, e integrando todos los demás capítulos para tratar de establecer la necesidad que impera actualmente de poseer o no una o varias tarjetas de crédito para pertenecer a un status social determinado.

Posiblemente, este trabajo sea distinto de las concepciones antiguas de una tarjeta de crédito, debido a que durante su realización, las tarjetas de crédito, sufrieron un cambio de 180 grados debido a la alza impresionante de las tasas de interés aplicables a la deuda de las mismas.

Por ende, todas las ideas que se tenían sobre el uso, forma de financiamiento, y aún las garantías o facilidades que otorgaban, se vinieron abajo, dando una concepción diferente al status social que otorgaban y el que proporcionan actualmente, el cual como ya se indicó, trataremos de establecer con el desarrollo del presente trabajo.

CAPITULO 1. - EL CREDITO.

1.1.- ANTECEDENTES:

El crédito, es sin duda, una de las figuras más antiguas dentro de las grandes civilizaciones. Por lo tanto, el préstamo sería la figura más usual dentro de la historia del crédito, lo cual nos hace suponer de forma factible que surgió como consecuencia de las primeras transacciones comerciales entre las comunidades primitivas como las tribus, las castas o los curules.

La intervención de esta figura en la vida económica de la humanidad ha representado un papel muy importante, teniendo una gran variedad de matices y figuras que expondremos a continuación de manera breve:

a) EN LA ANTIGUEDAD:

Los primeros comercios fueron realizados mediante el trueque, o sea, la simple permuta de un objeto por otro.

El tráfico mercantil surge por la necesidad de intercambiar bienes excedentes de una producción por otro que nos hace falta y a su vez es excedente de la producción de otro sujeto que por su parte tiene la necesidad de los que nos sobran a nosotros.

El trueque se efectúa de manera espontánea y sin ánimo lucrativo, sino por el contrario, ambas partes que se convierten en comerciante y consumidor, solo persiguen satisfacer una necesidad equivalente.

Más sin embargo, para este tipo de comercio existían ciertos inconvenientes, ya que debería existir coincidencia de necesidades entre ambas partes, además de establecer una medida

equivalente y a la imposibilidad de dividir muchas mercancías o de tener que hacer varios intercambios para lograr el deseado.

Así, de manera progresiva, tales problemas provocan pérdida del equilibrio de entrada y salida de un bien al patrimonio de dos sujetos, obligando al empleo de productos de aceptación generalizada, como medios de intercambio; sal, granos, animales, tela, armas y demás utensilios, este tipo de productos, una vez valorados por su utilidad, actuarán como equivalentes de valor, constituyendo el dinero de las primeras civilizaciones antes mencionadas, dando origen a la compraventa no monetaria.

Con el paso del tiempo estas formas primitivas de moneda tendieron a desaparecer, siendo reemplazadas por los metales que tenían una gran ventaja de aceptación universal por ser duraderos, divisibles, de apariencia constante, calidad uniforme y fácilmente manejables y portables, así surge la denominada etapa monetaria.

La evolución histórica de las tres etapas descritas conduce al comercio a una fase superior:

EL CREDITO.

En Mesopotamia, encontramos el antecedente más remoto del crédito, que data del año 3,400 a.c. al año 3,200 a.c. aproximadamente, donde los habitantes de esta civilización acudían a sus templos para solicitar préstamos de determinadas cantidades de cereales y semillas, las cuales eran el tributo recibido y acumulado por los sacerdotes.

Estos otorgaban los granos con la condición de que en la siguiente cosecha se devolviera la cantidad recibida y un poco más. El templo rojo del Urúk es tal vez el más antiguo edificio bancario del cual se tenga noticia.¹

¹ Bauche Garcíadiego, Mario. Operaciones Bancarias. Editorial Porrúa. México. 1974. pág. 1.

Según estudios realizados por arqueólogos, se ha llegado a la conclusión de que los sacerdotes de dicho templo fueron los primeros banqueros de la historia, toda vez que efectuaban distintos tipos de operaciones, como lo eran el préstamo de cereales y semillas con interés que se hacía a los agricultores, el préstamo de bienes para pagar el rescate de los guerreros que caían prisioneros, así como el de los esclavos que querían liberarse. "Todas estas operaciones se efectuaban en especie puesto que no existía aún la moneda".²

Todas las transacciones, se registraban en tablillas de arcilla que se clasificaban y archivaban en los mismos templos.

Debido al incremento en las operaciones de crédito, el comercio se vió ampliamente favorecido y hubo necesidad de legislarlo para su realización, para lo cual se crea el código conocido hasta nuestros días como el código de Hammurabi regulándose en especial el préstamo y el depósito en mercancías.

Alrededor del año 687 a.c. aparece en Grecia la moneda, lo que constituye un hecho de gran relevancia para la actividad económica de esos días, con repercusiones sociales y políticas inmediatas.

El primer documento que acredita la actividad económica de Atenas es el libro de Solón siglo VII en cuyas disposiciones se autoriza el préstamo a interés sin poner límites a éste.

Como se empezaba a comerciar con el dinero, aparecen los pequeños prestamistas y cambistas denominados TRAPEZITAS Y COLUBITAS que trabajaban con recursos monetarios propios y aquellos que recibían en depósito de sus clientes a quienes pagaban a veces un pequeño interés con objeto de recaudar fondos para otorgar préstamos a comerciantes con intereses mucho más altos.

² Ibidem pág. 1.

En un principio, tenían una mesa llamada Trapeza y un Banco, donde celebraban sus transacciones en los mercados públicos, pero fue tal el auge que obtuvieron, que se hizo necesario abandonar su mesa para instalarse en locales y así convertirse en grandes banqueros.

Durante los cinco primeros siglos de la historia de Roma, no florece la actividad crediticia, toda vez que su economía doméstica se encontraba organizada en gremios que satisfacían sus necesidades.

Se comprende que el prestamista debía correr grandes riesgos al conceder préstamos y que para asegurar el cumplimiento de estos compromisos contraídos, se promulgaron edictos y leyes que establecían penas rigurosísimas contra los deudores insolventes; de ahí nace la figura jurídica del Nexum, que consistía en una de las formas de obligarse en virtud de un préstamo de dinero.

En Roma, en los primeros siglos de nuestra era, el deudor respondía con su propia persona de la deuda por él contraída.

Si el acreedor no lograba ser pagado en la fecha de vencimiento, adquiría en propiedad a su deudor, pudiendo a su agrado encarcelarlo, venderlo y quizá aún darle muerte.³

En Roma, la industria no tomaba otra forma que la del artesano que requería de pocos capitales. La economía doméstica estaba aún muy arraigada en las costumbres, para poderse pensar en crear grandes empresas que surtiesen mercados extensos, por otra parte, las obras públicas de importancia corrían por cuenta del Estado, se servía de mano de obra esclava para realizarlas y obtenían los fondos necesarios para ellos de los tributos de guerra que los pueblos vencidos pagaban.

³ Petit L. y de Veyrak. El Crédito y la Organización Bancaria. Editorial América. México. 1945. pág. 39.

Hasta las postimerías de la república y principios del imperio es cuando surge una nueva clase, la de los caballeros, intermedios entre la plebe y el patriarcado en cuyas manos se hayaba el negocio de los créditos, no obstante ser de procedencia plebeya, los caballeros se elevan por encima de su clase gracias a su grandes fortunas mobiliarias (frutos del botín bélico) que empleaban en préstamos a nobles y plebes por igual, realizando sus operaciones con tasas de interés que fluctuaban entre el 48 y el 75 % constituyéndose un verdadero azote que paralizaba toda la vida económica ya que no había empresa que pudiese obtener beneficios bastantes para pagar tasas semejantes.⁴

Cuando los plebeyos obtuvieron la creación del tribunado, se redactó la ley de las XII tablas en cuyo contenido se estableció una disposición que fijaba de una manera precisa la tasa máxima de interés denominada UNCIARIUM FENUS.

En términos reales no se sabe cual era el valor del UNCIARIUM FENUS, sin embargo, se habla de un ocho y un tercio por un capital de ciento, pero lo cierto es que cualquiera que fuera su valor, fué considerado oneroso por los deudores, y la tasa es rebajada a la mitad, o sea un SEMIUNCIARIUM FENUS.

Todos los progresos alcanzados se vieron destruidos con la caída del Imperio Romano en el siglo III D.C. haciendo imposible cualquier desenvolvimiento del crédito.

No fué, sino hasta fines del siglo XII cuando se comenzó a descubrir las formas de crédito acordes a los requerimientos comerciales.

b) EN LA EDAD MEDIA.

El desarrollo del crédito, se veía seriamente entorpecido por la existencia de feudos que vivían una economía de autoconsumo, ya que se trabajaba y subsistía de lo que se producía, además del poco arraigo del comercio debido a la falta de suficientes medios de comunicación.

⁴ Petit L. y de Veyrac R. Op. cit. pág. 40.

Más tarde, la iglesia, al imponer su predominio sobre los estados y gobiernos temporales hizo valer, con todo rigor, la prohibición de prestar a interés entre cristianos so pena eclesiástica de excomunión y la negativa a cristiana sepultura.

Esta prohibición paralizaba cualquier operación de crédito, ya que los prestamistas que no tenían medios para hacer fructificar sus capitales, preferían no correr riesgos gratuitos para recuperar las sumas prestadas.

Por tal motivo y por mucho tiempo, los judíos fueron los únicos prestamistas de dinero, cobrando a cambio exorbitantes tasas de interés. "El poder civil no tuvo más remedio que tolerarlos ya que los mismos soberanos cristianos al verse en apuros de dinero, hablan de recurrir a pedirlos a los mismos judíos".⁵

No fué sino hasta el siglo XIII que los intercambios comerciales comienzan su desarrollo con las cruzadas que reavivaron el tráfico marítimo y las libertades políticas de quienes disfrutaban las villas comunales, facilitando el desarrollo de la industria.

La prohibición de los préstamos con interés hubiera resultado funesta y habría impedido todo progreso económico si la doctrina de la Iglesia no se hubiera hecho paulatinamente mas flexible.

Con esta libertad, surgió la posibilidad de obtener beneficios de un capital, que era el de invertirlo en empresas dedicadas al comercio marítimo, que operaban por medio del "préstamo a la gruesa," figura que ofrecía a la vez, las ventajas del préstamo en dinero y de un contrato de seguro marítimo.

⁵ Peit L. y de Veyrac R. Op. Cit. pág. 42.

Dicha gruesa consistía en que si el dueño de una nave necesitaba fondos para efectuar un viaje por mar, contraía un empréstito con la obligación de reintegrarlo al prestamista, junto con una prima fijada con anticipación si llegaba a feliz puerto, pero si la embarcación zozobraba, el empréstito se veía liberado de toda obligación constituyéndose así la indemnización por parte del seguro, para cubrir el préstamo.

Este tipo de contrato no era condenado por la iglesia, ya que ésta consideraba que el interés pactado en beneficio del prestamista, tenía como contrapartida que el navío se perdiera, esto es, si llegaba a feliz puerto pagaba, en caso contrario, quedaba excluido de esta obligación.

Apartir del siglo XVI la iglesia perdió en la mayoría de los países su jurisdicción temporal, y el nuevo derecho comercial no dejó subsistir por más tiempo las antiguas prohibiciones eclesiásticas con excepción a la limitación en cuanto el tipo de interés que persistió con sobrada razón.⁶

c) EN LA EPOCA CONTEMPORANEA.

Apartir del siglo XIX el crédito se desarrollo en proporciones extraordinarias, pues la revolución industrial exige un constante suministro de capitales para la creación y fomento de los centros de producción manufacturera.

La revolución industrial trajo como consecuencia 3 importantes hechos:

1.- La creación de los primeros grandes bancos de depósito en los cuales se acumulaban los capitales necesarios para el financiamiento de la industria.

⁶Petit L y de Veyrac R. Op. Cit. pág. 45.

2.- La difusión de los títulos de crédito mediante los cuales se movilizaban las enormes riquezas, en este momento se empiezan a utilizar los pagarés, aunque de manera más primitiva, porque solamente eran hechos a mano o asentados en libros.

3.- La internacionalización del crédito.

Todas estas facilidades, permitieron un fabuloso desarrollo del crédito, sin embargo, también harían patente sobre todo en la primera mitad del siglo XX las consecuencias del abuso que este recurso económico podría engendrar.

Un ejemplo claro, lo podemos citar con la primera guerra mundial de 1914, cuando bajo la presión de las necesidades bélicas, los países beligerantes utilizaron todos los tipos de créditos imaginables, agotando no sólo sus recursos disponibles, sino también los de generaciones pasadas y futuras, logrando con esto, una multiplicación artificial de los medios de pago, que condujo a la miseria de las naciones.

A pesar de todo, hacia 1926 ya se habían logrado grandes progresos debido a que la mayor parte de monedas Europeas se habían estabilizado, el comercio internacional volvía a tomar su curso, los inventos estimulaban la actividad industrial, pero la verdad es que se avecinaba una crisis económica extremadamente grave.⁷

Los bancos norteamericanos al darse cuenta del creciente endeudamiento de sus prestatarios, y temer por la recuperación de sus capitales, negaron toda concesión de crédito a los países Europeos, los cuales fueron cayendo, en 1929 se da el mayor desplome económico registrado hasta la fecha.

⁷ Petit L. y de Veyrac R. Op. Cit. pág. 62.

Todavía después, la segunda guerra mundial vino a agravar el desorden ya existente del uso incontrolado de las fuentes del crédito, debido, de manera principal, a que no se le utilizó como instrumento eficaz en el tráfico económico nacional e internacional, sino en múltiples ocasiones se ha aplicado como un recurso de los países de alto desarrollo industrial, para sojuzgar política y económicamente a los países que se encuentran bajo su esfera de influencia.

La actividad económica no alcanzó un nuevo desarrollo, sino a costa de un aumento continuo de deudas públicas y la renta de la mayoría de las naciones no aumentó en la medida en que hubiese sido preciso para soportar esta carga.

Por lo que la recuperación fué de corta duración, trayendo como consecuencia un nuevo período de depresión, y debido al constante endeudamiento de manera global, hizo que peligrara el futuro económico de los grandes países de una manera muy seria.

1.2.- DEFINICION

Etimológicamente la palabra CREDITO deriva de latín creditum o credere cuyo significado es fé o confianza.

Por tal motivo, el crédito nace como una institución puramente económica y desde los primeros años de la humanidad, tuvo su fundamento en la confianza que el acreedor o prestamista depositaba en su deudor para que le reintegrara lo prestado en la forma y tiempo pactado.

Definir al crédito como tal, ha sido labor continua de un gran número de estudiosos de la materia.

El tratadista Charles Guide nos define al crédito desde el punto de vista económico como el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura, siendo ello tanto en la venta a crédito como en el préstamo, que son las 2 formas en que puede darse el crédito.

Para Stuart Mill el crédito es el permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio.

Kleinwater lo define como la confianza en la posibilidad o la voluntad y solvencia de un individuo por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

"En sentido jurídico, habrá un negocio de crédito cuando el sujeto activo (acreditante), traslade al sujeto pasivo (acreditado) un valor económico actual con la obligación del acreditado de devolver el valor o su equivalente en dinero, en el plazo convenido".⁸

El maestro Miguel Acosta Romero lo define como "la transferencia de bienes que se hace en un momento dado por una persona a otra para ser devueltas a futuro, en un plazo señalado y generalmente con el pago de una cantidad por el uso de los mismos".⁹

Por último y haciendo una compilación de las definiciones anteriores, podemos establecer que el crédito es una operación por medio de la cual una persona llamada acreditante otorga a otra llamada acreditado una transferencia de bienes, con la obligación de esta última de devolverlo en el tiempo y especie pactado, además del pago de una cantidad extra por el uso del mismo.

1.3.- TIPOS DE CREDITO (CLASIFICACION).

⁸ Cervantes Ahumada Raúl. *Tít. y Op. de Crédito*. Edit. Herrero. 8a. Edición. Méx. 1975. pág. 208

⁹ Acosta Romero Miguel. *Derecho Bancario*. Edit. Porrúa. México 1991. pág. 527.

Atendiendo a los sujetos que intervienen en el crédito, a la finalidad u objeto que se persigue con su otorgamiento, a los plazos que se conceden, a las garantías que se exigen para su concesión y otros diversos elementos, estaremos entonces en posibilidad de clasificarlo.

Así, tenemos que los distintos tratadistas han planteado diferentes clasificaciones, sin embargo generalmente coinciden en determinados elementos que nos permiten tener como válida la expuesta por el maestro Octavio Hernández al decir que el crédito se puede clasificar en cuatro puntos:

1.- Según el sujeto al que se otorga el crédito:

a) Crédito público.

b) Crédito privado.

2.- Según el tiempo que dura el proceso de la operación del crédito:

a) Crédito a corto plazo.

b) Crédito a mediano plazo.

c) Crédito a largo plazo.

3.- Según la garantía que asegura el crédito:

a) Crédito personal.

- Unilateral o simple.
- Bilateral o complejo.

b) Crédito real.

- Hipotecario.
- Fiduciario.
- Pignoratício.

4.- Según el destino que se le da al crédito:

- a) Productivo.
 - De explotación al circulante.
 - De renta.
 - De posesión o fijo.

1.- Según el sujeto a quien se otorga el crédito:

- a) Crédito privado: Es el que se otorga a los particulares en su calidad de tales.
- b) Crédito público: Es el que se otorga a corporaciones Estatales o de derecho público (Estado Federal, Entidades Federativas, Municipios).

2.- Según el tiempo que dura el proceso de la operación del crédito:

- a) Crédito a corto plazo.
- b) Crédito a mediano plazo.
- c) Crédito a largo plazo.

Esta determinación de los plazos se hace en atención al lugar y la época en que se otorgue el crédito, en vista de la cuantía o la finalidad del mismo y del sujeto que la recibe y del que la otorga.

3.- Según la garantía que asegura el crédito:

a) **Crédito personal:** Es aquel que está garantizado por la confianza que quien otorga el crédito tiene en la persona que lo recibe y el cual a su vez puede ser de dos especies.

- **Unilateral o simple:** Es el garantizado por una sola persona, generalmente quien recibe crédito.

- **Bilateral o complejo:** Es el garantizado en los mismos términos del unilateral, por dos o más personas.

b) **Crédito real:** Es aquel cuyo cumplimiento se asegura mediante un bien que se afecta a tal fin y que a su vez puede ser:

- **Hipotecario:** Es aquel cuyo cumplimiento se garantiza mediante la constitución de hipoteca.

- **Fiduciario:** Es aquel cuyo cumplimiento se garantiza mediante la constitución del fideicomiso de garantía.

- **Pignoraticio:** Es el asegurado mediante un contrato de venta.

4.- Según el destino que se da al crédito:

a) **Productivo:** Es el que se destina a incrementar la riqueza existente y se divide en :

- **De explotación o circulante:** Destinado directamente a financiar la explotación de una negociación para así aumentar la productividad.

