

INCIDENCIA DE LA TARJETA DE CREDITO COMO MEDIO DE PAGO
EN LA DEMANDA DE BIENES Y SERVICIOS EN BARRANQUILLA

IVETH CECILIA BRAY RUBIANO
JOSE LUIS JIMENEZ PUCHE.

CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO
"SIMON BOLIVAR"
FACULTAD DE ECONOMIA
BARRANQUILLA, MAYO 1987

INCIDENCIA DE LA TARJETA DE CREDITO COMO MEDIO DE PAGO
EN LA DEMANDA DE BIENES Y SERVICIOS EN BARRANQUILLA.

IVETH CECILIA BRAY RUBIANO
JOSE LUIS JIMENEZ PUCHE.

Trabajo de grado presentado para
optar el título de Economista.

Asesor:

EDELBERTO R. ALFARO ORTIZ
ECONOMISTA Y C. P. T.

CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO
"SIMON BOLIVAR"

FACULTAD DE ECONOMIA

BARRANQUILLA, Mayo 1987.

CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO

"SIMON BOLIVAR"

FACULTAD DE ECONOMIA

RECTOR: DR. JOSE CONSUEGRA HIGGINS

SECRETARIO GENERAL: DR. RAFAEL BOLAÑOS MOVILLA

VICE RECTOR ACADEMICO: DR. JORGE BOLIVAR BERDUGO

VICE RECTOR ADMINISTRATIVO: DR. LEONELO MARTHE

DECANO: DR. EUGENIO BOLIVAR

SECRETARIA ACADEMICA: DRA. MARTHA ARRIETA FRANCO

ASESOR: DR. EDELBERTO ALFARO ORTIZ

BARRANQUILLA, MAYO 1987

Nota de Aceptación

Meritoria

Isolucan

Presidente del Jurado

Angel V...

Jurado

[Signature]

Jurado

Ciudad y fecha

DEDICATORIA

Llegar a esta meta ha sido el
fruto del constante apoyo de
CARLOS y ANA, mis padres a
quienes dedico este Triunfo.
Lo mismo que a mis hermanos.

IVETH.

DEDICATORIA

A mis Padres, JOSE GABRIEL y
ROSIRIS, quienes día a día
esperaban este Triunfo. Al
igual que a mis hermanos.

JOSE LUIS.

AGRADECIMIENTOS

Nuestro más sinceros agradecimientos a los Doctores:

EDELBERTO ALFARO ORTIZ por su constante colaboración y entereza para el desarrollo de esta investigación.

EUGENIO BOLIVAR, VICENTE LLANOS, ALBERTO GALEANO, RAFAEL AMADO y CARLOS OSORIO, quienes contribuyeron de una u otra forma con sus conocimientos y experiencias, a la consecución de la presente Investigación.

Muy especialmente al Doctor AUGUSTO VARGAS, quien antes de ser nombrado como jurado de esta tesis, colaboró desinteresadamente en la orientación, dirección y enfoque económico que se le dió a nuestro estudio.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	0
1. CARACTERISTICAS PROPIAS DEL SISTEMA DE LAS TARJETAS DE CREDITO.....	1
1.1 CONCEPTO DE LA TARJETA DE CREDITO.....	1
1.2 CLASES DE TARJETAS DE CREDITO.....	2
1.2.1 Tarjetas de crédito Bancarias.....	4
1.2.1.1 Credibanco.....	5
1.2.1.2 Credencial.....	17
1.2.1.3 Bic.....	25
1.2.2 Tarjeta de crédito Comerciales.....	32
1.2.2.1 Tarjeta de Crédito Diners.....	32
1.2.2.2 Tarjeta de Crédito Coviajes.....	37
1.3 ASCREDIBANCO.....	41
1.3.1 Funciones.....	41
1.4 DIFERENCIA ENTRE UNA TARJETA DE CREDITO BANCARIA Y OTRO SISTEMA DE TARJETAS DE CREDITO.	44
1.5 PERFIL GENERAL DE LOS USUARIOS DE TARJETAS DE CREDITO.....	47

2.	ANALISIS DE LAS RESOLUCIONES Y CIRCULARES DE LA JUNTA MONETARIA Y SUPERINTENDENCIA BANCARIA FRENTE AL SISTEMA DE LAS TARJETAS DE CREDITO Y SU INFLUENCIA EN LA ESTABILIDAD DE LA OPERACIONES COMERCIALES.....	49
2.1	ANALISIS DE LA RESOLUCION NUMERO 15 DE 1970, LA CUAL DETERMINA LOS PLAZOS DEL CREDITO Y LAS TASAS DE INTERES.....	49
2.2	ANALISIS DE LA RESOLUCION NUMERO 4 DE 1975, POR LA CUAL SE FIJA LA TASA MAXIMA DE INTERES PARA LOS PRESTAMOS MEDIANTE TARJETAS DE CREDITO.....	54
2.3	ANALISIS DE LA CIRCULAR EXTERNA DB. NUMERO 087 DE 1984, REFERENTE A LA IMPOSICION DE SUSCRIPCIONES DE CUPONES PARA REVISTAS, POR PARTE DE LA ENTIDAD QUE SON ENVIADOS A TRAVES DEL EXTRAC TO MENSUAL.....	58
2.4	ANALISIS DE LA CIRCULAR EXTERNA IF. NUMERO 090 DE 1985 POR LA CUAL SE DICTAN MEDIDAS SOBRE EL COBRO DE LAS COMISIONES POR PARTE DE LAS ENTIDADES QUE EXPIDEN LA TARJETA DE CREDITO.....	59
2.5	CIRCULAR EXTERNA DA NUMERO 033 DE 1985, POR LA CUAL SE DICTAN MEDIDAS PARA CONTROLAR EL AUMENTO AUTOMATICO DEL CUPO DE LAS TARJETAS DE CREDITO.....	63
2.6	INSTITUCIONES ENCARGADAS DE VIGILAR EL SISTEMA	64

	pág
2.6.1 Incocrédito.....	64
2.6.1.1 Funciones.....	68
2.7 CONFIABILIDAD DEL COMERCIANTE.....	71
3. EL COSTO DEL CREDITO OTORGADO POR LA TARJETA DE CREDITO FRENTE AL COSTO DE LOS DEMAS SISTE MAS QUE OFRECEN EL CREDITO.....	73
3.1 AMORTIZACION DE LOS CREDITOS.....	73
3.2 EL PRECIO DEL CREDITO.....	74
3.3 EL COSTO DE APERTURA DEL CREDITO.....	75
3.4 LOS EFECTOS DEL CREDITO SOBRE EL PODER DE COMPRA.....	77
3.5 METODO DE CALCULO DE LOS COSTOS DEL CREDITO.	78
3.6 LIQUIDACION DE LOS INTERESES CORRIENTES PARA LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.....	87
3.7 ANALISIS DE LOS CUADROS 5 - 6 Y 7.....	88
3.8 ANALISIS COMPARATIVO DE LAS TASAS DE INTERES UTILIZADAS POR LOS SISTEMAS QUE OTORGAN CRE DITO.....	90
4. EFECTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO EN LA ECONO MIA.....	100
4.1 LA DEMANDA DE DINERO.....	100
4.2 LA OFERTA MONETARIA.....	113
4.3 EL DINERO Y LAS TARJETAS DE CREDITO.....	117
4.4 LAS TARJETAS DE CREDITO, EL SONSUMO Y EL GAS TO DEL CONSUMIDOR.....	120

	pág
4.5 REPERCUSSIONES DE LA TARJETA DE CREDITO EN LA DEMANDA DERIVADA.....	128
4.5.1 Relación de los hábitos de compra con el uso de la Tarjeta de Crédito.....	130
4.5.2 Relación de la Publicidad con el uso de la Tarjeta de Crédito.....	131
4.5.3 Los efectos de la Tarjeta de Crédito en el Multiplicador del Gasto Personal.....	133
4.6 RELACION DE LA DEMANDA POR TARJETA DE CRE DITO CON EL INGRESO DISPONIBLE.....	136
4.7 RELACION DE LA TARJETA DE CREDITO CON EL CRECIMIENTO INDUSTRIAL Y COMERCIAL.....	140
4.8 ANALISIS DE LOS CUADROS 11 Y 12, CORRESPON DIENTES A LAS VENTAS POR EL SISTEMA DE LAS TARJETAS DE CREDITO Y A LA PARTICIPACION DE ESTAS DENTRO DEL TOTAL DE LAS COLOCACIO NES BANCARIAS.	146
5. CONCLUSIONES.....	162
BIBLIOGRAFIA.....	168