- De renta: Es el destinado al pago de cantidades que periódicamente se entregan por concepto de alquiler al propietario del inmueble en el que se haya la explotación acreditada.

- De posesión o fijo: Es el destinado a la adquisición de los inmuebles necesarios para instalar la explotación existente o bien para ampliarla.

b) De consumo o doméstico: Este es indirectamente productivo, ya que la satisfacción de las necesidades personales o familiares de quien lo recibe, lo capacitan para emprender tareas productivas.

1.4.- TITULOS DE CREDITO.

El desarrollo de la vida económica contemporánea, se debe a las operaciones que se realizan cotidianamente en base al crédito siendo precisamente los títulos de crédito, el instrumento ideóneo para documentarlos.

Jurídicamente considerado, "el título es la causa en cuya virtud poseemos alguna cosa, y el instrumento con que se acredita nuestro derecho".¹⁰

En base a lo anterior, Vivante define al título de crédito como "El documento necesario para hacer valer el derecho (derecho de crédito) literal y autónomo contenido en el mismo".¹¹

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 5o define a los títulos de crédito como "los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna," algunos autores al comentar este precepto, coinciden en que fué inspirado directamente en la

¹⁰ Enciclopedia Jurídica Omeba. Tomo. XXVI. op. cit. pág. 212.

¹¹ Ibidem.

definición de Vivante, misma que apuntamos anteriormente, pero de la cual se omitió el elemento de autonomía, ya que "se encuentra implícito en la definición que la misma ley establece para regular los títulos de crédito".¹²

Por último, el maestro De Pina Vara en su obra "Elementos de Derecho Mercantil Mexicano", refiere la definición de Salandra, para quien el título de crédito "es el documento necesario para ejercitar (función de legitimación) y transferir (función de transmisión) el derecho en el mencionado, el cual, por efecto de la circulación y en tanto que ésta tiene lugar por los medios propios de los títulos de crédito, se considera literal y autónomo" frente a quienes lo adquieren de buena fé.¹³

De las definiciones anteriores y para efectos de nuestro tema consideramos que, la que con mayor claridad y sencillez nos explica que son los títulos de crédito, es la de Vivante.

Visto que los títulos de crédito son los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal y autónomo expresado en ellos, pasemos a estudiar sus características.

I.- Incorporación.

Esta característica se desprende de la expresión "necesarios", contenida en la definición de Vivante y que adoptó la ley mexicana.

¹² Cervantes Ahumada Raút. op. cit. pág. 9.

¹³ De Pina Vara Rafael. Elementos de Derecho Mercantil Mexicano. Edit. Porrúa. Tercera Edición. México. 1967. pág. 327.

Tena explica: Si el título de crédito es el documento necesario para ejercitar el derecho que en él se consigna, es porque sin el documento no existe el derecho, lo que se traduce en el consorcio indisoluble del título con el derecho que representa.¹⁴

De Pina nos dice que "el derecho está incorporado al título de crédito, porque se encuentra tan íntimamente ligado a él, que sin la existencia de dicho crédito tampoco existe el derecho ni, por tanto, la posibilidad de su ejercicio".¹⁵

Rodríguez Rodríguez por su parte, señala que la incorporación "se da por una especial relación entre el derecho y el documento, relación que equivale a una conexión permanente, de tal modo que no puede invocarse el derecho, sino por aquél que tiene el documento, y en tales condiciones, que el derecho derivado del documento sigue como accesorio a la posesión del documento".¹⁶

Finalmente debemos concluir al igual que Cervantes Ahumada, que "quien posee legalmente el título, posee el derecho en el incorporado, y su razón de poseer el derecho, es el hecho de poseer el título, de ahí la expresión poseo por que poseo, ésto es, se posee el derecho porque se posee el título".¹⁷

2.- Legitimación.

Esta característica es una consecuencia de la incorporación y consiste en "la propiedad que tiene el título de crédito de facultar a quien lo posee según la ley de su circulación, para exigir del

¹⁴ Tena Felipe de Jesús. *Derecho Mercantil Mexicano*. Edit. Porrúa. Séptima Edición. México. 1974. pág. 306.

¹⁵ De Pina Vara Rafael. *Op. Cit.* pág. 327.

¹⁶ Rodríguez Rodríguez Joaquín. *Derecho Mercantil*. Tomo I. Editorial. Porrúa. México. 1974. pág. 274.

¹⁷ Cervantes Ahumada Raúl. *op. cit.* pág. 10.

suscriptor el pago de la prestación consignada en el título, y de actualizar al segundo, para solventar válidamente su obligación, cumpliéndola en favor del primero".¹⁸

En palabras de Salandra y para darnos una idea completa y clara de esta característica, por legitimación se debe entender "el poder de ejercitar un derecho, independientemente de ser o no su titular. Así pues, la función de legitimación de los títulos de crédito no consiste en probar que el beneficiario o detentador es titular del derecho en él documentado, sino en atribuir a éste el poder de hacerlo valer".¹⁹

3.- Literalidad.

Esta característica del título de crédito consiste en que el derecho, su contenido y alcance se determinan según lo que en él aparece consignado, según lo indica el maestro De Pina Vara.²⁰

Al respecto, Tena afirma que "es también nota esencial y privativa del título de crédito el carácter literal del derecho en él incorporado. El derecho documental ostenta siempre ese carácter, el que, por otra parte, sólo del derecho documental puede predicarse".²¹

Acerca de la aseveración, Cervantes Ahumada muestra un desacuerdo con Tena y manifiesta que "la literalidad, como anota Vicente y Gella, es característica también de otros documentos y funciona en el título de crédito solamente con el alcance de una presunción, en sentido de que la ley presume que a la existencia del derecho se condiciona y mide por el texto que consta en el documento mismo, pero la literalidad puede estar contradicha o nulificada por elementos extraños al título mismo o por la ley".²²

¹⁸ Tena Felipe de Jesús. op. cit. pág. 307.

¹⁹ Salandra, citado por De Pina Vara Rafael. op. cit. pág. 328.

²⁰ De Pina Vara Rafael. Op. Cit. pág. 328.

²¹ Tena Felipe de Jesús. Op. Cit. pág. 324.

²² Cervantes Ahumada Raúl. Op. Cit. pág. 11.

De acuerdo con lo expuesto, podemos concluir que la literalidad no es esencial ni privativa de los títulos de crédito, pero sí una de sus características.

4.- Autonomía.

Vivante explica esta característica en los siguientes términos: " el derecho es autónomo, porque el poseedor de buena fé, ejercita un derecho propio, que no puede limitarse o decidirse por relaciones que hayan mediado entre el tenedor y los poseedores precedentes". En otras palabras, autonomía viene a significar que el adquirente de un título recibe un derecho nuevo, originario, no derivado, de modo que no le son oponibles las excepciones que se hubieren podido invocar a un antecesor.²³

5.- Formalidad o solemnidad.

Esta se exterioriza a nivel de una forma tasada por la ley, la cual constituye un elemento esencial, debido a que existen reglas inquebrantables para la elaboración de los títulos de crédito.

6.- Abstracción.

Quiere decir que circulan desvinculados de su causa, que no es oponible. Lo cual quiere decir que circulan independientemente de la causa que les dio origen.

La abstracción podemos diferenciarla de la autonomía debido a que en la abstracción se habla de la causa que le dió origen, y en la autonomía se habla del derecho de ejercitar un derecho propio que no puede limitarse por los poseedores anteriores.

²³ Vivante. Citado por Rodríguez Rodríguez Joaquín. Op. Cit. pág. 258.

Podemos concluir que, dado que los títulos de crédito están destinados a circular, necesariamente debe haber cierta independencia entre la relación jurídica que dió nacimiento al título y el derecho que cada titular tiene contra el suscriptor y los endosatarios de dicho documento.

1.5.- OPERACIONES DE CREDITO.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su título segundo agrupa, bajo el rubro de "operaciones de crédito", a las principales operaciones en las que interviene el crédito. Lo anterior, no significa que las demás operaciones de esta naturaleza que no están contempladas por dicha ley no deban refutarse como tales, ya que la exposición de motivos respectiva, aclara que no regula todas las operaciones de crédito, pero sí las más típicas entre ellas.

Rodríguez Rodríguez nos dice que "las operaciones de crédito se caracterizan por implicar una transmisión actual de la propiedad de dinero o de títulos por el acreedor, para que la contrapartida se realice tiempo después por el deudor".²⁴

Cualquiera que sea la operación de crédito que consideremos, de acuerdo con Rodríguez, encontraremos en ella indefectiblemente, los tres rasgos que le son esenciales para su existencia: Plazo, confianza en la capacidad de contratación y transmisión actual de dominio a cambio de una contraprestación definida.

Los diversos tratadistas muestran su desacuerdo con los elementos que refiere el maestro Rodríguez Rodríguez; así, tenemos que Garríguez dice que la fiducia o confianza es un elemento de las operaciones de crédito, ya que se requiere normalmente, que el acreedor tenga confianza en la capacidad y en la voluntad del cumplimiento de su deudor, pero como hace notar Keines, "este concepto no es exacto, ya que si bien, crédito y confianza tienen puntos de concordancia, no se corresponden completamente. Puede haber confianza sin crédito y operación de crédito sin confianza".²⁵

²⁴ Rodríguez Rodríguez Joaquín. Op. Cit. Tomo II. pág. 54.

²⁵ Garríguez Joaquín, Citado por Bauche Garciadiego Mario. Op. Cit. pág. 27.

Respecto al plazo o término Bauche Garciadiego afirma que efectivamente "es un dato esencial en la operación de crédito, pero aún cuando toda operación de crédito es una operación a término, no toda operación a término es operación de crédito".²⁶

Sin embargo, todos coinciden en que la nota típica de la operación de crédito consiste en la transmisión actual de un bien por parte del acreedor al deudor, a cambio de un pago futuro.²⁷

Confirmando lo anterior, Garríguez expone lo siguiente: "El elemento característico, reside en la transmisión actual de la propiedad de una cosa del acreedor al deudor, quedando diferida la contrapartida económica. Se produce, por tanto, una pausa entre el ejercicio del derecho por parte del acreedor y el cumplimiento de la obligación por parte del deudor. En el patrimonio del acreditado entra una cosa con carácter definitivo, y al propio tiempo nace una obligación de cumplimiento diferido. El interés aparece entonces como precio del tiempo".²⁸

Una vez visto los elementos característicos de las operaciones de crédito y tomando en cuenta que la apertura de crédito en cuenta corriente, es figura relevante de nuestro estudio la cual analizaremos mas adelante, procederemos a finalizar este capítulo con nuestra propia definición:

"Se entiende por operaciones de crédito aquellos contratos en donde una de las partes llamada acreditante, concede a la otra denominada acreditado, la propiedad de una suma de dinero, o ejecuta prestaciones en favor del acreditado que implica un desembolso de dinero, con obligación de restituir las sumas desembolsadas en el término fijado y siempre contra compensación por parte de éste".

²⁶ Bauche Garciadiego Mario, Op. Cit. pág. 26.

²⁷ Greco Paolo, Op. Cit pág. 24.

²⁸ Garríguez Joaquín. Citado Por Bauche Garciadiego Mario, Op. Cit. pág. 28.

CAPITULO II.- LA TARJETA DE CREDITO

2.1.- ANTECEDENTES:

Generalmente se tiene la idea de que la tarjeta de crédito surgió en Estados Unidos de Norteamérica, pero en realidad su nacimiento tuvo lugar en países Europeos como Francia, Alemania e Inglaterra, donde los principales hoteles otorgaban a sus clientes más asiduos tarjetas de crédito, aunque no iguales a las que se utilizan actualmente.

Por cuanto en su relación solo intervenían 2 partes:

El hotel concesionario del crédito por una y el cliente que gozaba del mismo, por otra. En otras palabras no existía el triángulo jurídico y económico actual de tarjetas de crédito, entre el emisor, el tarjetahabiente y empresa comercial.

La tarjeta de crédito como documento identificatorio y crediticio, hace su aparición en Estados Unidos de Norteamérica en 1914, cuando las grandes empresas petroleras deciden otorgarlas a sus clientes para la adquisición de bienes de esa rama industrial como era la compra de gasolinas, petróleos, aceites, etc., dejándose sentir sus efectos prácticos y comerciales.

Posteriormente aparecen las tarjetas expedidas por grandes almacenes comerciales y con el advenimiento del transporte aéreo aparece la "Air Line Crédit Card".

No obstante, estos sistemas de pago y crédito, eran sumamente engorrosos y solo beneficiaban a un grupo relativamente pequeño de personas, ya que no todos los restaurantes y hoteles aceptaban los cheques de un mismo banco, sino que para poder disfrutar del crédito de cada uno de ellos, era necesario elaborar la solicitud, cubrir sus requisitos y estar sujeto a la correspondiente investigación.

Como consecuencia de los grandes movimientos económicos originados por la segunda guerra mundial, y por ende la suspensión de créditos, la tarjeta de crédito cayó en desuso, frenándose el creciente desarrollo que traía consigo. Terminada la guerra se desvanecen estas limitaciones y reaparecen las tarjetas de crédito.

La revolución de las tarjetas de crédito que se inició en 1950 como la realización de una idea concebida por el empresario Frank McNamara inspirado en un cliente de su pequeña compañía de préstamos.

Este cliente, mantenía un cierto número de cuentas por cobrar en algunas tiendas a menudeo, prestaba a sus vecinos unas plaquitas de cargo cobrándoles un interés al financiar sus compras con el dinero prestado del señor McNamara. Con el tiempo, el cliente dejó de cumplir con sus deudas y McNamara turnó el caso a su abogado, el Señor Ralph E. Schneider.

Un día a McNamara le vino la idea que en lugar de placas de cargo sería mas idóneo una sola tarjeta de cargo con aceptación en muchos establecimientos.

Esta idea se desarrollaría primordialmente en los restaurantes; la compañía facturaría una vez al mes descontando al restaurante una comisión por el servicio de cobro, evitando así la laboriosa tarea al establecimiento. Este, una vez hecha la venta, se limita a recibir del usuario, un pagaré que liquidará el emisor de las tarjetas mas tarde; el riesgo quedará a cargo del emisor y no del prestador de bienes y servicios.

La creación del Diners Club en 1950 marca el inicio en las tarjetas de crédito, por ser la primera entidad financiera que las emite con vocación internacional, estableciendo sus oficinas en el edificio Empire State de New York.

Con el surgimiento de la misma, muchas personas con quien se tenía relaciones comerciales, fueron beneficiadas al tener una forma de comprobación de gastos para efectos fiscales.

Más tarde este sistema abarcó, restaurantes, hoteles, bares, compañías automovilísticas, etc.

Ante este gran éxito, en el año de 1954 surge Diners Club en Francia y en 1967 se crea la tarjeta Carte Bleue, que posteriormente se convirtió en Carte Blanch, así también en 1958 nace la tarjeta American Express, siendo necesario destacar que American Express es más que un banco, una agencia de viajes.

El Franklin National Bank, comenzó con sus programas en 1951. En los 2 años siguientes, más de cien bancos comenzaron con sus planes, pero en poco tiempo sus beneficios se convirtieron en pesadillas de pérdidas ya que los gastos para compra de equipo adicional y de personal era sumamente costoso.

Son los señores Piero Ricci y José Sánchez Conde quienes trajeron a nuestro país el sistema de operación de tarjetas de crédito, fundando el llamado Club 202 S.A. consiguiendo franquicia del Diners Club en 1956 y funcionando hasta la fecha.

En Inglaterra, en 1951 el banco Westminster bank coloca la Diners Club y en 1958 introduce la American Express. Por su parte en Japón, el banco Fuji emite una tarjeta parecida a la Diners.

Por último, destacamos la tarjeta Visa cuyo lema es "Todo lo que se puede comprar con dinero, se tiene que poder adquirir con esa tarjeta" nacida en 1958 y siendo a la fecha la más importante del mundo.²⁹

En México, el primer intento por emitir tarjetas de crédito fue el club 202 S.A. antes descrito.

²⁹ Julio A Simón Op. Cit. pág 47.

Para 1968, el Banco Nacional de México S.N.C.(Banamex) lanzó al mercado la primera tarjeta de crédito bancaria de América Latina obteniendo la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el 21 de diciembre de 1967, dicha tarjeta fue denominada "Bancomático".

El 13 de Enero de 1969, el Banco de Comercio S. A. obtiene su autorización correspondiente y lanza al mercado la "Tarjeta de Crédito Bancomer", iniciando hasta la fecha la competencia con Banamex.

Posteriormente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público otorga la autorización al Banco Comercial Mexicano, al Banco de Industria y Comercio, al Banco de Londres y México, al Banco del Atlántico y al Banco Internacional, que conjuntamente emiten un sistema operado por la compañía Promoción y Operación S.A. de C.V., el cual expidió la tarjeta Prosa-Carnet, afiliada al sistema Interbank.³⁰

2.2.- CONCEPTO

La tarjeta de crédito bancaria, se define como: Un instrumento por medio del cual una persona llamada tarjetahabiente, puede disponer en forma eventual de sumas limitadas de dinero, directamente en el banco emisor de dicho instrumento o mediante los sistemas electrónicos con que cuentan los mismos y los otros bancos enlazados con éste, o bien adquirir bienes y servicios de otras personas físicas o morales afiliadas al sistema constituido al efecto, documentando el importe que resulte de dichas operaciones en pagarés suscritos por el usuario o a la orden del propio banco emisor hasta por el límite asignado y cubriendo el adeudo a su cargo a través de un solo pago sin intereses dentro de los 20 ó 30 días siguientes a la fecha de corte (según las políticas de cada banco) de la cuenta donde consten compras, disposiciones en efectivo y pagos

³⁰ Acosta Romero, Miguel. Derecho Bancario, Editorial Porrúa, México. 1991 págs. 579 y 580.

respectivos, o mediante amortizaciones mensuales que incluyen intereses calculados sobre saldos insolutos diarios con respecto a las cantidades no pagadas en el plazo señalado.

Tarjeta viene de latín Tarjia y este a su vez del antiguo nórdico Targa que significa escudo. Etimológicamente las tarjetas de crédito se definen de la siguiente manera:

Crédito proviene de latín Credere, que significa derecho que tiene una persona de recibir de otra alguna cosa, por lo común dinero, o bien determinada prestación, o sea, se define como la fé o confianza que nos merece una determinada persona, física o moral, por su solvencia moral y económica.

Desde el punto de vista legal la tarjeta de crédito es un instrumento de identificación, sustitutivo de la moneda y sujeto a un contrato que genera títulos de crédito y por medio del cual el tenedor de la misma puede solventar sus necesidades por medio de la adquisición de bienes y servicios adquiridos desde luego, en los establecimientos afiliados mediante un contrato, con el sistema de la tarjeta emitida por determinado banco o bien en sus propias instalaciones, por medio de disposiciones de dinero en efectivo.

Así también el contrato de apertura de crédito puede definirse como: El contrato mediante el cual una entidad crediticia (Banco), persona jurídica, concede un crédito rotatorio de cuantía y plazo determinado, prorrogable indefinidamente a una persona con el fin de que ésta lo utilice en establecimientos afiliados mediante la adquisición de bienes o servicios o disponer en efectivo en el banco emisor.³¹

2.3.- CLASIFICACION DE TARJETAS DE CREDITO (TIPOS).

La tarjeta de crédito la clasificaremos desde el punto de vista de quien las expide, destacando las de mayor demanda o las que consideramos mas importantes dentro de cada rama:

³¹ Berger S, Jaime B. La Tarjeta de crédito. Guadalajara, Jal. Carrillo Hnos. 1981, pág. 7.

a) **Tarjetas Bancarias:**

Banamex.

Bancomer.

Carnet.

Serfin.

Banco Internacional.

Banco del Atlántico.

City Bank.

Comernex.

b) **Tarjetas cuyas características son similares a las bancarias pero que se manejan con recursos propios:**

American Express.

Diners Club.

Carte Blanche.

c) **Tarjetas comerciales o de almacenes que encuentran su financiamiento gracias al apoyo de instituciones bancarias:**

Suburbia.

Robert's.

High Life.

Comercial Mexicana.

Centro Comercial Galerías.

Budget Rent a Car.

Euzkadi.

Segumex.

Seguros Monterrey.

Mexicana de Aviación.

d) Tarjetas comerciales o de almacenes que se manejan con sus propios recursos, sin recurrir al apoyo de alguna institución bancaria:

Sears.

Liverpool.

Palacio de Hierro.

Dicha clasificación, se debe a ciertas diferencias que son importantes destacar:

En cuanto a las tarjetas bancarias, los bienes y servicios no son proporcionados por el emisor exclusivamente, y tampoco los otorga una institución cuya única finalidad es la prestación de éste servicio, sino que se trata de una institución bancaria que entre los múltiples servicios que presta, se encuentra el del sistema de Tarjeta de Crédito.

Las tarjetas del inciso B, tienen un tipo similar a las bancarias pero se manejan con recursos propios, sin depender de una institución de crédito.

Las tarjetas comerciales o de almacenes, son aquellas en que el emisor es el encargado de proporcionar los bienes y servicios aunque en su mayoría no tienen la capacidad de manejarse con recursos propios y tienen que depender del apoyo financiero de instituciones de crédito.

Existen dentro de esta clasificación, una más, que son las tarjetas comerciales o de almacenes que sí se pueden manejar con sus propios recursos sin depender del respaldo de las instituciones de crédito, como son las tarjetas Sears, Liverpool y Palacio de Hierro.

Las tarjetas de Crédito Bancarias, a su vez se pueden clasificar en:

- a) Tarjetas de Crédito Individuales.
- b) Tarjetas de Crédito Adicionales.
- c) Tarjetas de Crédito Empresariales.

a) Las tarjetas de crédito individuales, son aquellas que se expiden a una persona física, previa solicitud e investigación de solvencia moral y económica, obligándola a sujetarse a determinado límite de crédito que se fija al efecto y convirtiéndolo en el único responsable del uso y de los pagos que en la misma se hagan.

b) Las tarjetas de crédito adicionales, son aquellas que se expiden a solicitud de un poseedor principal de tarjeta individual, a otra persona que el autorize para tal efecto, mediante la cual va a poder disponer del mismo límite de crédito de la tarjeta titular o del porcentaje que se establezca para tal efecto.

c) Las tarjetas de crédito empresariales, son aquellas que se expiden a una persona física, generalmente empleado, mediante una autorización expresa y por escrito del dueño, representante legal o administrador de una empresa, otorgándole una línea de crédito determinable en base a la solvencia económica y prestigio de dicha compañía.

Este tipo de tarjetas, no podrán tener tarjetas adicionales, ni contarán con un financiamiento mensual. esto es, que deberán pagar la totalidad de sus gastos en su fecha límite de pago, a raíz de que los gastos sean comprobados como gastos empresariales.

Existen además, otras formas de clasificar a las tarjetas de crédito, como por ejemplo:

a) Por el crédito que conceden: Siguiendo este criterio, pueden ser:

1.-Tarjetas de crédito en que el titular abona a fin de mes. En este caso, sólo facilitan el pago y se denominan tarjetas acreditativas y no de crédito.

2.-Las que realmente otorgan crédito a sus titulares, denominadas Tarjetas de Crédito en sentido estricto.

b) Por el tipo de entidad emisora, pueden ser:

- 1.-Bancarias: Que son aquellas emitidas por un banco o por un grupo de bancos.
- 2.-No Bancarias: Son aquellas emitidas por una sociedad comercial, cuya única actividad es ese tipo de operaciones.
- 3.-Mixtas: Son las emitidas por una sociedad comercial, pero apoyadas por un banco o grupo de bancos.
- 4.-Las propias de un establecimiento comercial: Que son aquellas emitidas por dicho establecimiento que distingue o identifica a determinados clientes y sólo pueden ser utilizadas en dicho establecimiento emisor.

c) Por el ámbito objetivo, las tarjetas pueden ser:

- 1.-Tarjetas Universales: Mediante las cuales se pueden obtener todo tipo de bienes y servicios, como son Diners Club, American Express, Visa o Master Card.
- 2.-Tarjetas Particulares: Son aquellas que son utilizadas para servicios particulares, como gastos de hotel, viajes, alquiler de autos, etc.

d) Por el ámbito territorial, se pueden clasificar en:

- 1.-Nacionales: Son aquellas que sólo pueden ser utilizadas dentro del país expedidor.
- 2.-Internacionales: Son aquellas que se pueden utilizar en todo el mundo.

3.-Locales: Unicamente se pueden usar dentro de una localidad determinada, como la tarjeta Unicuenta y Carte d'Or, que solo sirven en Madrid y París.

4.-Para un establecimiento en particular: En la cual, su nombre lo dice todo.

e) Por el ámbito temporal, se pueden dividir en:

1.-Limitadas por el Tiempo: Que son aquellas que tienen fecha de expiración determinadas por el emisor.

2.-Ilimitadas por el Tiempo: Son aquellas que no caducan nunca, como las expedidas por Avis o Hertz.

2.4.- FUNDAMENTO LEGAL.

Al momento de expedirse la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares en 1941, no se vislumbraba la posibilidad de que los bancos participaran en operaciones de tarjetas de crédito, situación que se prolonga durante el tiempo y al hacerse necesaria su regulación no existiera fundamento legal expreso aplicable por la autoridad competente.

Es así como se emiten las "REGLAS" a que habrán de sujetarse las Instituciones de Crédito en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias; reformada el 9 de marzo de 1990 y modificada el 29 de julio de 1993. Estas reglas surgen por la necesidad de compilar en un solo ordenamiento, las disposiciones que regulan la emisión y operación de las tarjetas de crédito y por hacer normas flexibles para propiciar la sana competencia entre los distintos sistemas operadores de tarjetas de crédito.

El Banco de México con fundamento en el Art. 32 de la Ley Reglamentaria Del Servicio Público De Banca y Crédito* y el Art. 14 de la Ley Orgánica del propio banco, expide las siguientes reglas:

-Reglas para la emisión de Tarjetas de Crédito: como son:

- a) La mención de ser Tarjeta de Crédito y su validéz Nacional o Internacional.
- b) La institución que la expide.
- c) Nombre del titular y una banda para la firma o código de barras.

-Reglas del Contrato de Apertura de Crédito:

- a) Forma de pago.
- b) Vigencia del contrato
- c) Reservación de los derechos para modificar cláusulas.

-Reglas de los Estados de Cuenta:

- a) La obligación de mandar los estados de cuenta al cliente.
- b) El tiempo para objetarlos por parte de éste.
- c) Fechas de corte y pago.

-Reglas de los contratos con proveedores:

- a) El compromiso con estos de recibir pagares, notas de venta o fichas de compra.
- b) Verificar que este vigente la tarjeta de crédito.
- c) Verificar la firma del tarjetahabiente.

- Disposiciones Generales:

- a) El banco dará aviso a los proveedores sobre tarjetas de crédito robadas.
- b) El banco contará con un seguro en favor de sus tarjetahabientes para el mismo efecto.

*Nota: Este fundamento legal es el que se señala en los considerandos del decreto que se publicó en el Diario Oficial de la Federación, sin embargo se hace notar que la Ley Reglamentaria Del Servicio Público De Banca y Crédito, fué derogada por la ley de Instituciones de Crédito (Diario Oficial de la Federación de 18 de julio de 1990) actualmente en vigor, en términos de su Art.2 transitorio; por lo que su fundamento es el Art.46 Fracc.VII del último ordenamiento invocado.

Estas reglas también se encuentran contenidas dentro de los contratos de apertura de tarjeta de crédito, mismo que explicamos de forma más detallada en el apartado 2.7 del presente trabajo.

Para que una institución de depósito o banca múltiple pueda expedir tarjetas de crédito deberá solicitar autorización a la S.H.C.P. la cual podrá otorgarla discrecionalmente, oyendo en cada caso la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y del Banco de México.

Una vez otorgada la autorización para operar un sistema de Tarjeta de Crédito bancarias, la Secretaría de Hacienda podrá revocarla en los siguientes casos.

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

Los bancos a los que se les revoque la autorización para expedir Tarjeta de Crédito deberán proceder de inmediato a cancelar las que se encuentren en circulación debiendo denunciar los contratos que tengan celebrados con los Tarjetahabientes y negocios afiliados.

Para que el banco emisor pueda dar por terminados los contratos referidos antes de su vencimiento, deberá hacer constar expresamente esa facultad en los mismos.

2.5.- CONTRATO DE APERTURA TARJETA DE CREDITO.

La cuenta corriente, como en todos los demás contratos donde interviene un banco en ejercicio de su actividad conferida, será de carácter mercantil.

La cuenta corriente es, una de las múltiples operaciones que realizan los bancos, pero sobre la cual nos toca tratar de manera más objetiva por ser la parte medular de las tarjetas de crédito.

El contrato de crédito en cuenta corriente es parte esencial del régimen jurídico a que está sujeta la tarjeta de crédito bancaria, materia de nuestro estudio.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 302 define a la cuenta corriente como aquél en que los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes, se anotan como partidas de abono o de cargo en una cuenta y solo el saldo que resulte a la clausura de la misma, constituye un crédito exigible y disponible, entendiéndose por remesa todo envío de cualquier tipo de mercancía que haga un comerciante a otro por cualquier conducto y no se pague inmediatamente, sino que se anote como crédito de una cuenta abierta para ello especialmente.

Etimológicamente contrato proviene del latín "contractus" que significa contraer, estrechar, unir, pacto.

Sin embargo una denominación general determinaría al contrato en los siguientes términos:

Es un acto jurídico bilateral, formado o constituido por el acuerdo de 2 o más voluntades sobre un objeto jurídico de interés común, con el fin de crear, modificar o extinguir derechos.

El Código Civil Mexicano siguiendo la distinción que hace el Código Civil Francés entre convención o acuerdo de voluntades que es el género, y el contrato que es el acuerdo de voluntades para dar nacimiento a una obligación, define al convenio como el acuerdo de 2 o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones (artículo 1792) y el contrato como los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos (artículo 1793). Nuestra legislación por lo tanto considera al contrato como la especie dentro de género de los convenios.

Al contrato, se le ha dejado la función positiva, es decir el acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones y al convenio le corresponde la función negativa de modificar o extinguir esos derechos y obligaciones.³²

En el contrato de tarjeta de crédito, como en los demás contratos, el Código Civil vigente determina sus elementos esenciales de validez.

Los elementos esenciales son:

- a) Consentimiento.
- b) Objeto.

Los elementos de validez son:

- a) Capacidad de las partes.
- b) Ausencia de vicios del consentimiento.
- c) Forma, en los casos exigidos por la ley
- d) Licitud en el objeto, motivo, fin o condición del contrato.

Analizaremos brevemente estos elementos:

El consentimiento se define como el acuerdo de voluntades que tiene por objeto la creación o transmisión de derechos y obligaciones.

Es en sí, la manifestación de dos o más voluntades y su acuerdo sobre un punto de interés jurídico.

La falta o ausencia del consentimiento, trae como consecuencia la inexistencia del contrato.

32. Rojina Villegas, Rafael. Derecho Civil Mexicano. Tomo I. Libro II, Editorial Cárdenas, México. Pág. 9.

El objeto: En los contratos, se habla de la existencia de 2 objetos.

- El objeto directo.
- El objeto indirecto.

El objeto directo, siempre es una forma de conducta, un dar, hacer o no hacer.

El objeto indirecto, será la cosa o el hecho relacionado con dicha conducta.

La cosa, materia del contrato tiene 2 requisitos fundamentales de existencia que son:

- La posibilidad física.
- La posibilidad jurídica.

La cosa es físicamente posible cuando existe en la naturaleza y jurídicamente posible cuando está en el comercio.

Capacidad de las partes:

Por ser un elemento de validez, en todo contrato se cuenta con la capacidad de las partes.

En nuestro derecho esta capacidad presenta 2 facetas:

- La capacidad de goce.
- La capacidad de ejercicio.

Hablando únicamente de la que se refiere a nuestro tema trataremos a la capacidad de ejercicio.

La capacidad de ejercicio es la aptitud reconocida por la ley en una persona para celebrar por si misma un contrato.

Careciendo de tal aptitud legal los incapacitados, esto es, las personas a que se refiere el artículo 450 del código civil, que son las personas con incapacidad natural o legal, como los menores de 18 años de edad, los dementes, los sordomudos, los analfabetas, los ebrios consuetudinarios y los drogadictos.

Ausencia de vicios del consentimiento:

Emplearemos lo que establece el artículo 1815 del código civil.

Se entiende por dolo en los contratos cualquier sugestión o artificio que se emplee para inducir al error o mantener en el a alguno de los contratantes.

La violencia, empleada esta palabra en un sentido genérico como fuerza, miedo o intimidación, es toda coacción grave, irresistible e injusta ejercida sobre una persona.

Dicha violencia genera nulidad absoluta en el contrato, a diferencia del dolo, que se divide en 2 tipos.

- Dolo principal.
- Dolo incidental.

El primero nulifica el contrato, en tanto el segundo quita el efecto al contrato en cuanto a validez.

La forma:

El consentimiento se puede manifestar en forma tácita o expresa, la ley únicamente requiere que se exteriorice.

La exteriorización del consentimiento en algunos contratos debe ser en forma tácita (mediante la palabra) y en otros en forma expresa o escrita, redactando un documento público o privado.

Licitud en el objeto:

Esta licitud se da cuando este no va en contra de leyes prohibitivas o de interés público ni tampoco va en contra de las buenas costumbres.

2.6.- REQUISITOS PARA OBTENERLAS.

El lo y más importante es llenar una solicitud de tarjeta de crédito del banco o empresa de la cual se desea solicitar el crédito.

Posteriormente y siguiendo las políticas de cada empresa, se deben comprobar ingresos.

El ingreso que cada persona o cliente deberá demostrar, depende de la empresa o banco que proporcionará la tarjeta de crédito, así como el tipo de la tarjeta solicitada.

Este ingreso requerido varía de entre \$ 3,000.00, aproximadamente 5 salarios mínimos mensuales y hasta \$10,000.00 aproximadamente 20 salarios mínimos mensuales y se solicitan los dos últimos recibos nominales de ingresos o copia de la última declaración de impuestos, la comprobación de propiedad de un negocio o cualquier otra que sirva a la empresa de comprobante.

Otro requisito para obtenerla, es el comprobante de domicilio, dicho comprobante se exigía en un principio como forma de acreditar la propiedad de un bien inmueble, por lo tanto, era requisito que dicho comprobante viniera a nombre de la persona que solicitaba el crédito.

Posteriormente, debido a la creciente demanda del producto, y a que un gran número de clientes potenciales no contaban con propiedades a su nombre, o simplemente propiedades, se solicitó dicho comprobante como forma de saber únicamente donde se podía localizar al cliente y para tal efecto se pensó que debería de presentar cualquier tipo de correspondencia que llegara al domicilio vía correo, como son:

- Recibos de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro.
- Recibos de Teléfonos de México.
- Boletas prediales.
- Boletas de agua potable.
- Estados de cuenta de otras instituciones con quienes ya tenga un crédito y últimamente, la Credencial de Elector.

También se solicita al cliente, el nombre, domicilio y teléfono de 3 ó 4 personas que lo conozcan y que puedan dar referencias personales del mismo, en cuanto a su forma de vivir, costumbres, etc., así como corroborar el domicilio y empleo de ser posible.

Y por último, se solicita al cliente una copia de su identificación, de preferencia oficial, con fotografía y firma; esto, para verificar la firma del mismo y en dado caso, la fotografía para cuando existan controversias sobre consumos en comercios prestadores de bienes y servicios, principalmente donde el cliente desconozca dichos consumos, argumentando nunca haber estado en tales comercios o haber firmado pagaré alguno en los mismos.

Otra utilidad que tiene la identificación es la de deslindar responsabilidades cuando hablemos de homónimos, los cuales pudieron llegar a tener mala experiencia crediticia con una institución y la única forma de diferenciarlos sería mediante la fotografía, la firma, y en caso de contar con ello, el Registro Federal de Contribuyentes.

2.7.- PRINCIPALES CLAUSULAS DEL CONTRATO.

Uno de los contratos que ha causado más inquietud entre las personas que solicitan Tarjetas de Crédito, es el contrato de **BANCOMER**.

Dicha inquietud ha surgido por ser este uno de los contratos con letra más pequeña a comparación de otros, por lo que trataremos cada una de sus cláusulas de forma breve.

PRIMERA: De conformidad por lo dispuesto en la *Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito* y la *Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito*, el banco abre al cliente un crédito en cuenta corriente en moneda nacional. El cliente hará uso del crédito concedido, en la forma y en los términos y condiciones convenidas en este contrato.

SEGUNDA: El cliente reconoce la facultad que el banco tiene para restringir el importe del crédito, disposiciones y plazo para ejercerlo.

TERCERA: El banco cargará a la cuenta corriente que le lleva al cliente, los importes de las disposiciones que este o las personas por el autorizadas(adicionales) hagan mediante:

a) La adquisición o utilización de bienes o servicios.

b) Pagos a un tercero.

c) Disposiciones en efectivo.

d) En virtud de lo anterior, el cliente conviene en pagar al banco los cargos que se hagan a su cuenta por:

1.- Importes de pagarés.

2.- Disposiciones en efectivo en sucursales.

3.- Disposiciones en efectivo en cajeros inmediatos.

4.- Importe de pagos efectuados a solicitud y por cuenta del cliente.

5.- Intereses ordinarios y moratorios.

6.- Pagos por concepto de deducibles.

7.- Comisiones:

a) Por cuota anual.

b) Cantidad correspondiente por la reposición.

c) Comisión por cada disposición en efectivo.