LISTA DE CUADROS.

		pág
CUADRO 1.	Organización administrativa de Ascredi banco.....	43
CUADRO 2.	Diferencia entre una Tarjeta de Crédi to Bancaria y una Tarjeta de Crédito Comercial.....	44
CUADRO 3.	Comisiones a los establecimientos	46
CUADRO 4.	Comparación de los costos del Sistema de Tarjetas de Crédito.....	94
CUADRO 5.	Liquidación de pago de cuotas según el sistema de Tarjetas de crédito Banca rias.....	95
CUADRO 6.	Liquidación de pago según el sistema de Tarjetas de crédito Diners.....	96
CUADRO 7.	Liquidación de pago según el sistema de Crédito corriente.....	97
CUADRO 8.	Comparación de las tasas de Interés de los sistemas de crédito. 1986.....	98
CUADRO 9.	Relación de la Tarjeta con el sugimien to industrial. 1981 - 1985.....	153

CUADRO 10.	Relación del ingreso con la frecuencia con que se utiliza la Tarjeta de Credi to y el número de Usuarios por nivel de ingresos.....	154
CUADRO 11.	Evolución de los establecimientos afi liados a Camacol y al sistema de las tarjetas de crédito. 1981 - 1985.....	155
CUADRO 12.	Relación de ventas, Usuarios y estable cimientos comerciales afiliados al sis tema de las tarjetas de crédito en la ciudad de Barranquilla.....	156
CUADRO 13.	Relación de las ventas con Tarjetas de crédito Bancarias y su participacion en el total de las colocaciones banca rias.	157

LISTA DE GRAFICOS

	pág
GRAFICO 1. Participación de las Ventas con Tarjeta de crédito en el total de las ventas del Comercio durante los años 1975-1980	57
GRAFICO 2. Costo del Crédito. 1986.....	99
GRAFICO 3. Ciclo del Ingreso.	103
GRAFICO 4. Ciclo en el cual el consumidor realiza sus operaciones con menos efectivo uti lizando la Tarjeta de crédito.....	107
GRAFICO 5. Situación de dos períodos de consumo....	122
GRAFICO 6. La posibilidad de consumo en un caso de dos períodos.....	124
GRAFICO 7. Posibilidad de consumo cuando el indi viduo no tiene acceso al crédito.....	126
GRAFICO 8. Tendencia de la Facturación con tarjetas de crédito. 1980 - 1985.....	158
GRAFICO 9. Participación de la tarjeta de Crédito dentro de las colocaciones Bancarias....	159
GRAFICO 10. Tendencia del Crecimiento de Usuarios 1981 - 1985.....	160

pág

GRAFICO 11. Ritmo de los establecimientos comercia

les en Barranquilla. 1981 - 1985.....

161

LISTA DE ANEXOS.

- ANEXO 1. Cuestionario de Encuestas a los usuarios.
- ANEXO 2. Cuestionario de Encuestas a los establecimientos comerciales.
- ANEXO 3. Resolución 15 de 1970 de la Junta Monetaria.
- ANEXO 4. Resolución 4 de 1975 de la Junta Monetaria.
- ANEXO 5. Circular externa DB número 087 de 1984 de la Superintendencia Bancaria.
- ANEXO 6. Circular externa IF número 090 de 1985 de la Superintendencia Bancaria.
- ANEXO 7. Circular externa Da número 033 de 1985 de la Superintendencia Bancaria.
- ANEXO 8. Organigrama de Incocrédito.
- ANEXO 9. Los diez mandamientos de la seguridad con Tarjeta de Crédito.
- ANEXO 10. Resolución 1190 de 1986 de la Superintendencia de Industria y Comercio.
- ANEXO 11. Desarrollo de las ecuaciones correspondientes al cuarto capítulo.

INTRODUCCION

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. Uno de los problemas que acosan al hombre de los países en vía de desarrollo, y es el caso específico de Colombia, es la dificultad en la adquisición de bienes y servicios, que es una consecuencia de la deplorable pauperación del ingreso de los individuos. Este ingreso al no estar acorde al costo de vida, origina que el individuo recurra al crédito para solventar sus necesidades. El crédito es otorgado por las entidades bancarias y no bancarias ó comerciales, las cuales exigen una serie de requisitos legales, que conllevan a pérdidas de tiempo para el usuario, teniendo presente que en algunos casos estos créditos le serán negados. Este problema estructural hace parte de la crisis económica en que se encuentra el país, a la que se suman otros factores de mucha importancia, como es la falta de planificación en la gran mayoría de las familias con respecto a sus gastos personales.

Aunque la tarjeta de crédito ha tenido una posición elitista desde su entrada a Colombia, debido a las políticas establecidas por la Junta Monetaria, con el transcurrir de los años la clase ya puede utilizar los servicios que ella brinda, esta proliferación ha cambiado los hábi

tos de compra del público, que ven en este sistema una forma de liquidez inmediata para el pago de sus gastos. Así mismo, la creciente demanda del medio circulante incrementa el uso constante de los billetes y monedas que se encuentran en circulación los que con el tiempo se deterioran, motivo por el cual el banco de la República se ve obligado a retirarlos de la circulación, originando erogaciones por parte del Estado. En este aspecto juega un papel importante la tarjeta de crédito, que con su material duradero puede permanecer más tiempo en circulación, hay menos riesgo de que las personas sean despojadas de su dinero por la inseguridad del medio, ya que un individuo no puede andar de un lugar a otro con grandes cantidades de efectivo para sus gastos, en cambio con la tarjeta de Crédito puede movilizarse por las calles sin ningún problema y hacer una planificación mejor de sus ingresos y gastos, puede adquirir todos aquellos bienes de consumo inmediato o materias primas necesarias para la elaboración de determinados artículos, adquirir artículos de gran valor en el caso de las tarjetas de crédito comerciales, a la vez ésta transacción comercial no necesita de terceros (Codeudores), lo cual agiliza la actividad comercial en beneficio común para la Entidad y el usuario, considerando que la falta de liquidez del público origina una reducción de la demanda de bienes y servicios que ocasiona un estancamiento en diversos sectores de la economía.

Las Entidades Financieras ofrecen a sus clientes un sistema de crédito inmediato, o sea, el consumidor ya no tendrá que postergar una compra hasta disponer de efectivo, es decir, que la propensión al consumo no se verá restringida por falta de dinero. Con el uso de las tarjetas de crédito se producen las transacciones comerciales entre consumidor, establecimiento y proveedor, a través del efecto multiplicador del gasto personal se aceleran estos movimientos comerciales, es decir,

"Si un consumidor posee un cupo de \$10.000.00 mensuales y gasta \$8.000.00 en la adquisición de un bien duradero o de consumo, el establecimiento recibe los \$8.000.00 y gasta \$6.000.00 en la compra de mercancías o consumo personal, el proveedor que recibe los \$6.000.00 los gasta en materia prima, es así, como a mayor movimiento de las tarjetas de crédito se incrementa más la actividad comercial, o sea el juego de la oferta y la demanda del mercado..."*1.