CUARTA: El banco expedirá una tarjeta de crédito al cliente y a cada una de las personas por el autorizadas (adicionales), además, se proporcionará al cliente un número confidencial "NIP" (número de identificación personal).

El cliente reconoce y acepta el carácter personal e intransferible de las tarjetas.

Las tarjetas SON PROPIEDAD DEL BANCO, quien se reserva el derecho de requerir su devolución en cualquier momento o bien retenerlas.

QUINTA: El cliente documentará las disposiciones del crédito mediante la suscripción de pagarés, firma de notas de venta, fichas de compra o cualesquiera otra que para tal efecto se utilice Internacionalmente.

El cliente faculta al banco para destruir los documentos suscritos por el cliente o sus adicionales una vez que el banco haya contabilizado él o los cargos correspondientes.

SEXTA: Las sumas que el cliente ejerza con cargo al crédito, serán documentadas en moneda nacional.

SEPTIMA: El saldo total insoluto de las disposiciones realizadas, causará intereses ordinarios.

OCTAVA: Respecto a las disposiciones del crédito realizadas en el extranjero, el importe total de las mismas será convertido precisamente a dólares americanos del mercado libre.

NOVENA: El banco deberá enviar mensualmente al cliente, un estado de cuenta indicando las cantidades cargadas y abonadas durante cada periodo.

El banco informará por escrito al cliente de la fecha de corte.

El cliente tendrá un plazo máximo de 45 días naturales contados a partir del corte para objetar su estado de cuenta, por lo que si no lo recibe oportunamente, deberá solicitarlo al banco para poder objetarlo en tiempo.

Transcurrido dicho plazo sin haberse hecho objeción a la cuenta, los asientos que figuren en la contabilidad del banco, harán prueba plena a favor de éste.

DECIMA: El cliente podrá realizar a través de los equipos mecánicos automatizados, denominados cajeros de servicio inmediato y en relación con las cuentas que el banco le lleve, alguna o cualesquiera de las operaciones siguientes:

I.- Depósitos en efectivo o documento, a su adeudo.

II.- Disposiciones en efectivo de su tarjeta de crédito.

III.-Consulta de saldos de su tarjeta de crédito.

IV.- Cualesquiera otra operación que se llegara a autorizar.

DECIMA-PRIMERA: Dichas operaciones quedarán sujetas a lo que a continuación se expresa:

a) Los pagos que el cliente realice en efectivo antes de las 13:30 hrs. de un día hábil bancario, se contabilizarán a la cuenta de tarjeta de crédito el mismo día hábil bancario en que se

haya efectuado el depósito, si se realizan después de la hora señalada, al siguiente día hábil bancario inmediato posterior.

b) Los pagos efectuados en un día hábil bancario a la tarjeta de crédito mediante cheque, se abonarán hasta el día hábil bancario inmediato posterior a aquél en que el banco haya efectuado su cobro de tales documentos.

El pago hecho en documentos, se entiende siempre hecho "SALVO BUEN COBRO".

DECIMA-SEGUNDA: Las partes convienen que el valor probatorio del comprobante que expida el cajero de servicio inmediato quedará sujeto a las reglas siguientes:

a) En el caso de disposición en efectivo, el citado comprobante tendrá pleno valor y fuerza legal para acreditar tanto la operación realizada, como el importe de la misma.

b) En caso de pago, tendrá el único efecto y valor de acreditar que el cliente operó el cajero de servicio inmediato, mas no implica que dicho comprobante constituya recibo por el monto que consigne, ni constancia de la operación.

Por tal motivo, el banco procederá a abonar exclusivamente la suma que realmente entregue el cliente a través del servicio de cajero inmediato.

DECIMA-TERCERA: La apertura de cada uno de los sobres se hará invariablemente por 2 funcionarios del banco.

DECIMA-CUARTA: El cliente, como se ha señalado, podrá pagar el saldo dentro del mismo periodo mensual en que haya efectuado las disposiciones o dentro de los 20 días inmediatos siguientes a la fecha de corte de la cuenta.

DECIMA-QUINTA: El cliente y las personas por el autorizadas(obligados solidarios) podrán hacer uso del servicio de reservaciones garantizadas dependiendo del tipo de tarjeta de crédito de que se trate.

Al respecto, facultan al banco para que en los casos en que habiendo hecho la reservación vía telefónica y no se ocupe(n) la(s) habitación(es) reservada(s) les cargue a su cuenta sin necesidad de suscribir pagarés, el importe correspondiente a una noche por cada habitación reservada, y siempre que dicha reservación no se hubiese cancelado con 72 hrs. de anticipación.

DECIMA-SEXTA: El banco, y las instituciones que integran los sistemas nacionales y mundiales de las tarjetas de crédito, son ajenos a las relaciones existentes o las que surjan entre el cliente y las personas autorizadas por él y los establecimientos afiliados a los mencionados sistemas.

Consecuentemente, cualquier derecho que llegara a asistir al cliente en cuanto a la cantidad, calidad, precio, especificaciones, garantías, plazo de entrega, etc. deberá hacerse valer directamente en contra de los referidos establecimientos o receptores o beneficiarios de dichos pagos.

DECIMA-SEPTIMA: El cliente deberá adoptar y poner en práctica todas las medidas necesarias a fin de evitar que cualquier tercero haga uso de las tarjetas que el banco le hubiere entregado, debiendo dar aviso de inmediato al banco en el supuesto de que ocurra su robo o extravío, independientemente de dar aviso por escrito recabando el acuse de recibo correspondiente, este aviso deberá ser dentro de las 24 hrs. siguientes al robo o extravío de la tarjeta de crédito.

Para cubrir la responsabilidad que a cargo del cliente y las personas por el autorizadas se deriven de un uso indebido de la(s) tarjeta(s) cuyo robo o extravío haya sido fehacientemente comprobado, el banco ha contratado un seguro que ampara los riesgos derivados del extravío o robo de las tarjetas de crédito.

ESTE SEGURO NO CUBRE CARGOS EFECTUADOS MEDIANTE EL SISTEMA DE CAJEROS AUTOMATICOS.

DECIMA-OCTAVA: El cliente conviene en que cualquier cantidad en efectivo que entregue al banco, que exceda del importe total del saldo a su cargo, sea invertida conforme al contrato de fideicomiso simultáneo a este.

DECIMA-NOVENA: Sin perjuicio de la cláusula segunda, la vigencia del presente contrato, se conviene en 2 años, al vencimiento se prorrogará automáticamente por periodos iguales, salvo que cualquiera de las partes manifieste por escrito a la otra, su deseo de no prorrogarlo.

El cliente y los adicionales están obligados a devolver al banco las tarjetas de crédito.

VIGESIMA: Será causa del vencimiento anticipado del contrato, y en consecuencia se volverá exigible el saldo, si el cliente o sus obligados solidarios incumplen cualesquiera de las obligaciones que para ellos se deriven del presente contrato, entre las que se encuentra el pago oportuno, así como no excederse del límite de crédito otorgado.

VIGESIMA-PRIMERA: Las personas autorizadas, obligados solidarios, solo adquieren la responsabilidad y en general las demás obligaciones si firman este contrato o bien, se adhieren al mismo suscribiendo la documentación correspondiente.

VIGESIMA-SEGUNDA: El presente contrato, conjuntamente con el estado de cuenta certificado por el contador del banco, constituyen título ejecutivo en contra del cliente.

VIGESIMA-TERCERA: El banco se reserva el derecho de efectuar modificaciones a los términos y condiciones de este contrato, bastando para ello un aviso por escrito al cliente, con 10 días de anticipación a que entren en vigor.

VIGESIMA-CUARTA: El cliente deberá notificar al banco por escrito, cualquier cambio de domicilio, en caso de no hacerlo, todos los avisos que dirija el banco al cliente a su último domicilio, surtirá todos los efectos legales.

VIGESIMA-QUINTA: Para la interpretación y cumplimiento del presente contrato, las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los tribunales de la ciudad de .. renunciando a cualquier fuero que por razón de su domicilio presente o futuro les pudiera corresponder.

Una vez tocadas las cláusulas anteriores, surge en algunas, la duda de una mala interpretación, la cual repercute en el uso de la tarjeta de crédito.

Dichas cláusulas son las siguientes:

CUARTA: Establece que las tarjetas de crédito son propiedad del banco.

Esto es, que el banco únicamente las presta a sus clientes, como el instrumento para poder utilizar el crédito conferido, pero en ningún momento el cliente podrá negarse a su devolución al ser exigidas por el banco emisor.

NOVENA: El cliente tiene un plazo de 45 días naturales contados a partir del corte para objetar su estado de cuenta.

Esta cláusula tiene su importancia por lo que se refiere al intercambio bancario de pagarés, dicho intercambio hace que el banco pueda cargar a otro banco el importe de un pagaré mal operado en perjuicio del cliente al no enviar el otro banco, el pagaré que se pueda cargar al comercio culpable en su caso.

En forma más clara; un cliente compra en determinada tienda, dicha tienda tiene su cuenta de cheques con otro banco, con quien deposita sus pagarés, y este banco a su vez, manda solo una relación de esos pagarés al banco emisor de la tarjeta de crédito, quien los captura en cada estado de cuenta y los manda al tarjetahabiente.

De existir alguna discrepancia, el cliente reclamará al banco emisor de la tarjeta de crédito, quien a su vez de forma inversa reclama al banco receptor del pagaré, si este no lo envía en un plazo de 30 días, se le carga a el dicho importe, y en caso de que sí lo envíe, se le cargará al comercio culpable el importe del pagaré reclamado.

DECIMA-SEGUNDA Inciso B: Establece que el valor probatorio del comprobante de pago efectuado en cajeros automáticos, únicamente se refiere al uso del mismo.

Este inciso se desprende del dolo con que algunos tarjetahabientes tectlean cierta cantidad e introducen una diferente pero en menor proporción, aunque también puede prestarse a malos manejos por parte del banco.

DECIMA-SEXTA: Se refiere a las especificaciones de bienes o servicios adquiridos con la tarjeta de crédito.

Sabemos que el único responsable de estos defectos, es el prestador de bienes y servicios, porque el banco únicamente presta el importe para la adquisición de los mismos.

En tal caso, si el incumplimiento se da por parte de dichos prestadores, el reclamo es únicamente contra ellos, sin afectar la relación con el banco.

DECIMA-SEPTIMA: El banco y cualquier otra institución que otorgue tarjeta de crédito, hablan de un seguro de robo o extravío de la tarjeta en caso de uso indebido; siempre y cuando se haya efectuado el reporte, y dichos cargos sean posteriores a éste, pero si bien es cierto que el banco contempla este punto, también lo es que añade una cláusula que indica:

ESTE SEGURO NO CUBRE LOS CARGOS EFECTUADOS MEDIANTE EL SERVICIO DE CAJERO INMEDIATO.

Esto lo hace el banco por el problema que pudiera existir en el enlace del sistema en línea con el área de cajeros de servicio inmediato en el cual, el bloqueo por robo o extravío no opera en el momento y dicho problema pudiera ocasionar auto-robos por parte del cliente.

2.8. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL EMISOR EN EL CONTRATO DE APERTURA DE TARJETA DE CREDITO.

Más que obligaciones y derechos del emisor, trataremos lo relacionado a ventajas y desventajas para el mismo.

Teóricamente las tarjetas de crédito tienen enormes ventajas para las instituciones emisoras, lo que implica que de ellos haya partido la iniciativa, pero como lo enunciamos anteriormente, una vez puestos en marcha los programas de tarjetas y mayormente en un inicio, las dificultades o inconvenientes eran tan grandes que el sistema no resultaba en absoluto rentable.

VENTAJAS PARA EL EMISOR:

a) Las tarjetas de crédito, sirven para atraer clientela, que en el caso de los bancos, es uno de los servicios de mediación de los depósitos en cuenta corriente.

Cuando se trata de almacenes que expiden su propia tarjeta de crédito para compras en sus locales, dicho servicio puede atraer clientela por las comodidades que supone para el cliente en cuanto a adquirir bienes y servicios para satisfacer sus necesidades en una sola tienda o almacén.

b) Es también un modo de colocación rentable de dinero a corto plazo, en efecto, la entidad emisora cobra por los 2 lados:

1.- Del comerciante: Comisión sobre cada una de sus facturas o pagarés que fluctúa entre el 1.5 % y el 6 % dependiendo las ventas que genere.

2.- Del titular: Interés por la concesión de crédito y cotización anual.

c) El sistema de tarjeta de crédito, sirve para evitar una multiplicidad de pagos, las diferentes facturas de un cliente titular de tarjeta se pagan de una sola vez, a fin de mes, esto entraña una importante disminución en gastos y errores contables, de personal y material.

d) La tarjeta de crédito hace innecesario el cheque y evita los inconvenientes y gastos del mismo.

e) Por medio de la tarjeta de crédito se consiguen clientes fijos.

INCONVENIENTES PARA EL EMISOR:

Muchos de los inconvenientes citados aquí, son comunes a otras muchas empresas y constituyen la esencia del negocio.

a) Posibilidad de abusos en el empleo de las tarjetas de crédito.

La entidad emisora soporta el riesgo de posibles abusos de personas insolventes que utilizan la tarjeta de crédito para efectuar mayores gastos de los que puedan realizar, y de actos fraudulentos como robos y falsificaciones de los que únicamente quedará exenta de responsabilidad en caso de culpa o negligencia del cliente o del comerciante.

b) Costo elevado de los programas de tarjeta de crédito.

Entre los que destacan los siguientes y a los cuales habrá que hacer frente:

1.- Gastos de publicidad: En realidad poca gente en el mundo sabe realmente lo que es una tarjeta de crédito y su funcionamiento, hace falta explicárselos y esto, supone grandes inversiones de publicidad.

2.- El órgano emisor no puede entregar su tarjeta de crédito a todo el que se lo pida, por los riesgos que esto supondría, se ve obligado a seleccionar a los titulares y esto requiere gastos de investigación, secretarías, etc.

3.- El órgano emisor ha de recibir, clasificar las facturas, pagarlas y cobrar luego su importe al titular de las tarjetas de crédito.

Para todas las operaciones se requiere de material y equipo costoso de perfeccionamiento, además de necesitar también personal competente y especializado.

4.- La tarjeta de crédito, si bien constituye una principal fuente de ingresos, también representa (por temporadas) la principal fuente de egresos o pérdidas de una institución en base a su cartera vencida o incobrable.

5.- Por ser un sistema único de cada institución para controlar la base de datos y captura de pagarés, en caso de alguna falla, esta repercute en grandes gastos a la empresa al afectarse una gran cantidad de cuentas que en determinados casos va desde el simple cargo erróneo, hasta la cancelación definitiva de cuentas, lo que conlleva a un aumento de inversión en gastos de material, equipo y tiempo hombre.

2.9.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL TARJETAHABIENTE EN EL CONTRATO DE APERTURA DE TARJETA DE CREDITO.

En este apartado, también enunciaremos las ventajas e inconvenientes para los tarjetahabientes poseedores de una tarjeta de crédito.

VENTAJAS PARA EL TARJETAHABIENTE:

a) No le es preciso llevar dinero en efectivo a fin de realizar los gastos en su lugar habitual de residencia o cuando viaje, lo que imposibilita las pérdidas o robos del mismo, así pues la primer

función y más importante que desempeña la tarjeta de crédito, consiste en reemplazar el dinero en efectivo.

Al ser nominativa, ofrece una mayor seguridad en caso de pérdida o robo y más aún, con las nuevas tarjetas de crédito emitidas por el City Bank en México, las cuales llevan impresa la fotografía del titular de la tarjeta para poder ser identificado en caso de algún uso fraudulento de una manera mas eficaz.

b) La tarjeta de crédito posibilita pagar de una sola vez las compras del mes, esto genera además, una economía de tiempo, otorgando así mismo al titular un crédito, ya que el mismo abona en plazos que varían entre tres y cinco semanas.

El ente emisor envía resúmenes de cuentas, en los que se reproducen detalladamente las compras correspondientes al periodo transcurrido, facilitando de esta forma la buena organización de la contabilidad familiar.

c) Permite actividades no previstas con antelación como viajes, compras, imprevistos, etc.

d) Ofrecen seguros de vida por el saldo deudor, seguros de viaje, de compras, de pérdida o demora de equipaje, etc.

e) Se pueden otorgar tarjetas adicionales a familiares para que también puedan sufragar sus gastos imprevistos.

f) La titularidad de una tarjeta de crédito importa un prestigio, el cliente se siente elegido. No debemos olvidar que la tarjeta de crédito es algo como una tarjeta de buen pagador.

g) Se pueden obtener créditos adicionales para adquirir autos, casas, etc.

h) La tarjeta de crédito puede servir como crédito o también para ahorro en el fondo de inversión por saldos a favor.

i) Mediante la tarjeta de crédito se pueden realizar pagos u obtener servicios, no solo el titular de la misma, sino en beneficio de terceras personas.

Las extensiones de tarjeta de crédito permiten su uso a familiares del titular o a ejecutivos o empleados de una empresa bajo su responsabilidad.

Los dependientes de una empresa podrán, sin ningún problema, prolongar su estancia o viaje dentro o fuera del país sin necesidad de dinero o divisas, además, no son necesarias las facturas, basta con guardar las copias de los pagarés respectivos, facilitando así el control de la empresa y economizar en gastos de representación.

Estadísticamente esta comprobado en Estados Unidos de Norteamérica que un comprador con tarjeta de crédito, compra de 2 1/2 a 3 veces más en un año que el promedio del que paga en efectivo.

j) Por último, otra de las ventajas más importantes es el secreto bancario para el tenedor ya que la jurisprudencia ha establecido el mismo (art.39 de la ley 21.526 frente a los requerimientos de hacienda).

INCONVENIENTES PARA EL TITULAR DE UNA TARJETA DE CRÉDITO.

El titular de la tarjeta de crédito tiene los siguientes inconvenientes:

a) Posibilidad de pérdida o robo de la tarjeta de crédito o uso indebido de la misma. Lo cual supone un gran riesgo, si bien es cierto que en general, el titular queda exento en principio de responsabilidad, salvo en el caso antes mencionado de cajeros automáticos de servicio inmediato.

b) Restricción en cuanto al monto y número de disposiciones en efectivo por cajero o sucursal, aún con saldo a favor.

c) Inseguridad para la utilización de cajeros automáticos, principalmente a altas horas de la noche por la posibilidad de asaltos y robos de efectivo no comprobable y sin responsabilidad para al banco.

d) La posibilidad de comprar sin tener que desembosar dinero, supone el peligro, para el titular de la tarjeta de crédito de gastar más de lo debido.

e) Pago de cuota anual, ya que los entes emisores, obligan al titular de la tarjeta, a pagar una cantidad anual para disponer de la tarjeta, independientemente de que la utilice o no.

f) Errores de sistema o humanos para transmitir cantidades, lo que obliga al titular a efectuar aclaraciones en los lugares establecidos por cada ente emisor, trayendo consigo la pérdida de tiempo y cobro de gastos indebidos hasta su resolución.

g) La investigación previa sobre la situación financiera de un candidato, puede llegar a desagradar al mismo.

h) En caso de pérdida o robo al mensajero de una tarjeta de crédito renovada, nueva o repuesta por robo anterior, la cual se iba a entregar al tarjetahabiente, y de la que no se da aviso correspondiente, supone que en el caso de que el cliente vaya a hacer una compra, al estar su tarjeta con vencimiento próximo, reportada como robada o extraviada, no le sea aceptada en el comercio y por tanto, no pueda efectuar la compra prevista.

i) Alteración de importes en comercios de mala reputación, o falsificación de firmas.