Poseer una tarjeta de Crédito resulta costoso y arriesgado: Costoso por los diferentes rubros que el banco o la Entidad que expide la tarjeta cobra a sus usuarios, como los cargos por Administración, por manejo, por avances en efectivo, por las tasas de interés de financiación que equivalen al 2% mensual sobre saldos vencidos, las tasas de interés moratorias del 4% mensual sobre cuotas atrasadas, con los per

*1 HABRILESKY, Thomas M., Funcion del Dinero en la Economía. México D. E. Edit. Lemusa. 1973. pág. 101 a 179.

juicios que ocasiona la cancelación de la tarjeta, el cobro judicial, etc.. Otro factor negativo es la limitación de los cupos de crédito debido a que estos están dependiendo del ingreso mensual del usuario y de su patrimonio, originando que el poder adquisitivo del consumidor se vea restringido y con ello el consumo personal. A todo lo anterior se suma el hecho de que con la tarjeta de crédito no se reciben descuentos por las compras efectuadas en los establecimientos comerciales afiliados al sistema, sino un pago diferido, a pesar de que el usuario sí debe pagar propinas en los diferentes sitios de diversión como son restaurantes, fuentes de soda, heladerías, centros nocturnos, etc.. A estas desventajas le siguen factores de inseguridad, tales como, la falsificación y suplantación del documento tarjeta de crédito, que ha originado la necesidad de crear un organismo que vigile el desarrollo de este sistema como es Incocrédito. Además al producirse el robo de una tarjeta de crédito, debe informarse inmediatamente por escrito al Banco, anexando a la carta, la denuncia judicial. Puede suceder que el robo de la tarjeta se efectúe durante los días en que la entidad bancaria no labora, por lo tanto la persona que se apropió de esa tarjeta de crédito, puede realizar con ella varias transacciones comerciales, las cuales son cargadas a la cuenta del usuario, pues el banco no se hace responsable de la pérdida sufrida por el usuario. En el caso del establecimiento éste asume la pérdida siempre y cuando la tarjeta robada es

te incluida dentro del boletín de seguridad, que aparece en los periódicos diariamente.

Si la capacidad de compra del público no disminuye, el uso de la tarjeta de crédito se incrementará por darle ésta liquidez inmediata al usuario, pero para poder constituirse la tarjeta de crédito como un instrumento de salvación del consumidor es necesario, que la sociedad colombiana la vea como un medio eficaz de liquidez y no como un medio de status social. Al corregirse los factores negativos de la tarjeta de crédito se agilizaría la actividad comercial y con ello se incrementaría la demanda de bienes y servicios y, a su vez aumentaría la producción nacional e incrementaría el consumo personal.

2. OBJETIVOS.

2.1 OBJETIVO GENERAL.

Resaltar los efectos positivos que ha tenido la operatividad de la tarjeta de crédito, como instrumento de financiación y estimulante del proceso de comercialización de bienes y servicios.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- 2.2.1 Evaluar las políticas de la Junta Monetaria y la Superintendencia Bancaria, relativas a la legalización y reglamentación del uso de la tarjeta de crédito.
- 2.2.2 Analizar el costo del crédito obtenido a través del sistema de tarjetas, frente a los sistemas corrientes de crédito.
- 2.2.3 Analizar las repercusiones de la tarjeta de crédito en la economía y, específicamente en la demanda derivada, el ingreso disponible y el desarrollo comercial.
- 2.2.4 Analizar si el mecanismo de seguridad que vigila el sistema de las tarjetas de crédito, ha servido para que estas logren su total aceptación por parte del comerciante.
- 2.2.5 Evaluar el beneficio económico que percibe cierto núcleo de la población con el establecimiento del crédito rotatorio.

3. JUSTIFICACION O IMPORTANCIA.

3.1 JUSTIFICACION TEORICA.

La tarjeta de crédito es importante porque le permite al público aumentar su liquidez, para la adquisición de bienes y

servicios; sustituye otros medios de crédito como son: las líneas de crédito otorgadas por los bancos y los créditos para consumo otorgados por establecimientos comerciales, a la vez ha contribuido a disminuir el comercio de las ventas a plazos, y los hábitos y costumbres de la sociedad de consumo, constituyéndose en reactivador de la actividad comercial.

3.2 JUSTIFICACION PRACTICA.

Partiendo del esquema anterior fué necesario hacer un detallado estudio sobre la estructura y funcionamiento de la tarjeta de crédito, como también las causas que impedían el mejor desenvolvimiento del sistema, que a pesar de las pérdidas que sufrió el comercio con el uso fraudulento de las tarjetas de crédito, que fueron equivalentes a los 50 millones de pesos, éstas fueron mínimas en comparación con los 40 mil millones que se facturaron en el mismo año de 1985. Es por esto que consideramos de gran interés haber realizado dicho estudio, que está dirigido hacia la posible aceptación de la tarjeta de crédito como un medio de pago futuro, capaz de sustituir el dinero y el cheque, teniendo en cuenta la finalidad que cumple la tarjeta de crédito, como es la de dar liquidez inmediata al usuario, aunque con el sistema se beneficia cierto núcleo de la población.

4. DELIMITACION.

4.1 DE CONTENIDO.

El presente trabajo se desarrolló con base en el estudio del uso de las tarjetas de crédito Bancarias como son: Credibanco, Credencial, Bic, y de las comerciales Diners Club y Compañía de Viajes.

4.2 DE TIEMPO.

Esta investigación se realizó tomando en consideración los años comprendidos entre el período de 1981 hasta 1985, por que partimos de la base de un estudio efectuado por el BIC, entre los años de 1975 a 1980, sobre el incremento presentado en las ventas mediante el uso de las tarjetas de crédito, considerando que durante este período (1981 a 1985) las ventas se incrementaron con respecto al anterior período. (1975 - 1980).

4.3 DE ESPACIO.

El problema de estudio lo delimitamos para una mayor precisión a la ciudad de Barranquilla.

5. LIMITACIONES.

1. Las limitaciones que presentó el estudio se deben principalmente, a la falta de información y/o documentación sobre estudios anteriores que se hayan hecho a nivel nacional y local.
2. Renuencia sistemática por parte de las entidades banca

rias y comerciales para suministrar información de datos globales de las ventas y de los usuarios que poseen tarjeta de crédito, arguyendo que son datos confidenciales.

6. HIPOTESIS.

6.1 HIPOTESIS GENERAL.

Las tarjetas de crédito son un incentivo para la adquisición de bienes y servicios, ya que proveen la liquidez a los usuarios sin necesidad de utilizar medio circulante.

6.2 HIPOTESIS DE TRABAJO.

6.2.1 Algunas de las resoluciones y circulares expedidas por la Junta Monetaria y Superintendencia Bancaria, han servido para mantener un control sobre los establecimientos bancarios y comerciales que expiden la tarjeta de crédito.

6.2.2 Los diferentes cargos que componen el costo del crédito hacen que sea el sistema de las tarjetas de crédito el más apetecible por el consumidor.

6.2.3 Las ventas con tarjeta de crédito incrementan la demanda derivada, ya que facilita las operaciones comerciales.

ciales, las cuales se reflejan en el incremento en el consumo de las personas.

6.2.4 Mediante el uso de la tarjeta de crédito el comercio afiliado (u organizado) ha tenido un mayor desarrollo, ya que este sistema le proporciona mayor estabilidad y seguridad en las operaciones.

6.2.5 La tarjeta de crédito permite que no se realice la erogación inmediata del dinero, la cual induce al tarjeta-habiente a un uso acelerado de ésta, ocasionando que el usuario se endeude más, motivo por el cual la capacidad de ahorro de la persona disminuye.

6.3 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES.

Este punto se desarrolla en el cuadro de la página siguiente.

OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

V. INDEPENDIENTE

SUB-DIMENSION

V. DEPENDIENTE

INDICADORES

CUANTIFICADORES

USO DE LA TARJETA DE
CREDITO.

Ventas en los Estable
cimientos.
Ventas por Correo.
Avances en Efectivo.

Adquisición de bienes
y servicios.
Provisión de Liquidez
a los usuarios.

Informe de Ventas
mensuales con tar
jeta de crédito.

Relación de los
volúmenes de
de ventas.

POLITICAS ADOPTADAS
POR LA JUNTA MONETA
RIA.

Resoluciones de la Jun
ta Monetaria y circula
res de la Superinten
dencia Bancaria.

El control sobre el sis
tema de las tarjetas de
crédito.

Tasas de Interés
que se han formula
do durante el de
sarrollo del siste
ma.

Comparación de
las tasas de in
terés del siste
ma de tarjetas
de crédito.

EL COSTO DEL CREDITO

Amortización de los cré
ditos.
Costo de Apertura de
crédito.
Método de Cálculo de
los costos de Crédito.
Efectos del Crédito
sobre el poder de
Compra.

El sistema de la tarje
tas de Crédito.

Tasas de Interés
de financiación de
los sistemas de
crédito.

Relación de las
tasas de inte
rés de financia
ción de ambos
sistemas y pos
terior grafica
ción.

DEMANDA DERIVADA POR
EL USO DE LA TARJETA
DE CREDITO.

Tipos de Producto de
alta demanda.
Topes de ventas a los
establecimientos.
Mecanismo de Captación
de Impuestos.

Incremento de las ope
raciones comerciales
de tarjeta de crédito.

Nivel general de
operaciones reali
zadas con tarjeta
de crédito.

Comparación de las
operaciones reali
zadas con tarjeta
de crédito.

ESTABILIDAD Y SEGURI
DAD EN LAS OPERACIO
NES COMERCIALES

Tipos de establecimien
tos afiliados.
Confiabilidad del co
merciante.
Medidas de seguridad.

Desarrollo del Comer
cio afiliado.

Incremento de los
establecimientos
afiliados al sis
tema.

Comparación de las
ventas entre los
establecimientos que
se ha venido afilian
do al sistema.

LA NO EROGACION INMEDIA
TO DEL DINERO.
x
x
x

Ingreso disponible de
los usuarios.
Aspecto sicológico en
la utilización de la
tarjeta de crédito.

Uso acelerado de la
tarjeta de crédito.
Mayor endeudamiento del
usuario.
Disminución de la ca
pacidad de ahorro.

Período de uso de
la tarjeta de cré
dito por usuario.
Número de usuarios
con tarjeta de cré
dito que no ahorran.

Relación del nivel
ahorro.
Nivel de ingreso dis
ponible.

7. METODOLOGIA.

7.1 METODO.

El método que se utilizó en esta investigación es el método Estructural Funcionalista, dado que se analizó la estructura de la tarjeta de crédito, como parte de un sistema de crédito determinado en un tiempo establecido.

7.2 TIPO DE ESTUDIO.

Se consideró que el tipo de estudio que más relación guarda con esta investigación, es el estudio Explicativo-Predictivo, ya que permitió analizar la estructura intrínseca de la tarjeta de crédito, teniendo en cuenta las contradicciones existentes, para luego formular predicciones como alternativas de solución.

7.3 UNIVERSO DE ESTUDIO.

Para el presente estudio se tuvo en cuenta, las entidades bancarias y comerciales que expiden la tarjeta de crédito en la ciudad de Barranquilla, por el volumen de usuarios que equivalen a 41.076 y de los establecimientos comerciales que es de 6.156 inscritos al sistema.

7.4 DISEÑO DE MUESTRA.

7.4.1 PARA LOS USUARIOS.

Para la elaboración del diseño de la muestra, se tomó como universo de estudio, el total de suscriptores de tarjetas de crédito, cuyo volumen a la fecha ascendió a un total de 41.076 personas inscritas. Partiendo de una gran muestra inicial de 1.232 encuestas (equivalentes al 3% de la población de usuarios), obtenemos estimaciones para P y Sp^2 . (Ver anexo 1).

La Fórmula que se utilizó es:

$$n = \frac{\frac{Z^2 c P (1-P)}{E^2}}{1 + \frac{Z^2 c P (1-P)}{N E^2}}$$

Esta fórmula nos permitió calcular el valor de n en función del error (E).

n = Tamaño de la muestra.

No.= 1.232 encuestas pilotos.

N = Población = 41.076 Usuarios de Tarjetas.

P = Proporción de usuarios que obtienen beneficio económico con la tarjeta de crédito.

1 - P = Proporción de usuarios que no obtienen beneficio económico con la tarjeta de crédito.

E = Error muestral = 5%.

Z_c = Desvío normal correspondiente a un nivel de confianza de : $1 - \alpha = 95\%$ y cuyo valor de tabla es de 1.96.

Calculados los valores de P y $1 - P$, se procede a obtener el valor del tamaño de la muestra. Utilizando la fórmula de n, se tiene:

$$n = \frac{\frac{(1.96)^2 \cdot 0.57(0.43)}{(0.05)^2}}{1 + \frac{(1.96)^2 \cdot 0.57(0.43)}{41.076 \cdot (0.05)^2}}$$
$$n = 373$$

El resultado del tamaño de la población dió 373 encuestas. Este producto es menor que el número de encuestas pilotos realizadas, o sea $n < n_0$

Por lo tanto la muestra inicial de 1.232 encuestas fué lo suficientemente representativa de la población de usuarios de tarjetas de crédito.

7.4.2 PARA LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES.

Debido a que en una investigación se examinan por lo general más de una variable, se consideró para este diseño de muestra a la variable de mayor interés, con la certeza de que el tamaño de muestra de esta variable permitió cubrir el resto de variables del estudio que esta en consideración.

En este caso se consideró como variable principal, a las ventas de los establecimientos comerciales.

Nuestro diseño estuvo basado en el total de ventas por establecimiento comercial afiliado. Para la elaboración del diseño de muestra, se tomó como universo el total de establecimientos afiliados que equivalen a 6.146 inscritos al sistema. Partiendo de una gran muestra inicial de 307 encuestas (encuestas piloto -ver anexo 2- equivalente al 5% del total de establecimientos afiliados), se obtienen estimaciones para S^2 , que se utilizó para determinar el diseño muestral, cuyo valor es dado por:

$$n_o = \frac{N^2 Z_c S^2}{E^2} ;$$

como primera aproximación.

Si $\frac{n_o}{N} < 5\%$, se considera que es despreciable por lo tanto nos quedaremos con n_o .

Si $\frac{n_o}{N} > 5\%$, se considera que no es despreciable, entonces se tomará a:

$$n = \frac{n_o}{1 + \frac{n_o}{N}} ,$$

N = Población = a 6.146 establecimientos inscritos al sistema.

n = Tamaño de la muestra.

n_o = Tamaño de la muestra inicial.

E = Error muestral = 5%

Zc = Desvío normal correspondiente a un nivel de confianza
1 - α = 95% y cuyo valor de tabla es de 1.96.

S² = Varianza de las ventas de los establecimientos comerciales. Cuya fórmula es $S^2 = (E/Zc)^2 = 5168667$.