2.10.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS COMERCIOS AFILIADOS.

Este apartado, también se considera como ventajas y desventajas para los comercios afiliados.

VENTAJAS PARA LOS COMERCIOS AFILIADOS.

a) Tienen garantizado el cobro de las facturas, siempre que se respeten las condiciones de funcionamiento, venta y autorización del sistema:

Firma del cupón o pagaré por parte del comprador, transcripción de los datos de la tarjeta de crédito, autorización correspondiente (independientemente del monto), remisión del cupón o pagaré al organismo emisor dentro del plazo señalado, haber verificado en boletines que no se encuentre cancelada etc.

b) Evita depósitos de dinero, el cual solo subsiste del emisor al comerciante, y se efectúa mediante giro bancario o cheque, evitando así el riesgo de robo.

c) Evita el riesgo de recibir cheques que pueden ser girados sin fondos y por tanto devueltos, así como por cualquiera otra causa. El comerciante sabe que siempre y cuando cumpla con el sistema, el ente emisor le va a abonar.

d) Ante una certeza de pago, se elude todo gasto referido a cobranzas judiciales.

e) Obtiene un aumento de clientela, como ya se ha dicho, siendo el titular persona con solvencia económica, puede efectuar consumos en el país y en el extranjero aumentando así el caudal de ventas del negocio afiliado.

f) El comerciante se siente seleccionado por parte del ente emisor en cuanto a una elección numérica y cualitativa de comercios.

Un crecimiento desmesurado del número de comercios afiliados, podría traer como consecuencia, un peligroso desequilibrio, ya que a mayor cantidad de proveedores,

correspondería una menor cantidad de ventas, salvo un crecimiento paralelo del número de tarjetas de crédito y titulares de la misma.

Referente al criterio cualitativo, debemos resaltar que el mismo es realizado por las entidades emisoras a posteriori.

En los contratos, el organismo emisor sólo promete publicidad al comerciante y no garantiza en principio la legalidad de accionar del negocio adherido con respecto al titular de la tarjeta de crédito. De existir problemas referidos al precio, calidad o especificaciones del producto o servicio, los mismos solo podrán detectarse en base a quejas de los tarjetahabientes, las cuales solo se podrán hacer valer ante el negocio mismo.

Patológicamente pueden detectarse entre otras, las siguientes conductas de los comerciantes:

1.- Sugerir a los titulares de tarjetas de crédito, el no uso de las mismas y compensar a los mismos mediante descuentos por pago en efectivo, dicho descuento se recupera al no tener que pagar el comerciante la comisión que cargaría el ente emisor por concepto de dicha venta con tarjeta de crédito.

Evitan además la espera en el pago por parte del ente emisor entre 15 y 30 días, lo que implica una pérdida de 20 ó 25 % del precio de mercaderías o servicios por no tener la disponibilidad inmediata que se requiere con la creciente inflación que padecen los comerciantes.

2.- Cargar a los clientes portadores o consumidores con la tarjeta de crédito el monto de su comisión que le descuenta el ente emisor, lo cual suele suceder en hoteles y restaurantes.

3.-Elaborar precios sumando la comisión, ya sea que las compras las realicen o no, portadores de tarjeta de crédito. Todos los clientes soportan entonces, el precio inflado que tampoco

beneficia a los pagadores con tarjeta de crédito, sino únicamente al prestador de bienes o servicios.

Esta hipótesis constituye el elemento que lleva a sostener la doctrina que establece, la posibilidad que tiene la tarjeta de crédito de generar efectos de inflación.

INCONVENIENTES PARA LOS COMERCIOS AFILIADOS.

Para los comercios afiliados, se presentan los siguientes inconvenientes:

a) El pago de una comisión sobre ventas efectuadas.

La entidad emisora descuenta al comerciante, un porcentaje del importe total de cada factura, por concepto de comisión. Dicho porcentaje varía dependiendo del tipo de comercio o número de ventas de que se trate.

b) El comerciante, no tiene con el sistema de tarjetas de crédito, la posibilidad de disimular sus ventas y beneficios al fisco.

c) Las exigencias que impone el ente emisor a los establecimientos, en ocasiones se tornan complicadas y generan inconvenientes (control de la firma del titular por parte del comerciante, del boletín de cancelación, etc).

d) La venta puede tornarse mas lenta al tener que verificar cada tarjeta en boletín o tener que pedir autorización para cada una de ellas, independientemente del monto.

e) La imposibilidad de efectuar ventas por falta de dotación oportuna de pagarés por parte del ente emisor hacia el comercio afiliado.

2.11.- TIPOS DE COMERCIOS AFILIADOS.

En base a todo lo anterior, se puede decir que los comercios afiliados solo pueden ser de tres tipos:

- a) Prestadores de bienes.
- b) Prestadores de servicios.
- c) Prestadores de bienes y servicios.

a) Los prestadores de bienes: Son aquellos que únicamente expenden objetos tangibles o materiales para satisfacer las necesidades de sus clientes.

b) Prestadores de servicios: Son aquellos que únicamente prestan u otorgan servicios dependiendo de su giro.

c) Prestadores de bienes y servicios: Son aquellos que prestan un servicio y como complemento, también expenden bienes para sus clientes usuarios, como recuerdos o artículos para un servicio mas confortable, por ser vendidos dentro del mismo establecimiento.

CAPITULO III.- ECONOMIA Y SOCIEDAD

Para poder entrar de lleno en el estudio del tema propuesto, es necesario analizar la sociedad como primer punto, el cual siempre y de forma invariable tendrá relación con la economía que será nuestro siguiente tema y del cual desprenderemos una íntima relación la cual es indisoluble ya que sin una no podría existir la otra y menos ir pasando por las etapas necesarias para lograr su máximo desarrollo.

3.1. SUS ORIGENES

El punto de partida lo da el Sociólogo Francés Jean William Lapierre, el cual indica que la especie humana no es la única especie animal que vive en sociedad. 33

Según la teoría materialista, el factor decisivo en la historia es a fin de cuentas, la producción y reproducción de la vida inmediata que puede ser de 2 clases:

-La producción de medio de existencia, de productos alimenticios, de repartición de vivienda y de instrumentos que para producir todo eso se necesitan.

-La reproducción del hombre mismo, la continuación de la especie.

El orden social en que viven los hombres en una época o en un país dados, esta condicionado por esas dos especies de producción, el grado de desarrollo del trabajo y de la familia.

La sociedad antigua salta del aire a consecuencia del choque de las clases sociales recién formadas y su lugar lo ocupa una nueva sociedad organizada en Estado, se trata de una sociedad donde el régimen familiar está sometido a las relaciones de propiedad.

33 Andrade Sánchez, Eduardo. Teoría General del Estado. Edit. Hasta. México 1987. pág.8.

Hasta 1860, no se podía pensar en una historia de la familia, la forma patriarcal de ésta no sólo era admitida sin reservas como la más antigua, sino que se identificaba con la familia burguesa en nuestros días. (descontando la poligamia).

Se habla que en los tiempos primitivos podía haber existido un periodo de promiscuidad sexual, este periodo puede llamarse así en el sentido de que aún no existían las restricciones impuestas más tarde por la costumbre, también es cierto que en algunos pueblos del mundo antiguo y unas tribus salvajes, la descendencia se cuenta únicamente por la línea materna y no paterna y en otros pueblos contemporáneos se prohíbe el matrimonio dentro de determinados grupos.

El estudio de la familia comienza en 1861 con el derecho materno de Bachofen el cual formula las siguientes hipótesis:

- 1.- En la época primitiva, los seres humanos vivieron en promiscuidad sexual.
- 2.- Tales relaciones excluyen toda la posibilidad de establecer con certeza la paternidad, ya que la filiación sólo podía contarse por la línea materna o femenina.
- 3.- A consecuencia de esto, las mujeres como únicos progenitores conocidos, gozaban de gran aprecio y respeto.
- 4.- El paso a la monogamia (donde la mujer pertenece a un solo hombre) encerraba una transgresión de una antiquísima ley religiosa (donde los demás hombres tenían derecho sobre aquella mujer) la cual debía ser castigada o cuya tolerancia se resarcía con la posición de la mujer por otros durante un periodo de determinado tiempo.

El paso del heterismo a la monogamia y del derecho materno al paterno, se produce concretamente entre los Griegos a consecuencia del desarrollo de las concepciones religiosas y la

introducción de nuevas divinidades. 34

Una forma de matrimonio en los tiempos antiguos es que el novio estaba obligado a arrebatar su futura esposa a sus padres, simulando un rapto con violencia.

Este matrimonio por rapto, surgió hasta que los hombres pudieron hallar en su propia tribu suficientes mujeres y entonces ya no había ningún motivo para emplear dicho procedimiento.

Con frecuencia encontramos en pueblos no civilizados, ciertos grupos donde estaba prohibido el matrimonio, viéndose los hombres obligados a buscar esposas y viceversa fuera del grupo.

En otros pueblos, existía una costumbre por la cual los hombres de un determinado grupo estaban obligados a tomar mujeres exclusivamente en el seno de su grupo.

Mc Lennan, llamó tribus exógamas a las que buscan en otros pueblos y endógamas a las que sólo pueden buscar dentro de su mismo pueblo.

La exogamia proviene probablemente de la costumbre muy difundida entre los salvajes, de matar a las niñas tan pronto nacen, por tal motivo existía un excedente de hombres en las tribus y por eso, varios hombres tendrían una misma mujer en común, es decir, lo que se denomina poliandria, de tal forma que de aquí se desprende, que se sabía quien era la madre de un niño, pero no quien era el padre, por tal razón, la ascendencia sólo se consideraba en línea materna, (de ahí surge el derecho materno).

Otra consecuencia de la escasez de mujeres antes mencionada era precisamente el rapto de mujeres de tribus extrañas.

34 Engels Federico, El Origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado. Cibeles S.A. México 1985. Pág. 10.

Mc Lennan fue considerado en base a sus estudios, como el fundador de la historia de la familia.

Su antítesis de las tribus endógamas y exógamas, continúa siendo la base de todas las opiniones.

Mc Lennan sólo reconoció 3 formas de matrimonio.

- Poligamia**
- Poliandria**
- Monogamia**

Pero existía también otro tipo de matrimonios, que era el matrimonio entre grupos, esto es que varios hombres tenían en común varias mujeres como lo indica Lubbock.

La existencia de tribus exógamas no está demostrada en ninguna parte, así en la época en que aún dominaba el matrimonio por grupos, la tribu se reduce en cierto número de grupos de gens consanguínea por línea materna, donde estaba rigurosamente prohibido el matrimonio, los hombres de las gens se veían obligados a tomarlas fuera de su propia gens.

La gens de indios Americanos sirvió como base para la forma primitiva de donde surgiría la gens ulterior basada en el Derecho paterno.

El descubrimiento de la gens primitiva del derecho materno, como antecedente para la gens primitiva del derecho paterno tiene la misma importancia para la historia primitiva, que la teoría de la evolución de Darwin para la biología.

Según estudios realizados sobre la historia de la humanidad, Morgan fué el primero en introducir un orden preciso en la prehistoria de la misma.

Para ello menciona 3 épocas principales.

- Salvajismo**
- Barbarie**

Civilización

Y a su vez se subdivide cada uno de ellos en estado inferior, medio y superior, según los progresos obtenidos en la producción de sus propios medios de subsistencia, los cuales analizaremos brevemente a continuación:

I.- Salvajismo:

Estado inferior: los hombres se encuentran en bosques tropicales y vivían parcialmente en árboles, los frutos, las raíces y las nueces, les servían de alimento. Esta época se caracteriza por la formación del lenguaje articulado.

Estado medio: comienza con la utilización del pescado y otros alimentos acuáticos, además del descubrimiento del fuego, el cual va interrelacionado con el primero, ya que debido al fuego se puede aprovechar plenamente como alimento al pescado.

Debido a este descubrimiento, comienza la movilización de tribus por donde pasan los ríos, pudiendo extenderse sobre una mayor parte del territorio.

Estado superior: se inventa el arco y la flecha dando lugar a la caza, para utilizarse como alimento regular y como forma de ocupación para individuos.

Este arco y flecha, suponen un estado mayor de inteligencia y facultades desarrolladas, aunado a otros conocimientos que sirvieron para su invención.

II.- Barbarie:

Estado inferior: comienza la alfarería, descubriéndose la arcilla moldeada como elemento principal para la fabricación de utensilios, se comienza a domesticar y criar animales, además del cultivo de las plantas como el maíz.

Estado medio: se desarrolla la domesticación de animales, el cultivo de hortalizas por medio del riego y el empleo de adobes o piedras para la construcción, aprenden a labrar metales excepto el hierro. La conquista española cortó todo desenvolvimiento independiente, surgiendo más adelante el estado superior.

Estado superior: comienza con la fundición del hierro, encontramos el arado de hierro tirado por animales domésticos, se emplea ya el uso del hacha y la pala para talar bosques y formar tierras de labor, todo ello motiva los primeros asentamientos sumamente densos en pequeñas áreas.

III.- Civilización:

Es el periodo en que el hombre sigue aprendiendo a elaborar los productos naturales, desarrolla la industria y el arte.

El paso de la barbarie a la civilización se caracteriza además por el invento de la escritura alfabética y su empleo para la notación literaria.

Es en éste periodo donde surgen los instrumentos de hierro, perfeccionando la rueda de alfarero, la preparación de aceite y vino, la carreta y el carro de hierro, la construcción de barcos con tablones y vigas, el comienzo de la arquitectura como arte y toda la mitología entre otras cosas.

3.2.- EN LA EDAD MEDIA.

El periodo de la Edad Media, abarca un lapso aproximado de 1,000 años, por esa gran cantidad de años, se suscitan innumerables transformaciones, lo cual nos obliga a dividirla en 3 etapas.

Temprana Edad Media, del año 476 al año 800 aproximadamente.

Alta Edad Media del siglo IX al siglo XI aproximadamente.

Baja Edad Media del siglo XII al siglo XV aproximadamente.

Un aspecto fundamental para la comprensión de la Edad Media es la interacción cultural de la época donde diversos pueblos se interpenetran mediante relaciones culturales o bélicas a lo largo de muchas décadas.

Confluyen múltiples grupos:

Los vikingos: quienes acudían a los continentes en incursiones de saqueo.

Los esclavos.

Algunas tribus mongólicas,

La gran expansión árabe,

El imponente imperio romano, etc.

A lo largo del siglo V se produce una gran penetración de tribus del norte originarias de Alemania, las cuales incursionaban en el imperio y saqueaban sus poblaciones.

En poderosas oleadas migratorias, estos pueblos penetraron en el imperio romano hasta que en el año 476 Odoacro, uno de sus reyes, se instala en Roma y ésta fecha se puede considerar como el momento que decide la caída del imperio romano.

Además de que los propios romanos fueron permitiendo, mediante el pago de una determinada cantidad anual, que algunas tribus se ubicaran en sus dominios.

Los bárbaros se integraban en el imperio en tal grado, que algunos dirigentes germanos se convirtieron en funcionarios de Roma.

En algunos casos, los propios jefes de las tribus pedían protección al Estado Romano, quien les otorgaba una especie de reconocimiento oficial.

Vemos también aparecer aquí, lo que más tarde va a constituirse en el elemento central del feudalismo: el vasallaje, de dependencia de un señor del cual se espera obtener protección.

Los germanos aportan nuevas costumbres, pero también adoptan los vestigios de las instituciones políticas de Roma, para su sistema de administración y gobierno local.

A principio de la Edad Media se producen varios cambios:

En el aspecto económico: la vida en general se ruraliza, domina la producción agraria en pequeña escala, se ve disminuido el comercio y en términos generales se produce una contracción o depresión económica, esta reducción de actividad mercantil provoca que se reduzca el papel moneda.

En el aspecto social: la relación entre conquistados y conquistadores prevalece durante los primeros siglos.

En el aspecto político: el imperio romano se fragmenta y sobre su territorio se establecieron diversos reinos. (La unidad política de la época es el reino.)

La sola idea de reino, la herencia, los vestigios de la antigua administración del Estado Romano, hacían que los nuevos reyes trataran de asimilar sus estructuras administrativas a las que había tenido el imperio.

Además del rey y el Papa como actores del desarrollo político en la temprana Edad Media, debemos mencionar también a la aristocracia, es decir, a los señores feudales, grandes propietarios de tierra que se oponían al poder real.

Así pues, como factores de poder en toda la Edad Media, encontramos propiamente a cinco:

La realeza (el poder real que trataba de afirmarse)

La aristocracia (el poder de los señores feudales)

La Iglesia (el poder del Papa, del clero en general)

El imperio (que representa una cierta idea de unidad y propensión a desarrollarse a costa de los Estados aledaños.)

El pueblo (los labriegos, siervos, artesanos y trabajadores).

En la época de Carlomagno, denominada época Carolingia, en cada uno de los reinos integrados poco después de la caída del imperio romano, se manifestaba una tendencia a la expansión.

La importancia de este imperio radica en que en él, habrán de configurarse los primeros genes de lo que será el Estado moderno.

Durante este periodo, la población permanece prácticamente estancada, el movimiento demográfico es mínimo, no hay crecimiento; por el contrario, a veces disminuye por la escasez de alimento o las enfermedades.

Gradualmente la esclavitud se transforma en servidumbre, condición en la que el individuo deja de ser una cosa, un bien mueble y se convertía en una especie de accesorio de la tierra ya que se estaba obligado a permanecer en ella como siervo, ya no podía ser enajenado como objeto aislado, pero sí quedaba adscrito a los campos a los que pertenecía y era vendido junto con ellos.

Como su destino quedaba vinculado a la tierra, si ésta cambiaba de dueño, él simultáneamente tenía un nuevo propietario.

El Estado feudal, se caracterizó por recurrir a las instituciones llamadas Feudo-Vasalláticas.

Es importante no confundir al siervo con el encomendado o vasallo, debe admitirse que la servidumbre es, de cierto modo, una forma de vasallaje, pero el siervo, es un ser cuya libertad está

severamente limitada, en cambio, la relación jurídica entre el señor y vasallo se suscita entre 2 hombres libres.