Desarrollo:

$$n_o = \frac{N^2 \cdot Zc \cdot S^2}{E^2}$$

$$n_o = \frac{(6.146)^2 \times 1.96 \times 5168667}{(4.456)^2}$$

$$n_o = 19272099.78$$

Si $\frac{n_o}{N} < 5\%$ se considera que es despreciable por lo
tanto se utiliza n_o .

$$\text{Entonces, } \frac{19272099.78}{6.146} = 3.135,$$

a este resultado se le saca el 5%, que equivale a 157 en
cuestas. Teniendo en cuenta que el 5% de 6.146 estableci-
mientos es 307 encuestas, consideradas encuestas piloto,
se pudo establecer que dado que $\frac{n_o}{N}$ es menor que el 5% nos
quedamos con n_o .

7.5 TECNICAS DE INVESTIGACION.

7.5.1 TECNICA DOCUMENTAL.

Las fuentes secundarias a las que se recurrió estan repre

sentadas por todas aquellas publicaciones especializadas, estudios realizados y datos estadísticos de entidades oficiales y privadas tales como la Cámara de Comercio, el DANE, Entidades Bancarias y Comerciales que expiden la tarjeta de crédito: Credibanco, Credencial, Bic, Diners, y Coviajes.

7.5.2 TECNICA ESTADISTICA.

El estudio tuvo como base todos aquellos datos que fueron posibles de extraer de las fuentes, dicha información se recolectó por medio de formularios de encuestas, el cual se tabuló para su presentación y análisis posterior.

7.6 JUSTIFICACION DE LA TECNICA.

Las técnicas que se emplearon en el presente trabajo son consideradas como las más apropiadas y ventajosas para el desarrollo del estudio. La información que se obtuvo de la Cámara de Comercio, del DANE, de las Entidades Bancarias y Comerciales, son de alta confiabilidad, lo que permitió un análisis detallado de la situación y sirvió de base para una adecuada conclusión.

7.7 INSTRUMENTOS DE TRABAJO.

- 1.) Para la recolección de datos se utilizó la encuesta, la entrevista, la observación directa, que junto con los datos existentes complementaron la información, para el desarrollo del estudio.
- 2.) Para el análisis estadístico los datos obtenidos, se tabularon, para la elaboración de cuadros y gráficos.
- 3.) Para la presentación del trabajo se utilizó las Normas del Instituto Colombiano de Normas Técnicas ICONTEC.

8. MARCO DE REFERENCIA.

8.1 MARCO TEORICO.

"Podemos considerar (igual o mejor) la demanda total de dinero del individuo en determinadas circunstancias como una decisión única, aunque el compuesto resulte formado por una serie de motivos diferentes" *2.

Los cuales se clasifican en: 1) Motivo Transacción, que a su vez se subdivide en a) Motivo Gastos de Consumo y b) Motivo Negocios; 2) Motivo Precaución; 3) Motivo Especulación.

8.1.1 MOTIVO TRANSACCION.

*2 KEYNES J.M., Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero. Fondo de Cultura Económica. México. Trad., por Eduardo Hernero. 1943. pág.

8.1.1.1 Motivo Gastos de Consumo.

Una razón para conservar efectivo es cerrar el intervalo entre la recepción de ingreso y su desembolso. La fuerza de este motivo para inducir a una decisión de guardar un total dado de efectivo dependerá principalmente del monto del ingreso y de la duración normal del intervalo entre su recibo y su gasto. El concepto velocidad ingreso del dinero es estrictamente pertinente a este respecto.

8.1.1.2 Motivo Negocios.

De modo semejante, se conserva efectivo para cerrar el intervalo entre el momento en que se incurre en gastos de negocios y aquel en que se reciben los productos de las ventas; incluyéndose bajo este epígrafe el efectivo que conservan los negociantes para salvar el intervalo entre la compra y la realización. La fuerza de esta demanda dependerá principalmente del valor de la producción corriente (y por tanto del ingreso corriente) y del número de manos a través, de las cuales pasa la producción.

8.1.2 MOTIVO PRECAUCION.

Otros motivos para conservar efectivo son: atender las contingencias que requieren gastos repentinos y las oportunidades imprevistas de compras ventajosas, así, como conservar un activo cuyo valor es fijo en términos monetarios, para responder a una obligación fijada en dinero. La fuerza de estas tres clases de motivos dependerá en parte, de la baratura y seguridad de los métodos para obtener efectivo cuando se necesita, por medio de alguna forma de préstamo temporal, particularmente por sobregiro ó su equivalente; porque no hay necesidad de conservar efectivo ocioso para cerrar los intervalos si se puede obtener sin dificultad en el momento oportuno. Su fuerza dependerá también de lo que podamos denominar el costo relativo de tener efectivo. Si este puede

conservarse sólo mediante el sacrificio de la compra de un bien lucrativo, esto aumenta el costo y debilita así el motivo para guardar una cantidad dada de efectivo. Si los depósitos devengan intereses ó si se evitan gastos bancarios conservando dinero, esto disminuye el costo y refuerza el motivo. Puede ser, sin embargo, que éste sea un factor de poca importancia, excepto cuando se presentan grandes cambios en el costo de conservar efectivo.

8.1.3 MOTIVO ESPECULACION.

Este necesita un exámen más detenido que los demás, tanto porque se entiende menos como porque es particularmente importante para la transmisión de los efectos de un cambio en la cantidad de dinero. En circunstancias normales, en volumen de dinero necesario para satisfacer el motivo transacción y el motivo Precaución es principalmente resultado de la actividad general del sistema económico y del nivel de los ingresos monetarios. Pero la dirección monetaria (ó en su ausencia, los cambios en la cantidad de dinero que puedan producirse por casualidad) hace sentir su efecto en el sistema económico por su influencia sobre el Motivo Especulación; porque la demanda de dinero para satisfacer los anteriores motivos, por lo general, no responde a cualquier influencia, excepto el acaecimiento real de un cambio en la actividad económica general y en el nivel de los ingresos mientras que la experiencia indica que la demanda total de dinero para satisfacer el motivo especulación suele mostrar una respuesta continua ante los cambios graduales en las tasas de interés, es decir, hay una curva continua que relaciona los cambios en la demanda de dinero para satisfacer el motivo especulación con los que ocurren en la tasa de interés, debido a modificaciones con los precios de los títulos y deudas de diversos vencimientos"*3.

Teniendo como base los tres motivos que conforman la teoría de la preferencia de Liquidez de Keynes, oserveramos que el

*3 IBID, p, 175.

motivo Transacción guarda relación directa con la tarjeta de crédito, si se tiene presente la finalidad de la tarjeta, como es la de brindar Liquidez al usuario para la adquisición de bienes y servicios, o sea, la necesidad que tiene un individuo de disponer de Liquidez durante el período en que se genera la remuneración de su trabajo, que puede ser satisfecha por el uso de la tarjeta de crédito ya que el individuo no necesitará de saldos para satisfacer sus necesidades, ni tampoco un librador, porque la tarjeta de crédito le brindará esa liquidez por estar respaldada por la entidad Bancaria ó comercial que la espide, a esta iliquidez que presenta el individuo hay que sumarle la continua desproporción que existe entre los precios de los artículos y los ingresos de las personas, situación que se agrava aún más cuando la persona se queda sin efectivo entre los períodos de pago, circunstancia ésta que es satisfecha por la tarjeta de crédito, al poder brindarle al usuario de la tarjeta la facilidad de un pago diferido para la adquisición de bienes y servicios.

En cuanto al motivo precaución la relación con la tarjeta de crédito se dá solo en parte, ya que aquellas actividades que se pueden catálogos de gastos imprevistos, como cenas, compras de mercancías en rebajas, y otras clases de gastos, son simplemente transacciones comerciales, es decir, gastos de consumo inmediato, lo mismo que no se da el caso de cerrar

un gran negocio con la tarjeta de crédito; porque para esto se requiere de dinero en efectivo, mientras que una parte de asistencia médica si puede ser cancelada con la tarjeta de crédito, puesto que la mayoría de las clínicas la aceptan como medio de pago.

En cambio el motivo Especulación no guarda ninguna relación con el uso de la tarjeta de crédito, teniendo en cuenta que este motivo se basa en la conservación de dinero en efectivo para aprovechar las variaciones del mercado con respecto a la compra de títulos y bonos, dependiendo para ello de las tasas de interés que se dan en el mercado, ya que esta clase de transacciones se realizan con dinero en efectivo y no aceptan tarjeta de crédito como pago.

8.2 MARCO HISTORICO.

Las tarjetas de crédito tuvieron sus inicios en los países europeos, especialmente en Francia, Inglaterra y Alemania, aunque fué en Estados Unidos de América donde logró su desarrollo, presentando diversas características a través de los años. La tarjeta de crédito fué creada por prestigiosos hoteles europeos, para uso exclusivo de sus clientes fijos, a mediados del año de 1914. El Sistema consistía en la entrega de una credencial con la que se podía cancelar los gastos de hospedaje y alimentación, luego el hotel

presentaba periódicamente las facturas, las cuales eran canceladas a la vista, es decir, nada más participaban dos partes; el cliente y el hotel, pero era éste último quién corría con los riesgos de la insolvencia del usuario, se puede ver cómo se refleja la clase de contrato bilateral de la época. más tarde este sistema se prolongó a los grandes almacenes de surtidos y a la cadena de estaciones de servicios, dando origen al sistema de crédito, en el que se aplicaban las normas sobre contrato de Mutuo con Interés, compra-venta y prestación de servicios a plazos, el pago por parte del cliente se hacía efectivo mediante la presentación de una credencial y la factura que amparaba la compra. Este sistema bilateral se extendió y culminó en la segunda guerra mundial, debido a las restricciones gubernamentales. Durante la gran depresión de los años treinta, las ventas decayeron y, es así, que las grandes compañías petroleras desarrollaron el sistema de la tarjeta de crédito con el único objetivo de promover las ventas de gasolina en un mercado que estaba sumamente estancado, aunque todavía el uso de la tarjeta de crédito era restringido a una determinada clase social, es decir, no se constituía en una forma de pago, sino más bien de una carta de presentación para los clientes de altos ingresos, con el fin de obtener los mejores servicios. A partir de 1949 el sistema de las tarjetas de crédito sufre un cambio trascendental que se refleja en la creación del Diners Club, como entidad financiera de las

tarjetas de crédito emitidas por los Restaurantes de los Estados Unidos.

"Se cuenta que la idea nació de un neuyorquino, ante la circunstancia de no tener chequera ni efectivo con que cancelar la cuenta de una cena a la que había invitado, lo cual lo obligó a esperar por largo rato a su esposa"*4.

Al parecer este incidente motivo al Neoyorquino a crear el Diners Club; es aquí donde se refleja la introducción de una tercera variable en el desarrollo del sistema, como es la Entidad financiera. El ejemplo de Diners fué seguido por otras empresas, surgiendo en el mercado las tarjetas de crédito American Express y Carte Blanche.

"La primera tarjeta bancaria fué emitida por el Franklin National de New York en agosto de 1951. Luego en los años de 1953 y 1954 una gran cantidad de pequeños bancos decidieron participar en el sistema, emitiendo tarjetas de crédito, con el objeto de lucrarse grandes ganancias, sin conocer en sí el sistema, lo cual trajo como consecuencia pérdidas debido al alto costo en el montaje del sistema, ya que la recuperación de dinero era a largo plazo, todas estas trabas obligaron a que alguno de los bancos precursores del sistema desistieran a causa de las grandes pérdidas que sufrieron" *5.

"Sin tener en cuenta todo lo anterior en el año de 1958 y 1959 surgen dos grandes bancos, el Chase Manhattan Bank y el Bank of America, los cuales crearon y lanzaron al mercado su propio sistema de tarjetas de crédito, más tarde el Chase Manhattan Bank vende su sistema por no poder satisfacer la demanda del mercado" *6.

* 4 HILLEL, Black. Compre ahora y pague después. Buenos Aires Edit. Siglo XX. 1965. Citado por Sarmiento Ricaurte Hernando. La Tarjeta de Crédito su Aspecto Jurídico y Económico. Bogotá. Edit. Temis. 1973. pág. 11.

* 5 SARMIENTO RICAURTE, Hernando. La Tarjeta de Crédito su aspecto Jurídico y Económico. Bogotá. Edit. Temis. 1973. p, 11.

* 6 IBID, p. 12.

A partir del año de 1965 dos bancos de Pittsburgh: el Mellon Bank y el Pettsberh National, elaboraron un estudio de factibilidad con el fin de preveer los riesgos y las posteriores ganancias de este sistema, es así, como vuelve el interés por el establecimiento del sistema, tal es el caso, que antes de la proliferación de la década del 60 las ventas con tarjetas de crédito eran relativamente pequeñas, probablemente menos de los cien millones de dólares anuales, pero el desarrollo que se dió en el año de 1965 sirvió de base para que en Septiembre de 1967 el volumen de crédito otorgado en los Estados Unidos alcanzara la fabulosa suma de 633 millones de dólares, generado por un total de 5 millones de cuentas activas. Desde este momento la visión futurista se dirigió al exterior, tanto así, que en el año de 1962, aparece el primer sistema de tarjetas de crédito en Colombia. En el período de 1960 fué introducido al país, por el empresario Ernesto Carlos Martelo, quién el año de 1962 adquirió para Colombia los Derechos de la tarjeta de crédito, creada por la sociedad Diners Club de Colombia Ltda., por la suma de 20.000.00 dólares, sistema que operaba en los Estados Unidos desde el año de 1949.

En noviembre de 1969 el Banco Industrial Colombiano recibió concesión de Master Charge International, tarjeta de crédito norteamericana de amplia circulación mundial e implanto la tarjeta Bic., en esta misma fecha, el Banco de Bogotá inició

conversaciones con el Bank of American para establecer en unión de un pool bancario la creación de la tarjeta de crédito Credibanco, que empezó a circular inicialmente en Noviembre de 1971, dirigida por los bancos de Bogotá y de Colombia y posteriormente los bancos de Caldas, Comercial Antioqueño, Cafetero, Santander, Colpatria y Ganadero; el Banco de Crédito y Comercio de Colombia; en el momento actual incluye 16 bancos nacionales.

A partir de Enero de 1973 se creó Ascredibanco, organización que reúne los distintos bancos afiliados al Sistema. Ascredibanco pertenece a una organización Internacional que en 1977 contaba con 45 millones de usuarios, 100 países como área de acción, 2 millones de establecimientos afiliados, 52.000 oficinas en todo el mundo y US\$15.000 millones de facturación.

Otra tarjeta de crédito que tuvo una vida efímera fué la creada por el First National City Bank, hoy Banco Internacional, de Colombia en el año de 1970. Posteriormente en el año de 1972 la Junta Monetaria según Resolución 16 del mismo año autorizó a las Compañías de transporte aéreo y marítimo la creación de una tarjeta de crédito denominada Coviajes, que cubre la adquisición de tiquetes de Transporte Aéreo, la cancelación de gastos de hotel y gastos de transporte terrestre en el lugar de destino, cuando este se da fuera

de las fronteras patrias. A partir de 1975 la corporación de viajes lanza al mercado la tarjeta de crédito coviajes, brindando así, el sistema de crédito rotatorio y siendo la segunda tarjeta extrabancaria del país.