Los grandes señores entraban en el vasallaje con el emperador, le juraban fidelidad y le ofrecían sus servicios mientras el se convertía en su señor, a su vez los vasallos directos del monarca, cuyas tierras les eran concedidas por el propio rey como beneficio, establecían relaciones de vasallaje en las que ellos a su vez, entraban como señores y otorgaban beneficios a sus vasallos. Así se edifica una estructura piramidal que va desde el emperador hasta el pueblo.

En las cruzadas, la iglesia logra un considerable fortalecimiento, el Papado se robustece financieramente con ingresos derivados de las ciudades comerciales Italianas a las que ayudaban a salir de la órbita imperial.

El Papado y los reyes Europeos advierten no sólo la posibilidad del rescate religioso sino la vía de una expansión militar que aproveche las rutas comerciales que ya existían y que controladas podrían rendir más beneficios.

En 1095 se inician las cruzadas que eran expediciones que se sustentaban en la fé popular, canalizan los impulsos de rebelión que pudieron existir en la población y dan cause a las inquietudes de los caballeros armados, que con el pretexto de servir a sus señores, sembraban el temor con frecuencia.

Ocho cruzadas se dan entre 1095 y 1270, éstas constituyen un fenómeno que da origen a ciertos incrementos comerciales por una parte y por otra también influye en el aumento del poderío de los reyes, puesto que ellos eran los encargados de organizar tales guerras santas.

Una profunda transformación de orden económica y técnica viene a modificar el panorama Europeo a partir de la 2a. mitad del siglo XI marcando el proceso que señala la transición de la alta y al baja Edad Media, se produce una reactivación económica en la que confluyen varios factores:

a) El Factor Demográfico: se observa un incremento de la población.

Es posible que esta elevación en el número de habitantes haya sido resultado de una mayor producción económica y ésta a su vez, la consecuencia de mejores técnicas para el aprovechamiento del medio ambiente.

b) El Factor Tecnológico: los progresos técnicos de la época pueden parecer ahora insignificantes, sin embargo su acción fué decisiva en la transformación social.

En el campo se introdujo la collera de los caballos, aditamento relleno de paja o borra que colocado en torno al cuello del animal sin oprimirlo aprovecha toda su fuerza de tracción, éste pequeño cambio permitió el cultivo de gran cantidad de tierras al substituir al buey por el caballo, animal que podía entrar en terrenos mas abruptos y rotularlos para la agricultura.

Un invento de relevancia similar fue el molino de agua, fundamental en los procesos industriales de la época.

Así también hubo otros inventos en lo que toca al comercio marítimo como la brújula y el timón que permite controlar el rumbo de la nave.

Se incrementó el uso del hierro, se adoptó la técnica de rotación de los cultivos que evitaban el desgaste excesivo del suelo y propiciaba la diversificación de las áreas de sembrados, como los grandes viñedos dedicados a la obtención de materia prima para la producción del vino.

Las innovaciones técnicas favorecen el incremento de la agricultura y del comercio que mediante el intercambio reactiva la economía monetaria.

Es la época en que nacen algunas instituciones jurídicas que han llegado hasta nuestros tiempos, surgen invenciones de tipo administrativo y financiero, como la letra de cambio y el seguro

marítimo. Reaparecen los bancos, ya con este nombre debido al hecho de que quienes efectuaban aportaciones financieras se colocaban sobre un banco.

El desarrollo económico influye en la creación de ciudades, la urbe progresa al calor del impulso mercantil y algunas ya existentes se reaniman y son el centro de la actividad de los mercaderes, el lugar donde se efectúan las transacciones.

Es curioso observar como en los lugares donde el intercambio mercantil es más activo, el desarrollo político es más rápido.

3.3.- EN LA EPOCA CONTEMPORANEA.

Tres siglos de luchas por el dominio económico, con sus respectivas justificaciones, ideológicas, nos llevan a la culminación de la 2a. guerra mundial en 1945, cuando se decide la configuración actual del mundo y la correspondiente distribución del poder a partir de 2 ejes fundamentales que en la práctica se denominan izquierda y derecha, socialismo y capitalismo u oriente y occidente, y las cuales nos servirán como base para la etapa contemporánea.

Es preciso advertir que la diversidad de características de la organización social coarta la pretensión de encontrar un solo factor de distinción.

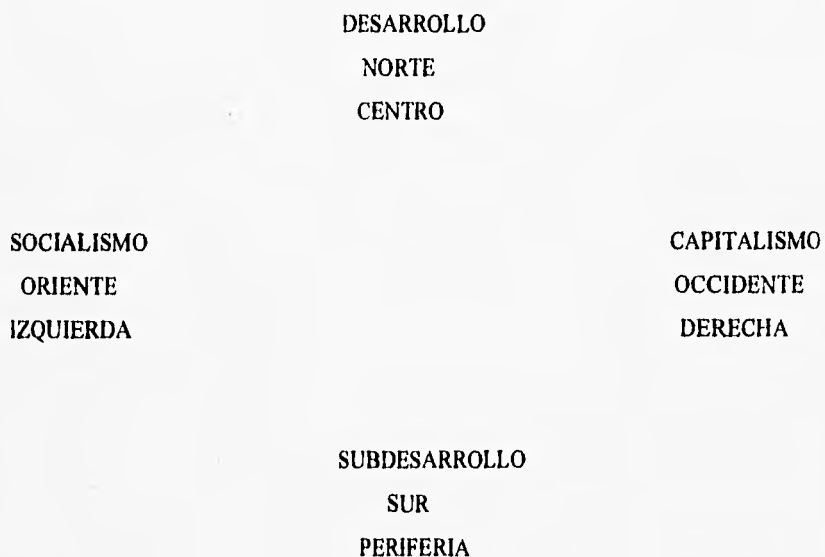
Si nos conformamos con una nación tan simplista, nuestra visión sería parcial o unilateral y no correspondería a la riqueza propia de la realidad.

Dentro del sistema social general podemos establecer cuatro categorías básicas que representan manifestaciones culturales específicas.

Dichas categorías son las siguientes:

- Organización Económica.
- Orientación Ideológica.
- Situación Sociopolítica.
- Expresión Jurídica.

Estas cuatro categorías nos servirán para explicar la siguiente clasificación.



Ninguna de las categorías citadas es simple, debido a que influyen diversos elementos que se interrelacionan para constituir lo que se puede denominar subsistemas sociales específicos.

Organización Económica:

Esta se refiere a la manera como se realizan las actividades de producción, circulación, distribución y consumo de los bienes y servicios necesarios para la vida en las sociedades modernas.

De tal modo, si examinamos la organización económica, dirigiremos nuestra atención a la manera en que se realiza la producción, como se toman las decisiones en el ámbito de la misma, bajo qué criterios se realiza la distribución y circulación de los satisfactores, y por último se verifica el patrón de consumo existente en cada tipo de Estado.

Orientación Ideológica:

Es el conjunto de creencias y valores generalmente aceptados por el cuerpo social. Este conjunto de creencias y valores compartidos o cuando menos admitidos por la mayoría de la sociedad se traducen en actitudes específicas frente a los problemas que encara.

Estos valores son la propiedad, la libertad, la igualdad y la seguridad.

Situación Sociopolítica:

Por lo que toca a lo social, aludiremos al sistema de clases. Salta a la vista que el sistema de clases está determinado por los elementos de la organización económica.

Vemos que cada sociedad estatal presenta una determinada configuración clasista, básicamente originada en la relación con los medios de producción y características distributivas de dichas sociedades.

Expresión Jurídica:

La expresión jurídica constituye la cristalización en normas de cumplimiento forzoso de las decisiones tomadas para la conducción del conjunto social.

Se desenvuelve en 2 elementos:

1. Las disposiciones básicas que estructuran jurídicamente la orientación ideológica del Estado, regulan la organización económica y participación política. Se manifiestan en normas de carácter supremo generalmente Constituciones escritas.

2. Se encuentran las leyes derivadas de esas disposiciones fundamentales que establecen las reglas generales de la vida social.

En términos generales, la característica principal en las sociedades de la época contemporánea fué la Revolución Industrial, la cual alcanza su auge en esta época, y surgen las clases antagónicas que perduran hasta nuestros tiempos.

Esta época de origen a la lucha de clases, en la cual aparecen ya de manera muy marcada los cuatro puntos establecidos en la gráfica anterior.

Capitalismo:

Se dan grandes riquezas en unas cuantas manos, comienza la explotación del hombre por el hombre y surgen las dos clases propias de este sistema económico que son el capitalista o detentador de los medios de producción y el proletariado o clase baja que se encuentra a manos del primero.

Socialismo:

Surge también ésta otra forma de organización, en la cual el Estado es el detentador de los medios de producción y la riqueza se reparte de igual forma entre todos los participantes en su producción.

Desarrollo y Subdesarrollo:

En las cuales la característica principal es el grado económico, jurídico-social y tecnológico alcanzado dentro de la misma sociedad ya sea capitalista o socialista y de la cual dependen sus relaciones comerciales con otros pueblos, sociedades o sistemas económicos.

Todas estas características con sus respectivos adelantos y modificaciones son las que marcan la forma actual de toda sociedad moderna tanto capitalista como socialista, desarrollada y subdesarrollada.

3.4.- LA SOCIOLOGIA Y SU RELACION CON LA ECONOMIA.

La palabra sociología etimológicamente la podemos definir como la ciencia que estudia al hombre en sociedad, partiendo de este punto; veremos que el hombre nunca ha podido vivir aislado o solo, que requiere de otros hombres y mujeres para poder relacionarse y desarrollarse tanto en lo político, social y económico.

En lo político, vemos que las sociedades desde sus inicios tuvieron la necesidad de elegir personas o grupos de personas que rigieran a la sociedad y mas aún que regularan la conducta de todos los integrantes de dicha sociedad.

Cada regularización tanto política como jurídica, dependía del tipo de sociedad a regularse y de las costumbres predominantes para cada grupo social.

Así surgen los primeros códigos y leyes que poco a poco van perfeccionándose y regulando las sociedades para una mejor convivencia y desarrollo, dentro del marco legal y respetando el derecho ajeno en todo momento.

En lo social, cada persona va sintiendo la necesidad de relacionarse con otras personas e ir formando asentamientos (primero irregulares y posteriormente regulares) donde ya empieza a tener influencia la primer característica estableciendo dolindancias en territorios, organizandose en grupos para poder satisfacer sus necesidades comunes y regulando en forma jurídica la convivencia entre estos mismos grupos.

En este periodo de asentamientos, la gente se va agrupando según descubren que existen rasgos comunes, costumbres y necesidades que sufragar.

En lo económico, que es el punto central de este apartado observamos, que sus raíces comienzan en la economía de tipo familiar donde cada familia comienza a buscar la forma de satisfacer sus necesidades de manera independiente. Al descubrir que no todas esas necesidades podían ser sufragadas de forma independiente, comienzan en pequeños grupos a tratar de ayudarse mediante en intercambio de productos sobrantes en una familia, faltantes en la otra y viceversa.

Poco a poco, este tipo de agrupaciones con intereses comunes comienza a extenderse entre los pueblos, logrando con ello, satisfacer cada vez en mayor grado todas sus necesidades e integrándose entre sí, de tal suerte que comienzan a formarse los pueblos y posteriormente las ciudades pequeñas.

Aquí surge el problema tan comentado de buscar un mejor medio de intercambio o aceptado por todos los integrantes en un mercado de intercambio de satisfactores, ya que como se ha mencionado, este problema nace cuando el propietario de un satisfactor no tiene la necesidad de intercambiarlo por otro que no necesita.

Surge así la moneda, que marca el inicio de la economía entre los pueblos, ahora esta moneda se convierte en el producto por el cual toda la gente va a vender su fuerza de trabajo y sus productos con la certeza de poder conseguir así sus satisfactores sin la necesidad de complicarse en su obtención o consumo.

Visto desde un punto más actual, surge ahora la necesidad de no cargar ese dinero, debido al riesgo que representa en caso de robo o la molestia para su transporte.

Surge así la tarjeta de crédito, mediante la cual se pueden ya obtener satisfactores con sólo firmar un documento establecido para la adquisición de bienes y servicios sin la molestia y el riesgo de portar dinero en efectivo.

Toda sociedad, siempre se verá afectada por la economía que en ella impere, donde algunos son detentadores de los medios de producción y otros son consumidores, donde todos dependen del trabajo o de la producción de todos.

Es una economía donde no existe una sola persona que pueda satisfacer por sí sola todas sus necesidades, siempre dependerá de otras personas que produzcan lo que ésta no pueda producir y viceversa, dándose así el intercambio que es la base de toda economía.

El hablar de economía dentro de una sociedad nos lleva de forma irremediable a hablar del surgimiento de las clases sociales y de la economía en sociedad donde surgen las dos sociedades antagónicas (materia de estudio del Marxismo) capitalismo y socialismo y de una forma muy poco tratada el Comunismo, como la fase superior o culminación del socialismo en su máxima expresión.

Se podría entonces hablar, una vez explicados los puntos anteriores, que en toda sociedad existe una dualidad indisoluble entre economía y sociedad, donde una no podría existir sin la otra, esto es,

que la economía no podría existir sin la sociedad, debido a que la sociedad es quien aplica y establece el grado de desarrollo de la economía y la sociedad no podría vivir sin la economía, ya que en ésta se basa la forma de intercambio para satisfacer necesidades de orden común.

Las clases sociales, se establecen de forma muy marcada en la sociedad capitalista, estas mismas clases se dan de una manera más ténue o nula en las sociedades socialistas.

Esta diferencia radica en que en las sociedades capitalistas, el elemento principal es el lucro, con el cual los detentadores de los medios de producción se hacen allegar de mas recursos mediante la explotación tanto de sus capitales como de sus medios de producción y de la clase trabajadora que de ellos depende.

Esta diferencia de las comunidades socialistas donde el elemento principal es el bienestar común, ya que aquí el detentador de dichos medios de producción es el Estado, quien busca repartir los beneficios de una producción de forma igual entre todas las personas que realizan una misma actividad.

3.5 STATUS SOCIALES

El eslabón entre la sociedad (que se considera o define como las relaciones entre individuos que participan como miembros de un conjunto de grupos sociales dentro de un todo más amplio), y la cultura, lo establecen los conceptos de papel y status.

Para poder comprender mejor estas definiciones citaremos un ejemplo:

En una sociedad, existen gran variedad de normas sociales o patrones de conducta, sólo algunas de ellas tienen aplicación universal para toda la gente, otras se aplican sólo a grupos limitados y otras más a una sola persona.

Uno de los principios morales básicos y universales: "no matarás", la persona que incurra en este supuesto, se hace acreedor a la pena correspondiente establecida dentro de la sociedad.

Pero esta regla no se aplica a personas en circunstancias específicas.

El policía en cumplimiento de su deber, el verdugo ejecutando una orden, el soldado de batalla o hasta un esposo engañado.

El hecho central del citado ejemplo es que la regla no se aplica a determinadas personas que tienen ciertas posiciones dentro de la sociedad, estas posiciones de policía, verdugo, militar o marido las podemos definir en términos sociológicos como status.

Cada uno de estos status supone un conjunto de reglas de como deberán actuar o no bajo determinadas circunstancias, lo que denominaremos papel.

De tal forma que status es una posición socialmente identificada; el papel es el patrón de conducta que se aplica a las personas que ocupan un determinado status.

El status es una especie de título de identificación social que coloca a las personas en relación con las otras y que implica también una clase de papel.

Cada hombre ocupa diversos status y desempeña diferentes papeles, así podemos mencionar que un individuo durante su vida, es niño, escolar, esposo, amante, policía, soldado, juez, director de empresas, profesionista, católico o protestante, etc.

Cada uno de estas identificaciones constituye un status y lleva consigo expectativas de conducta.

Por lo tanto, la conducta de una persona depende de la posición en que se encuentre y de las expectativas de papeles que suponga.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Existen también dos tipos de status:

Atribuidos

Adquiridos

Atribuidos: son los inherentes a cada persona, los cuales escapan de su control como son sexo, edad, color o familia, religión, nacionalidad, etc.

Adquiridos: son aquellos determinados por alguna acción directa o positiva, como la de casarse para ser marido o la de graduarse para ser médico o licenciado.

Este status social es fijado mediante la estratificación social que es el procedimiento en virtud del cual se fija el status de los individuos dentro de una relación cambiante de superioridad o inferioridad.

CONCEPTO DE CLASE SOCIAL

Max Weber, define la clase social como: Todo grupo humano que se encuentra en igual situación de clase.

a) Clase propietaria: se llama a aquella en que las diferencias de propiedad determinan de un modo primario la situación de clase.

b) Clase lucrativa: se llama a aquella en que las probabilidades de valorización de bienes y servicios en el mercado, determinan de un modo primario la situación de clase.

c) Clase social: se llama a la totalidad de aquellas situaciones de clase entre las cuales hay un intercambio:

1) Personal

2) En la sucesión de generaciones. 35

Según Max Weber la clase social está formada por un conjunto de individuos ubicados dentro de una misma situación de clase. Así establece que los individuos aislados no integran clase social, sino hasta que llegan a emprender una lucha común contra la otra clase.

Se comienza a tratar y admitir el antagonismo de clases donde surgen las 2 clases antagónicas típicas.

Burguesía: Que se integra por la clase de los capitalistas modernos, propietarios de los medios de producción social y que emplean trabajo asalariado.

Proletariado: Es la clase de los trabajadores modernos, los cuales al verse privados de los medios de producción, se ven obligados a vender su fuerza de trabajo para subsistir.

Existen varios conceptos que pueden ayudarnos a comprender mejor tanto status como clases sociales, los cuales tocaremos solo a manera de citas:

Casta Social: Es aquella donde el status social se encuentra predeterminando de manera absoluta, de tal suerte que el hombre desde que nace haya ligado su destino a él mismo, sin que tenga la menor esperanza de cambiarlo.

35 Weber, Max. Economía y Sociedad. Tomo I. Editorial Fondo de Cultura Económica. México. 1982. Pág. 316.

Conciencia de Clase: Esta consiste en darnos cuenta de que se pertenece a una determinada clase social.

Lucha de clases: Esta se da desde el momento en que las fuerzas productivas entran en conflicto con las relaciones de producción.

La lucha de clases se da cuando los propietarios de los medios de producción, capitalistas opresores, quieren mantener las anteriores relaciones de producción, entonces la clase oprimida desea un cambio de estas relaciones de producción que ahora esté de acuerdo con las nuevas fuerzas productivas existentes en la sociedad.

Por ejemplo: en el tránsito de producción manufacturera a producción por medio de maquinaria, el propietario de las máquinas desea seguir pagando al obrero el mismo salario del trabajo a mano y el asalariado reclama una modificación a su salario.

Movilidad Social: Esta movilidad va vinculada directamente con las clases sociales y el status social.

Existen 2 clases de movilidad social:

Horizontal

Vertical

Horizontal: Es el paso de un individuo de un grupo a otro sin que ello implique una alteración del status social; por ejemplo, un obrero de la rama automotriz cambia de trabajo a la rama textil sin que ello implique el cambio de status social.

Vertical: Aquí si se ve afectado el status social, ésto es, si una persona de clase proletaria asciende a un puesto superior o gana un premio en algún juego de azar, ésto le permite pasar de una clase inferior a otra superior o viceversa en caso de despido o ruina de una persona de clase superior, baja a una clase social inferior.

LA ESTRATIFICACION SOCIAL.

En toda sociedad, los hombres se identifican como superiores, en tanto que otros, aparecen como inferiores, patricios y plebeyos, amos y esclavos, hombres ricos, otros prósperos y otros pobres.

Estos contrastes entre altos y bajos, ricos y pobres, son los que conforman la estratificación social.

Aún en la actualidad, existe confusión en la definición de estratificación social la cual trataremos de aclarar haciendo una distinción entre sus elementos principales, relacionándolos estrechamente unos con otros en el estudio de la estratificación social.

- Clase
- Situación
- Poder

La Clase: es un grupo que posee la misma posición económica en la sociedad.

En todos los estados hay 3 elementos; clase muy rica, otra muy pobre y una tercera que se encuentra entre las 2.

Marx definía las clases en razón de sus relaciones de propiedad, los propietarios divididos entre los que tienen tierra o los que poseen facilidades productivas o capital y aquellos que no tienen nada.

Situación: En toda sociedad los hombres se jerarquizan y clasifican por sus patrones sociales institucionalizados.

Un médico tiene mayor status que un farmacéutico o un mecánico en comparación de un labrador.

Entonces llamaremos status a la posición relativa, prestigio o papel social de una persona.

Cada posición y su papel correlativo son evaluados por los miembros de una sociedad como superiores o inferiores.

El status es simplemente el lugar que tiene una posición social dentro de la jerarquía de prestigio; la familia es la unidad esencial dentro de la estratificación social, cada persona adquiere su status original gracias a su familia.

Poder: Es la capacidad de controlar las acciones de los otros.

Las personas que desempeñan cargos públicos, son el ejemplo de aquellos que poseen al mismo tiempo poder y autoridad, pues al aprobar y aplicar las leyes deciden en realidad lo que los demás pueden o no pueden hacer.

Resumiendo los 3 puntos anteriores deducimos, que las 3 partes de la estratificación tienden a mantenerse unidas apoyándose recíprocamente, tanto la riqueza, la ocupación y el poder pueden servir de criterios para determinar el status. Y el status puede proporcionar el acceso a las riquezas y al poder.

3.6 VENTAJAS Y DESVENTAJAS QUE PRESENTA EL USO DE LA TARJETA DE CREDITO DENTRO DE LA SOCIEDAD Y SU RELACION CON LA ECONOMIA.

Como hemos mencionado en los capítulos anteriores, la tarjeta de crédito es el instrumento que vino a revolucionar el intercambio de bienes y servicios; así como la portación de dinero en efectivo.

Este descubrimiento provocó también el desplazamiento de status sociales, clases sociales, etc. así como la movilización de capitales que la gente tenía guardada para imprevistos o simplemente como ahorro.

El desplazamiento de clases y status sociales, se dió gracias al prestigio que llevaba consigo, ser el titular de una tarjeta de crédito, así como la grata sensación de pagarlo todo (como lo menciona el slogan) con el poder de su firma.

Este status social, que otorgaba la tarjeta, también dependía del tipo de tarjeta, el cual entre mas cara o de mayor aceptación fuera, determinaba un status social mas alto.

Aquí también podemos confirmar que la sociedad siempre va a estar vinculada de una forma íntima con la economía.

Se da también el fenómeno económico, que es aquel donde se establece una especie de competencia entre una persona y su entorno social, para ver quien tiene mas tarjetas, de mejor tipo y con un mayor límite de crédito.

Ahora, en el fenómeno económico se establece la competencia, quien tiene mas tarjetas de crédito tiene mayor poder de compra y por tanto una mayor capacidad de pago, conceptos que no siempre van relacionados, pero que son de una concepción generalizada entre toda la sociedad. "Quien puede obtener más crédito, puede pagar mas".

También observamos las solicitudes de incrementos en la línea de crédito de un tarjetahabiente, de forma exagerada y desproporcionada en relación a sus ingresos y capacidad de pago "pero todo sea por tener un status más alto".

Si analizamos las ventajas y desventajas que presenta el uso de una tarjeta de crédito, pero ahora visto desde el punto de vista de la economía, veremos que nuevamente existen mas desventajas que ventajas, aún y cuando la gente no las pueda poner en una balanza y decidir entre obtener o no la tarjeta de crédito o entre usarla o no, para la cual expondremos algunos puntos de forma generalizada.

Ventajas

1.- Entre mayor y mejor prestigio tenga la tarjeta de crédito, mayor status social otorga, ya que una tarjeta de las famosas Doradas, no cualquiera la tiene y mas aún, la utiliza.

2.- Entre mejor prestigio tiene una tarjeta de crédito se obtienen mayores y mejores coberturas, así como ofrecer mejores garantías y servicios principalmente, en tarjetas de crédito internacionales, así como un trato mas amable y servicial al portador de la misma.

3.- Tienen líneas de crédito elevadas (dependiendo de la forma de manejo de la misma.)

4.- Ofrecen mejor control en la economía familiar o de grupo.

5.- Cualquier deterioro en la tarjeta de crédito, es resuelto de forma más rápida para seguir utilizándola, esta rapidez también depende del tipo de tarjeta.

6.- Se pueden pagar bienes y servicios con una sola firma.

7.- Se pueden utilizar como medio de ahorro o inversión.

Una vez mencionadas algunas ventajas, comentaremos c/u con sus desventajas respectivas y que son:

Desventajas:

1.- Entre mayor y mejor sea el prestigio o el status que otorgue, los cargos por plásticos son más elevados.

2.- Hay gente que aún y cuando tenga la tarjeta de crédito con mas prestigio y mejores garantías y servicios, no la utilizan por no salir de viaje al extranjero, ya que es aquí donde se otorgan estos beneficios y es principalmente en las tarjetas de crédito extranjeras donde se proporcionan estos.

3.- Entre mayor es la línea de crédito, mayor es el riesgo de un robo o fraude en contra del usuario.

4.- El tener una tarjeta de crédito tan elevada, conlleva a que en el momento de la utilización total del crédito viene una falta de liquidez para pagarlo en su totalidad (en la mayoría de los casos).

5.- Hay que pagar interés mas alto por cantidades mayores a las adquiridas debido a los tipos de cambio de moneda extranjera (dólares) a moneda nacional principalmente en tarjetas de crédito internacionales.

Mencionamos la palabra principalmente, debido a que también se llegan a presentar aunque de forma aislada, consumos en tarjetas de crédito nacionales que por error fueron aceptadas en el extranjero.

6.- La economía familiar se ve afectada cuando existen cargos alterados, duplicados o cargos que no corresponden a la cuenta de tarjetas de crédito las cuales elevan el saldo y ponen en aprietos una economía familiar justa para el pago de lo previsto.

7.- El manejo de pagos menores, al disponer de la línea, genera interés y por tanto detrimento a la economía principalmente familiar.

8.- En cuanto a las reposiciones por deterioro, cabría hacer mención que cada una tiene un costo, independientemente del tipo de deterioro.

9.- Para el pago con tarjeta de crédito de bienes y servicios, por principio de cuentas se debe mencionar que:

a) Se deben buscar establecimientos que acepten pago con tarjeta de crédito.

b) Algunos establecimientos cargan la comisión por el uso, directamente al Tarjetahabiente.

c) Otros más, establecen un monto mínimo de consumo para el pago con tarjeta de crédito.

d) Se pierde tiempo al pagar, con la búsqueda del número de cuenta en tarjeta de crédito en un boletín o en pedir autorización telefónica al organismo emisor de la tarjeta.

e) En caso de terminales electrónicas, se está supeditado al sistema, el cual, en caso de no haber, no se puede efectuar la compra de los artículos por medio de la tarjeta de crédito.

10.- Desde el punto de vista del uso de una tarjeta de crédito como medio de inversión o ahorro, ésta también ofrece ciertas desventajas.

a) Cuando existen problemas de sistema, el Tarjetahabiente no puede disponer de su propio dinero y menos aún en horarios no laborables.

b) Cuando existen cargos indebidos, este ahorro se ve disminuido y por tanto deja de ganar el rendimiento que debería.

c) La tasa de rendimiento en tarjeta de crédito es menor a la tasa de interés cobrada por saldo en contra.

Todas estas razones, hacen suponer que dentro de una economía de sociedad, existen más desventajas que ventajas en el uso de la tarjeta de crédito y por tal motivo ésta sólo es un método para deteriorar la economía familiar.

Por todos los motivos anteriores, también queda establecida la relación entre sociedad y economía.

Ningún movimiento que haga una sociedad para mejorar o empeorar su situación, puede manejarse de forma aislada con la economía, ya que todo desarrollo o retroceso implica un incremento o deterioro de una economía y viceversa, sin que estas lleguen a separarse o manejarse como conceptos aislados que puedan subsistir por sí solos.

CAPITULO IV.- LA TARJETA DE CREDITO COMO SIMBOLO DE STATUS SOCIAL.

4.1.- TIPOS DE TARJETAS DE CREDITO MAS USADAS POR EL NIVEL ECONOMICO DE LA SOCIEDAD MEXICANA.

Si consideramos que en México, la riqueza se encuentra concentrada sólo en unas manos, podemos deducir que la inmensa mayoría de los habitantes tienen un nivel económico medio, medio bajo o bajo en sus 3 modalidades. (Bajo alto, bajo medio y bajo bajo).

De tal manera que en base al Ingreso promedio de dicha población, únicamente podrían obtener tarjetas del tipo Nacional donde el ingreso mínimo es de 8 salarios mínimos aproximadamente.

Podemos observar que casi todas las Instituciones que otorgan créditos mediante tarjetas, tienen contemplados varios tipos de estas dependiendo del nivel económico antes mencionado.

Existen en resumen 2 tipos de tarjetas de crédito:

Nacionales e Internacionales.

Nacionales: Son aquellas que sólo pueden ser utilizadas dentro del mismo territorio nacional.

Internacionales: Son aquellas que pueden ser utilizados como su nombre lo indica, en todo el mundo.

Para esta clasificación existen razones de peso que van relacionadas con los ingresos de la población.

Las Nacionales, tienen una línea de crédito reducida (que se incrementará dependiendo del manejo de la misma), la cual permite al tarjetahabiente poder efectuar sus pagos mínimos aún llevando hasta su límite el crédito otorgado.

En cambio, las tarjetas Internacionales, por el límite de crédito tan elevado que otorga y en caso de que una persona que no tiene el ingreso suficiente la pueda obtener, y llevará el crédito a su límite, le sería muy difícil efectuar los pagos mínimos por el monto elevado que se solicitaría y cuyos ingresos no alcanzarían a cubrir dicho mínimo, además del elevado costo de cargos anuales, el cual en relación a las tarjetas nacionales es considerablemente elevado (aprox. 200% mayor).

El nivel económico medio bajo, y bajo en sus 3 modalidades, hasta antes de enero de 1995 aún podrían adquirir una tarjeta cuando menos del tipo nacional, pero a raíz de la elevación de tasas a partir de enero de 1995 quedan excluidos de toda posibilidad para adquirir y manejar, aún las tarjetas nacionales.

Esto es debido al incremento en el ingreso requerido para su obtención, además de una tasa de interés que se elevó del 35% anual aprox. hasta un 120% anual, cifra inalcanzable para poder pagar algún crédito que aún y con la disminución posterior, continúa muy por encima de la cifra inicial.

Simplificando las cifras para una mejor comprensión; anteriormente, la tasa era de 3.1% mensual y si el Tarjetahabiente tenía un saldo de \$1000.00 debía pagar aprox. de intereses \$35.00.

Con el incremento de tasas, con un mismo saldo de \$1000.00 debía pagar aprox. \$100.00 de intereses, así el pago mínimo, antes de enero del 95 era de aprox. \$100.00, lo cual cubriría intereses y aportaba una cantidad al capital después de enero del 95, el pago de \$100.00 apenas

cubría interés sin amortización a capital, razón por la cual, el pago debía ser mayor, saliéndose del presupuesto destinado para el pago de tarjeta e incurriendo los clientes en morosidad y por tanto en un mayor endeudamiento.

Toda la exposición anterior, nos hace llegar a la conclusión de que antes de enero de 1995, del nivel económico medio hacia abajo, aún podrían aspirar a la obtención de algún crédito por medio de la tarjeta de crédito.

Posterior a enero de 1995 prácticamente esta aspiración se desvanece, dejando solo a la clase media alta, y altas (con sus 3 modalidades) en posibilidad de obtener alguna tarjeta de crédito apeándose a las nuevas condiciones establecidas para la obtención y pago del mismo.

Además, las Instituciones que otorgan el crédito para evitar un futuro endeudamiento incobrable y por tanto pérdidas para las Instituciones, han decidido bajar líneas de crédito y tratar de recuperar cartera vencida mediante diversos planes con facilidades de pago para el cliente y así, poder captar más pagos y tener menos posibilidades de saldos incobrables.

4.2.- LA TARJETA DE CREDITO COMO GARANTIA PARA LA PRESTACION DE SERVICIOS.

La tarjeta de crédito, es para el prestador de servicios como un cheque en blanco, firmado y endosado por parte del titular de la misma.

Todo prestador de servicios en la actualidad, ya sea renta de autos, hospedajes en hoteles, compra-venta de tiempos compartidos, servicios con cargo mensual a la cuenta (multivisión, cablevisión, teléfono celular), cualquier otro que implique un uso de equipo o instalaciones en la cual se requiera dejar una garantía para asegurar la devolución, buen trato o cumplimiento del contrato, exigen como requisito indispensable la presentación de una tarjeta de crédito.

A continuación, expondremos algunos motivos por los cuales estos prestadores de servicios, exigen la presentación de dicha tarjeta de crédito.

En la renta de automóviles:

La Compañía arrendadora de autos, exige la presentación de la tarjeta de crédito, elabora un pagaré, el cual firma el cliente en blanco y otro por el importe pactado de renta.

En caso de que el automóvil sufra desperfectos, averías, el robo del mismo, o incumplimiento de las condiciones de tiempo o recorrido pactado, ese pagaré es llenado por el importe de la diferencia a liquidar, el cual pagará el banco (siempre que se haya elaborado en la condiciones pactadas entre Empresa e Institución crediticia) en forma incondicional.

En caso de que exista otro tipo de contingencia posterior a la entrega del vehículo, la compañía arrendadora podrá solicitar datos personales del cliente como domicilio, o teléfono para llegar a un convenio con éste en cuanto a la diferencia a liquidar.

Hospedaje en Hoteles:

La Administración de cientos de hoteles (en su mayoría de lujo) exigen la presentación de una tarjeta de crédito, se elabora un pagaré en blanco firmado por el cliente, mismo que queda en depósito hasta la salida del huésped, una vez elaborada la cuenta, se llena el pagaré por el importe o, si el huésped opta por el pago en efectivo se devuelve dicho pagaré.

En este caso, el hotel al elaborar la cuenta del huésped hace un inventario de equipo de la habitación arrendada, así como evaluación de desperfectos, los cuales carga en el importe de la cuenta.

Estos cargos posiblemente no los pagaría un cliente en efectivo, por no estar de acuerdo o por no llevar suficiente efectivo, motivo por el cual la empresa hotelera asegura su pago mediante la suscripción del pagaré, el cual pagará el banco en la misma forma incondicional del arrendamiento de automóviles y también existe la ventaja de pedir datos personales a la institución crediticia para certificar la veracidad de los datos en el registro de hospedaje por parte del huésped para cualquier información adicional.

Aquí también se da el supuesto de elección del cliente, si desea pagar mediante pagaré o en efectivo, en cuyo caso se devolverá el pagaré firmado en blanco, para que el cliente lo destruya o inutilice.

Compra-venta de tiempos compartidos:

Este es otro tipo de contrato donde la venta se realiza a plazos y para evitar la elusión del pago o incumplimiento de las condiciones del servicio, se llenan tantos pagarés como letras pactadas y pendientes que haya en el contrato, las cuales se irán presentando a la institución crediticia al vencimiento de cada una, siempre que cumpla con los requisitos antes mencionados de elaboración de pagarés.

La Empresa concesionaria efectúa este tipo de operaciones y para ello exige una tarjeta de crédito por la posibilidad de que el cliente en un futuro inmediato, se arrepienta de la compra efectuada y deje de hacer el pago de las amortizaciones pendientes, lo cual es muy común.

Al efectuarse este tipo de operación, la compañía gasta en trámites, contratos, escrituraciones, etc., y dicho trámite tiene un costo, el cual en caso de incumplimiento del cliente tendría que ser absorbido por la empresa concesionaria, por tal motivo, e incluso en el contrato elaborado, se estipula el pago hasta del 90% del precio convenido en caso de cancelación por parte del cliente,

mismo que no estaría de acuerdo en pagarlo en efectivo, a no ser que le sea obligado el pago mediante cargo a su cuenta.

Servicios con cargo mensual a la cuenta (multivisión, cablevisión, teléfono celular, etc.)

Existen compañías que proporcionan servicios concesionados con cargo mensual a la cuenta de tarjeta de crédito.

En dichas empresas es obligatoria una cuenta a la cual se va a cargar el importe del equipo arrendado, así como la señal activada de la cual puede disponer la persona que la adquiera por tiempo indefinido.

Cuando estas compañías elaboran el contrato, solicitan la presentación de una T.D.C. por parte del contratante ya que la señal o los servicios adicionales se pueden cargar en forma automática a la cuenta, mismos que el beneficiario no reconozca, pero la compañía los tenga registrados, en caso del pago en efectivo, éste se negaría a efectuarlo hasta que le fueran comprobados, en cambio con el servicio de cargo automático, la empresa cobra sus servicios independientemente del desconocimiento del mismo, el cual, ya tendrá que hacer el cliente con esta compañía, pero este tipo de contratos se presta a cargos indebidos o abusos por parte de estas compañías, sin que el cliente tenga forma de probar que recibió o no dichos servicios adicionales.

Por todos los motivos expuestos concluimos en este apartado que en todos los casos, las empresas siempre aseguran el pago oportuno de sus cuentas aún cuando estas afecten al cliente poseedor de la tarjeta de crédito y este no esté de acuerdo con dichos cargos, lo cual, podrá aclarar posteriormente pero entre tanto su cuenta queda afectada y este es el único perjudicado.

Este tipo de garantía que solicitan estas compañías es por la negativa tan continua de todas las personas que reciben beneficios de las mismas pero posteriormente se niegan a pagar, habiendo

ya disfrutado los servicios prestados o maltratando el equipo arrendado, por tal motivo, las compañías descritas, no elaboran contrato a una persona que no presente tarjeta de crédito por desconfianza en el cumplimiento de sus obligaciones después de recibir los beneficios correspondientes.

4.3.- MOTIVOS DE LA NEGATIVA PARA LA PRESTACION DE SERVICIOS POR CARECER DE UNA TARJETA DE CREDITO.