La tarjeta de crédito credencial es la última tarjeta de crédito expedida por el banco de Occidente en el año de 1976. A finales de 1978 la Junta Monetaria autorizó a los bancos del sistema Credibanco, la expedición de la tarjeta de crédito Visa Internacional, para gastos en el exterior.

8.3 MARCO GEOGRAFICO.

La ciudad de Barranquilla está ubicada en la Costa Norte de Colombia, sobre el margen occidental del río Magdalena. Limita al norte con el Mar Caribe y el Municipio de Puerto Colombia; al sur con los Municipios de Soledad y Galapa; al este con el Departamento del Magdalena separado por el río del mismo nombre y al oeste con Puerto Colombia. Tiene un área urbana de 174 kilómetros situada en la costa Norte de Colombia a los 10° 58' 55" de latitud Norte y a los 74° 40' 55" de longitud al Oeste del meridiano de Greenwich. Su temperatura oscila entre los 21° y 36° grados centígrados. Su altura mínima sobre el nivel del mar es de 5 metros y máxima de 145 metros. El promedio anual de lluviosidad es de 865 mm, con una humedad relativa media de 79%. Las montañas

son apenas suaves ondulaciones del terreno, su hidrografía está constituida por el Río Magdalena y el Canal del Dique. Su localización estratégica en la desembocadura del Río Magdalena y su equidistancia relativa de todos los centros poblacionales de la malla urbana-regional, consolidan su papel de centro de operaciones comerciales e industriales y de las decisiones regionales, siendo el polo de desarrollo regional más importante de la Costa Atlántica. Además la situación geográfica de la ciudad en el extremo norte del continente Americano, la coloca en la posición de privilegio por ser un lugar estratégico para la escala obligada de las naves aéreas, en rutas de sur a norte y viceversa, de todo el continente americano, e incluso de las rutas hacia Europa.

8.4 MARCO SOCIAL.

En términos de sus funciones socio-económicas, Barranquilla se erige en la primera ciudad Industrial y comercial de la costa. Es la cuarta ciudad del país en contexto de la jerarquía urbana, nacional y la primera de las ciudades intermedias.

En general el Barranquillero es despierto y aprende con suma facilidad los oficios y las artes. Existen numerosos testimonios recogidos en reportajes concedidos por hombres

de empresas extranjeras, que señalan la admiración creciente que sienten por la manera cómo el obrero de Barranquilla se adapta ó aprende para él un oficio en las nuevas fábricas.

En verdad la agilidad, la destreza, la capacidad técnica, etc., responde exclusivamente a la estructura económica, a la característica de los métodos y medios de producción utilizados en consecuencia con las relaciones sociales de producción. Y es precisamente Barranquilla donde se pueden apreciar ciertas cualidades de sus trabajadores, por su tradición de centro manufacturero y comercial del país, por haber sido una de las principales ciudades colombianas que hizo su revolución comercial e industrial, por recibir más fácilmente la influencia del progreso exterior. El habitante del Atlántico trabaja con el respaldo de su alegría, de su respeto por la vida propia y ajena, elemento que le condiciona para vivir en comunidad, para ser sociable, para compartir la belleza de su paisaje. A pesar de la irresponsabilidad del Estado en el campo de la Educación, Barranquilla cuenta con siete (7) importantes Universidades, con numerosos colegios de secundaria, con varios Institutos de Educación Técnica Superior y con más de 406 escuelas de primaria, de las cuales 192 pertenecen al Estado y 151 al sector privado.

Desde el punto de vista económico la población se puede dividir en los grandes grupos: económicamente Activo-ocupado y económicamente Activo desocupado ó no contribuyente a la producción . Al hacer comparaciones directas de desempleo en las áreas rurales y urbanas se presentan serias dificultades, ya que el factor complejo de desempleo agrícola estacional, no tiene paralelo comparable con las áreas urbanas, debido al cual el desempleo esta definido con menor claridad en las áreas rurales que en las urbanas. En cuanto al desempleo urbano la situación no es menos dramática, la celeridad del crecimiento relativo de la población urbana, en relación con el desarrollo industrial de la ciudad, es mayor y en general su incapacidad de absorción de la mano de obra disponible ha determinado niveles de desempleo muy altos. Es por esto, que debe resaltarse la zona de influencia de una ciudad, y que Barranquilla como tal tiene su área que gravita en torno a ella. Mientras más desarrollada es una ciudad, mayor es su radio de influencia variando del ámbito simplemente local al regional del primer orden. En este último caso la urbe se convierte en un centro de interés social y económico y ejerce atracción sobre una región considerable, sobrepasándose a los pueblos menos importantes, que le otorgan mano de obra a cambio de salario inclusive, la influencia de la gran ciudad va más allá del área suburbana que va a trabajar al centro urbano, en oficinas, fábricas y a toda sus dependencias comerciales, esto ocurre en relación con Barranquilla y los otros centros

vecinos, como Puerto Colombia, Galapa, Soledad, la Playa, Sabanalarga, Palmar de Varela, etc., es decir, en su conjunto casi la totalidad de la población campesina del Atlántico, se moviliza diariamente hacia la ciudad, para ofrecer su fuerza de trabajo.

Según estudios de expertos en demografía han demostrado que los inmigrantes proceden en su mayoría de lugares vecinos y no muy lejanos, que constituyen la periferia y que en la medida en que nos alejamos del centro el número de emigrantes disminuye en proporción directa. Las migraciones hacia nuestra ciudad presentan las mismas características, si tenemos en cuenta las migraciones pendulares que se dan a diario en nuestro departamento y que consisten en el desplazamiento que hacen en forma diaria las personas desde los poblados vecinos hacia Barranquilla, su proporción es considerable, por el hecho de la magnitud de nuestro departamento considerado muy pequeño, por tanto la distancia existente entre los pueblos vecinos y Barranquilla son pequeñas. La distancia entre los municipios más lejanos (Suán) es de 92 Kilometros y el más cercano (Soledad) es de 5 Kilometros y el promedio de distancia entre los pueblos del departamento en relación con Barranquilla es de 41 metros lo cual permite a las personas que en ella viven su desplazamiento, ya sea para trabajar, estudiar, o por cualquier otro motivo. Barranquilla constituye un polo de crecimiento de la región

y en ella tienen asiento la casi totalidad de la industria de la costa Atlántica. Es también sede de las principales oficinas regionales de los organismos públicos descentralizados. Al convertirse en polo de desarrollo, Barranquilla juega un doble papel en la región, uno como impulsador y otro como absorbente, en relación con su extensa área de influencia, ya que la desproporción orgánica que existe en Barranquilla y el resto del departamento ha hecho del Atlántico un fenómeno socio-económico fundamentalmente humano.

En cuanto a la actividad comercial, el sector de Barranquillita está especializado en la comercialización de alimentos al por mayor y al detal. En esta zona tiene asiento ó puntos terminales céntricos de la mayoría (sino de la totalidad) de la ruta de buses de transporte colectivo intraurbano e intermunicipal, con conexión para Barranquilla. Esta presencia ingobernada acentúa los fenómenos aludidos de congestión vehicular, y en cierta medida, a provocado degradaciones y deterioros tanto viales como en el entorno físico mismo. Las congestiones citadas, los deterioros en cuestión y las paupérrimas condiciones de sanidad ambiental que caracterizan la zona de Barranquillita, se aunan a modo de comercialización informal que agravan las ineficiencias propias del sistema regional de comercialización de alimentos, ocasionando significativos costos sociales y privados para la comunidad.