Como ya lo indicamos en el apartado anterior, la tarjeta de crédito sirve como garantía para el prestador de servicios en caso de incumplimiento del contrato por parte del solicitante del mismo.

Es por ello que la principal negativa, radica en que dicho prestador de servicio, sin la presentación de una tarjeta de crédito no tiene forma de asegurar o garantizar el pago o el cumplimiento del contrato de servicios que se trate.

Esta exigencia de ser poseedor de una tarjeta de crédito, no opera para el prestador de bienes, los cuales son liquidados al momento de su adquisición o consumo, ya sea en efectivo o mediante tarjeta de crédito, pero ésta, no es requisito indispensable para que se lleve a cabo o no un contrato de compra-venta.

La diferencia entre la compra-venta de bienes y la prestación de servicios en cuanto a la garantía que otorga la tarjeta, radica en que:

El contrato de compra-venta se lleva a cabo (por lo regular) en una sola exhibición, la cual no importa si se perfecciona en efectivo o con una tarjeta, el vendedor ya no requiere que se asegure

el pago puesto que ya tiene el valor total del bien en su poder, y ha sido entregada o consumida su mercancía.

El contrato de prestación de servicios se lleva a cabo al momento de proporcionar el bien objeto del contrato, contra el primer pago o abono del costo total del servicio, el cual se liquidará al momento de la devolución del bien prestado o en caso de tiempos compartidos, al vencimiento del plazo para la liquidación del mismo.

¿Pero quién le puede asegurar al prestador de servicios el cumplimiento del precio pactado o la devolución del bien prestado?

Analizaremos a continuación los mismos casos del apartado anterior:

En la renta de automóviles:

La empresa arrendadora de autos niega dicho arrendamiento a una persona que carezca de tarjeta de crédito.

El motivo es muy simple, ¿Cómo se garantiza la devolución del vehículo a la compañía y en dado caso la liquidación total de cuenta que resulte del uso del vehículo?.

La única respuesta que nos indicaron las arrendadoras de vehículos y donde coincidieron que no es una salida muy costeable para el arrendador: es dejar en depósito el importe total del precio del vehículo (para asegurar su devolución) mas el doble del precio pactado según el uso que está destinado para asegurar uso excesivo o algún daño menor.

De tal suerte que la única opción costeable es la presentación de una tarjeta de crédito y la suscripción de los pagarés en blanco antes mencionados o no hay posibilidad de arrendamiento de un vehículo.

Hospedaje en Hoteles:

La negativa de estos establecimientos principalmente de lujo o cinco estrellas, es que sin la presentación de una tarjeta de crédito, el huésped sólo puede asegurar su estancia, liquidando en efectivo, dejando un depósito de 2 noches del importe pactado para asegurar la liquidación total del adeudo y en caso de algún desperfecto o robo, poder hacer la deducción correspondiente y entregar la diferencia al término del tiempo establecido o acordado de hospedaje.

La tarjeta de crédito también en este caso es una forma de cubrir la cuenta adeudada sin recurrir a discusiones con el huésped sobre algún cargo que se efectuó pero que el desconoce haberlo hecho.

Por tal motivo, se exige la presentación de la tarjeta de crédito y la suscripción del pagaré en blanco o en su caso la liquidación en efectivo, a reserva de liquidar la diferencia que resulte por daño o robo, al término del contrato de hospedaje, otro motivo de exigir una tarjeta de crédito es para garantizar en caso de reservación asegurada el uso o en su caso el pago del importe con cargo a tarjeta de crédito de una noche por incumplimiento de contrato.

Compra-Venta de tiempos compartidos.

Este tipo de contratos por ser sumamente honorarios, además de los gastos que implica, es requisito indispensable (a menos que se liquide en efectivo y al contado) la presentación de una tarjeta de crédito para asegurar las letras subsecuentes o incluso desde el enganche hasta la liquidación total del contrato.

Esta negativa para efectuar un contrato de éste tipo a una persona que carece de tarjeta de crédito es el monto tan elevado de mantenimiento de instalaciones, de elaboración de contratos, escrituración de los mismos, etc., los cuales, en caso de incumplimiento por parte del miembro

o socio sería un gasto sumamente honeroso, además de que este incumplimiento se dá en la mayoría de los casos, cuando el cliente ya pensó e hizo cálculos sobre el precio real de la membresía ofrecida y que ya le pasó la euforia del momento de contratación.

Por tal motivo, si una persona no presenta una tarjeta de crédito donde se puedan hacer los cargos en forma automática para asegurar un pago, es preferible no firmar con dicho cliente porque sólo representaría pérdida para la empresa afiliadora.

Servicios con cargo mensual a la cuenta.

Las compañías que prestan sus servicios con cargo a cuenta de tarjetas de crédito, solicitan ésta como requisito indispensable para el arrendamiento de equipo y señal.

Muchas veces, estas compañías con tal de vender sus productos, solicitan el número de cuenta de alguna otra persona (en caso de que el contratante no tenga) indicándole ser única y exclusivamente como referencia, lo cual es una absoluta mentira, toda vez que los cargos empezarán a aparecer en esta cuenta por ser requisito para efectuar el contrato.

Así también, se puede una vez que se ha tenido la señal por tiempo determinado, solicitar la suspensión del cargo a la tarjeta de crédito y pagar directo en banco u oficinas pero hasta que la compañía se ha cerciorado del domicilio o incluso ha llegado a vender y a no arrendar el equipo, para lo cual, el proporcionar la señal y que ésta se ha dejado de pagar, ya no representa gran pérdida como si lo fuera incluyendo el equipo.

Entonces, una vez analizado lo anterior, se deduce que la principal negativa en este tipo de empresas, radica en la forma de asegurar el pago del equipo (sumamente honeroso) más que el de la señal ya que esta se puede suspender, pero del equipo tal vez sea imposible su recuperación.

4.4. LA DESCONFIANZA HACIA UNA PERSONA EN CUANTO A SU SOLVENCIA ECONOMICA DEBIDO A LA FALTA DE UNA T.D.C. POR PARTE DEL PRESTADOR DE SERVICIOS.

La desconfianza que trataremos de abordar en este apartado ha tenido cambios significativos a lo largo del tiempo en que ha substituido la tarjeta de crédito.

Esta desconfianza ha pasado por varias etapas:

Al inicio de la tarjeta de crédito, la persona que la utilizaba, era una persona digna de crédito, confiabilidad, que la empresa sabía todo acerca de su persona, familia, casa, empleo, etc. en ese entonces, se puede hablar de una plena confianza hacia el portador de la misma.

Conforme pasa el tiempo y aumenta el número de clientes para este mercado, la confianza y status que venía otorgando la presentación de una tarjeta de crédito, va bajando hasta convertirse en un artículo que posee la mayor parte de la clase media y debido a los problemas económicos que enfrenta el país, una gran mayoría de gente paga con tarjeta de crédito lo cual hacía suponer al prestador de bienes o servicios que se trata de una persona de clase media (dependiendo también del tipo de tarjeta presentada.)

En la actualidad, a partir del 1o. de enero de 1995, y con base en la devaluación sufrida en México, esto aunado a la alza desmedida en los cetes (que son el principal indicador para la tasa de interés aplicable en la tarjeta de crédito) ha llevado a una cancelación y desuso significativo en las tarjetas de crédito.

Ahora, la persona que se presenta en un establecimiento con el fin de adquirir bienes o servicios, la impresión que causa es la de una persona de posición y status alto porque la mayor

parte de la clase media que poseía tarjeta de crédito, ha optado por su cancelación o la suspensión de su uso y en muchos casos de sus pagos.

Si a esto le aumentamos el elevado índice de desempleo que ha afectado a México, la imagen de una persona que paga con tarjeta de crédito, es aún mayor que la imagen presentada antes de 1995.

Una vez analizados los anteriores motivos, podemos deducir que la desconfianza por la falta de una tarjeta de crédito para adquirir principalmente servicios, radica en que la gente ha perdido poder adquisitivo, y más aún, en cualquier momento puede perder su empleo, dejando así de pagar el servicio prestado y por tanto representando una pérdida para el prestador de servicios, cosa que no ocurriría al presentar una tarjeta de crédito, porque independientemente de la solvencia, económica, moral o de que el usuario del servicio llegase a quedar desempleado, el prestador de servicios tiene asegurado su oportuno pago, no representando una pérdida para la compañía, siempre y cuando se haya apegado a las cláusulas para la aceptación de tarjeta de crédito antes descritas.

CONCLUSIONES

PRIMERA: El crédito es considerado como un atributo ya que refleja la solvencia económica de un sujeto, pero desde el punto de vista jurídico es un acto que genera derechos y obligaciones, la cual está basada en la confianza que deposita el prestamista o acreedor en la persona del deudor para que ésta le reintegre lo prestado en tiempo, forma y cantidad pactada.

SEGUNDA: Los tipos de crédito existentes en la actualidad, únicamente sirven para conocer a quien se le presta, durante cuanto tiempo, con que garantiza la deuda y cual será el destino del préstamo a crédito.

TERCERA: Todo crédito otorgado mediante la utilización de tarjeta de crédito, conlleva la elaboración de un título o documento, ya sea manual mediante suscripción de pagaré o electrónico, mediante sistemas de transferencia electrónica referente al mismo, en el cual, el deudor se obliga a pagar lo que en el se consigna en forma literal, una vez cumplidas las condiciones y plazos pactados.

CUARTA: Únicamente los bancos de depósito y las instituciones de banca múltiple, pueden expedir las tarjetas de crédito bancarias, aunque también existen tarjetas de crédito de servicios, donde los bancos intervienen de forma indirecta en el fondeo a las instituciones que otorgan este servicio como son **AMERICAN EXPRESS Y DINERS CLUB**.

QUINTA: La tarjeta de crédito, es un instrumento por virtud del cual una persona llamada tarjetahabiente o acreditado, puede disponer eventualmente de sumas limitadas de dinero directamente ante el banco emisor de dicho instrumento o mediante los sistemas electrónicos con los que cuentan los mismos, (donde la sola impresión del detalle de la operación en las tiras auditoras del banco hacen prueba plena de las mismas, sin necesidad de una firma al calce del comprobante en término de un contrato), o bien adquirir bienes o hacer uso de servicios de otras

personas físicas o morales afiliados al sistema constituido al efecto, (documentando el importe de las operaciones en pagarés).

SEXTA: Corresponde al Banco Nacional de México, S.A. el mérito de haber sido la institución de crédito que implantó por primera vez en nuestro país el sistema de tarjeta de crédito bancaria, con la emisión del primer producto en su especie: la tarjeta de crédito bancaria "BANCOMATICO".

SEPTIMA: La expedición de la tarjeta de crédito, es el resultado de la aprobación de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente entre el banco emisor o acreditante y el tarjetahabiente o acreditado.

OCTAVA: Todo contrato, conlleva derechos y obligaciones para ambas partes contratantes, y en el caso del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, por considerarse un contrato de adhesión, aún cuando es un contrato puramente mercantil, parecería que el banco emisor tiene más derechos que obligaciones, sin embargo, el banco únicamente trata de asegurar el pago del importe a financiar.

NOVENA: La sociología como ciencia que estudia al hombre en sociedad, siempre y de forma inevitable, debe abarcar el estudio de las relaciones socio-económicas que se dan dentro de cada sociedad o grupo social analizado.

DECIMA: Las clases sociales siempre van a estar determinadas por las relaciones económicas que existen dentro de una sociedad y por tanto, por el papel que desempeña cada individuo en la misma, logrando así el desarrollo y equilibrio que se requieren para satisfacer las necesidades comunes.

DECIMA PRIMERA: Las repercusiones del uso de la tarjeta de crédito dentro de la familia y de la sociedad, pueden ser positivas y negativas:

Dentro de la familia:

Positivas: la adquisición de bienes o servicios para satisfacer necesidades.

Negativas: el extremo endeudamiento puede ocasionar la pérdida de los satisfactores ya adquiridos, así como el desequilibrio económico y emocional de los integrantes de la familia al no poder solventar el endeudamiento.

Dentro de la sociedad:

Positivas: la circulación del capital con mayor fluidez, la creación de fuentes de empleo para atender la demanda de los clientes así como mayores ingresos para la federación en materia de impuestos.

Negativas: El uso de la tarjeta de crédito genera el fenómeno de la inflación desproporcionada.

DECIMA SEGUNDA: La conclusión de mi trabajo, trata sobre la no utilización de una tarjeta de crédito como medio para obtener un status dentro de la sociedad.

Se debe evitar al máximo el uso de una tarjeta de crédito bancaria, debido a las altas tasas de interés, ya que el uso de la misma, sin una fuente de ingresos fija, lo suficientemente sólida para hacer frente a los cargos por financiamiento, conllevarían exclusivamente a un endeudamiento fuera de la posibilidad económica de todo poseedor de tarjeta de crédito.

Esta alza de tasas para la aplicación de intereses y por tanto, el riesgo de la quiebra de las instituciones otorgantes de las tarjetas de crédito, era un fenómeno que se vislumbraba cercano y ahora está aquí, con todas las consecuencias del uso desmedido que hizo la gente de los créditos otorgados sin considerar que un fenómeno como este, ocasionaría una imposibilidad de pagos en más del 80% de los tenedores de una tarjeta de crédito bancaria, ocasionando así una fuerte cartera vencida y la posibilidad real de quiebra en las instituciones de crédito.

Si bien es cierto que las tarjetas de crédito sirven como instrumento de movilización de la economía, también lo es que ahora toda esa movilización ha disminuido y la gente no se siente responsable del no pago de sus pasivos frente a los bancos, ya que ellos no fueron los que ocasionaron la elevación desmedida de las tasas de interés.

Propongo también que los bancos, si es que desean recuperar toda su cartera vencida, sacrifiquen un poco sus utilidades y den facilidades de pago a sus clientes, aunque esto solo implique la recuperación del capital prestado o bien que las tasas de interés sean equiparables a las tasas de rendimiento que paga el banco a sus inversionistas, para que si bien el banco no gane todo lo previsto, tampoco pierda al momento de liquidar el rendimiento a sus inversionistas.

BIBLIOGRAFIA

ACOSTA ROMERO, MIGUEL, Derecho Bancario, Editorial Porrúa, S.A. México, 1978.

ALVAREZ DEL CASTILLO, ENRIQUE, El Derecho Social y Los Derechos Sociales Mexicanos, Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa, S.A. México, 1982.

ANDRADE SANCHEZ, EDUARDO, Teoría Gral. del Edo. Editorial Harla S.A. México 1987.

BALDRIDGE, J. VICTOR, Sociología, Estudio de los Problemas del Poder, de los Conflictos y Cambios Sociales, Editorial Limusa, México, 1979.

BAUCHE GARCADIENO, MARIO, Operaciones Bancarias, Editorial Porrúa, México, 1981, 4a. Edición.

BERGER S., JAIME B., La tarjeta de Crédito, Carrillo Hermanos e Impresores, S.A. Guadalajara, 1981.

BETETA, MARIO RAMON, Tres Aspectos del Desarrollo Económico, Editorial Sela, México, 1963.

BOLLINI SHAW, CARLOS Y BONEO VILLEGAS, EDUARDO J., M Manual de Operaciones Bancarias y Financieras, Editorial Abelardo-Perrot Argentina, 1990, 3a. Edición.

CERVANTES AHUMADA, RAUL, Titulos y Operaciones de Crédito, Editorial Herrero, S.A. México 1973, 8a. Edición.

CHINOY, ELY, La Sociedad, Una Introducción a la Sociología, Fondo de Cultura Económica México, 1966.

DE PINA VARA, RAFAEL, Diccionario de Derecho, Editorial Porrúa, S.A. México, 1975

ENGELS, FEDERICO, El origen de la familia propiedad Privada y el Edo. Editorial Cibeles S.A. Mexico 1985.

GARRIGUES, JOAQUIN, Contratos Bancarios, Editorial Española, Madrid, 1958.

GRECO, PAOLO, Traducción de Cervantes Ahumada, Raul, Curso de derecho Bancario, Editorial Jus México, 1945.

LURIN-FRENETTE, NICOLE, Las Teorias Funcionalistas De las Clases sociales, Sociología e Ideología Burguesa, España, 1989, 3a. Edición en Castellano.

LOBATO LOPEZ, ERNESTO, El crédito en México, Esbozo Histórico hasta 1925, Editorial Mimeo-gráfica, México, 1945.

MANERO, ANTONIO, La Revolución Bancaria en México S/Editorial México, 1958.

MARTINEZ SOBRAL, ENRIQUE, Estudios Elementales de Legislación Bancaria, s/Editorial, México, 1911.

MENDETA Y NUÑEZ, LUCIO, Las Clases Sociales, Editorial Porrúa, México, 1976, 3a. Edición.

PETIT L. Y VEYRAC ,R., El crédito y la Organización Bancaria Editorial América, México 1945.

RECASENS SICHES, LUIS, Tratado General de Sociología Editorial Porrúa, México, 1991, 22a. Edición.

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, JOAQUIN, Derecho Mercantil Tomos I y II, Editorial Porrúa, México 1974.

RODRIGUEZ RODRIGUEZ JOAQUIN, Derecho Bancario Editorial Porrúa, México, 1973.

ROJINA VILLEGAS, RAFAEL, Derecho Civil Mexicano Editorial Cárdenas, México, 1973, 4a. Edición.

SAYERS, R.S., La Banca Moderna, Fondo de Cultura Económica, México, 1963.

SIMON, JULIO A., Las Tarjetas de Crédito, Editorial Abelardo-Perrot, Argentina, 1988.

SERNA ANGELES, OCTAVIO, El crédito y la Banca en México, Secretaría de Educación Pública, México, 1964.

TENA, FELIPE DE JESUS, Derecho Mercantil Mexicano Editorial Porrúa, México, 1974, 7a. Edición.

WEBER, MAX, Economía y sociedad tomo I fondo Cultura Economica Mex.

LEGISLACION CONSULTADA.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 110 Aa. Edición. México. 1995, Editorial Porrúa.

Código de Comercio. 63A Edición. México. 1995, Editorial Porrúa.

Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. 2a reimpresión de la 3a. Edición. México. 1995, Editorial Pac.

Ley General de Sociedades Mercantiles. 49A Edición. México. 1995, Editorial Porrúa.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. 42A Edición. México. 1995, Editorial Porrúa.

COMERCIOS ASESORES

AVIS RENT A CAR

BUDGET RENT A CAR

HOTEL AMAZONAS

HOTEL REAL DEL SUR

HOTEL MONTREAL

CABLEVISION

MVS. MULTIVISION

IUSACELL

SKYTEL

CONSORCIO MEXICANO DE TURISMO

CLUB DEL SOL

CLUB PUERTA DEL SOL

COMERCIAL MEXICANA S.A.

GIGANTE S.A.

AURRERA S.A.

SANBORN'S HNOS.

PUERTO DE LIVERPOOL