En suma, el sector tradicional del comercio: centro y Barranquillita, atiende las necesidades de consumo de los segmentos poblacionales populares y medio bajos, cerca del 70% de la población de Barranquilla. Mientras que la demanda de los grupos económicamente privilegiados, es satisfecha esencialmente en la zona moderna de la calle 72. No obstante esta separación o segregación socio-territorial del comercio de Barranquilla, se tiene la convicción que los precios reales por contraste con los nacionales del primer segmento son más altos que los que aparentemente confrontan, si se agregan los costos implícitos de movilización, retardo debido a congestiones peatonales y vehiculares distantes a los puntos de residencia.

En resumen se podría decir que Barranquilla cuenta con los recursos humanos indispensables para asegurar su futuro crecimiento. Porque no obstante las diferencias en la educación que tan marcadamente caracterizan a la economía sub-desarrollada, la tradición empresarial de los hombres de negocio, las experiencias heredadas de los trabajadores y de los institutos técnicos de enseñanza y formación profesional constituyen hechos positivos en la evolución del factor más importante de la actividad económica.

8.5 MARCO LEGAL

El sistema de tarjetas de crédito da origen a tres clases de relaciones jurídicas, dos contractuales típicas como son: la Apertura de crédito y las Relaciones contractuales entre el establecimiento afiliado y el usuario y uno atípico que se da en las relaciones contractuales entre el establecimiento afiliado y la Entidad Financiera (ó sea el contrato de afiliación).

El contrato de apertura de crédito esta cobijado en el Artículo 1.400 del Código de Comercio que dice: "Se entiende por Apertura de crédito, el acuerdo en virtud del cual un establecimiento bancario se obliga a tener a disposición de una persona sumas de dinero, dentro del límite pactado y por un tiempo fijo ó indeterminado. Sino se expresa la duración del contrato se tendrá por celebrado a término indefinido". Este contrato se celebra entre la Entidad bancaria y el usuario de la tarjeta de crédito.

Cuando es otra entidad(comercial) el contrato será de Mutuo con Interés y esta cobijado en los artículos 2221 al 2225 del Código Civil y en los Artículos 1163 al 1169 del Código de Comercio, el banco da origen a un crédito rotatorio, ó sea al materializarse este crédito el acreditado puede adquirir bienes y servicios en los establecimientos previamente inscritos al sistema de tarjetas de crédito. El contrato de apertura de crédito presenta las siguientes caracte

críticas:

1. Es un contrato otorgado a una sola persona, teniendo en cuenta su posición económica y su cualidad moral, así como también las experiencias comerciales del usuario.
2. Tiene destinación específica, que es la adquisición de bienes y servicios en los establecimientos afiliados.
3. Tiene disponibilidad inmediata, estos son los llamados avances en efectivo, ó sea, una parte para adquirir bienes y la otra dinero en efectivo.
4. Es un contrato típico, estipulado por el código de comercio.
5. El crédito es rotatorio y tiene vencimiento fijo.
6. El crédito es pactado por escrito, el cual lleva implícito la cantidad del crédito otorgado, (ver art. 1402 del código de comercio).
7. El usuario autoriza al banco, en ciertos casos, para que debite de la cuenta corriente del usuario los saldos en su contra y que pertenecen al banco (ver art. 1403 del código de comercio).

Las relaciones contractuales entre el establecimiento afiliado y el usuario de la tarjeta de crédito (contrato típico). Mediante el contrato de afiliación, el establecimiento comercial se obliga a vender bienes y/o prestar servicios al tenedor de una tarjeta de crédito (establecimiento afiliado y entidad financiera), originando una serie de relaciones contractuales entre el establecimiento y el usuario de la tarjeta de crédito. Estos contratos son los siguientes:

1. Contrato de Compra Venta, estipulado por el código civil en los artículos 1.965 hasta el 1.966 y por el artículo 905 y siguientes del código de comercio.
2. Transporte de personas y cosas. Regulado por los artículos 1000 hasta 1035 del código de comercio; transporte aéreo artículos 1874 a 1889 del código de comercio.
3. Seguros de personas regulados por los artículos 1137 al 1162 del código de comercio.
4. Contrato de Hospedaje. Regulado por los artículos 1192 al 1199 del código de comercio.
5. Arrendamiento de cosas, regulado por el artículo 518 al 524 del código de comercio y 1974 al 1981 del código civil.

6. Contrato de Prestación de servicios: es un contrato innominado. Se entiende por tal: aquel contrato cuando dos personas han convenido hacerse prestaciones recíprocas, si una de las partes ejecuta la prestación con venida enriqueciendo a la otra, se hace equitativo que la que ha recibido la prestación esté civilmente obligada a cumplir su promesa.

Cuando los contratos nominados o típicos, se pueden regir por normas de derecho civil ó comercial. Si son contratos innominados serán aplicables las normas generales de las obligaciones y contratos y en última instancia las del contrato que más se asemeje.

Las Relaciones Contractuales entre el Establecimiento Afiliado y la Entidad Financiera, es el llamado Contrato de Afiliación. Es un contrato atípico, ya que no se encuentra regulado por los códigos civil y de Comercio, por tal razón para su interpretación se debe seguir el siguiente orden:

1. Las cláusulas del respectivo contrato que determinan: el objeto del contrato, las obligaciones y derechos de las partes, la duración del contrato, las causas de terminaciones es decir todas las modalidades especiales que este tipo de contrato requiere.

2. Las reglas generales de los contratos y de los actos jurídicos.
3. Las reglas del contrato típico más semejante: punto éste que deberá ser decidido por el juez ó tribunal respectivo, en el momento de su aplicación.
4. La doctrina constitucional y los principios generales del derecho.

8.6 MARCO CONCEPTUAL.

BASE MONETARIA.

Suma de efectivo en manos del público más la reserva de los bancos. O lo que es equivalente, sumas del total de monedas y billetes circulando fuera de la caja del banco central (en poder de particulares, empresas, gobierno, bancos extranjeros,)etc.), y los depósitos de los bancos centrales.

DEMANDA DERIVADA.

Constituye demanda derivada la demanda por un factor ó elemento necesario para la producción. Recibe este nombre por que la intensidad de la demanda, o sea, la pendiente de la curva de demanda y las relaciones entre el factor precio

y la cantidad demanda, son determinados por la demanda del producto final. Así es que, a mayor demanda del producto terminado, ocurrirá mayor demanda del factor de producción.

COMISIONES DE CORRETAJE.

Cantidad que cobra el agente por su mediación en la compra o venta de valores mobiliarios.

COMPROBANTE DE VENTA.

Es un documento que firma el usuario en el establecimiento afiliado al efectuar la adquisición de bienes y servicios, o sea, el comprobante de venta sirve para comprobar el tipo de negocio realizado entre el usuario tenedor de la tarjeta de crédito y el establecimiento afiliado. Este comprobante se hace efectivo mediante la consignación en cuenta corriente del establecimiento afiliado o la presentación de las entidades financieras.

DEMANDA EFECTIVA.

Cantidad de bienes y servicios del país, que los ciudadanos de ese o los extranjeros están dispuestos a comprar, tienen medios para hacerlo. Se distinguen del simple deseo o de la necesidad de compra, que quizás nunca lleguen a concretar

se. También se define como la Demanda que puede transmitir se al mercado por estar soportada por medios de pago generalmente aceptados (dinero).

DEMANDA MONETARIA.

Es el volumen de especies monetarias requeridas por la comunidad para el intercambio total de bienes y servicios para el atesoramiento como precaución para atender gastos futuros imprevistos para la especulación de los mercados de títulos.

ENCAJE BANCARIO.

Sistema bancario en el cual los bancos mantienen reservas (en forma de efectivo o depósitos en el banco central) equivalentes a solo una fracción de los depósitos del público.

ENTIDAD CREDITICIA.

Establecimiento bancario o entidad financiera que expide y respalda la tarjeta de crédito a favor de una persona natural, además efectúa los pagos que se generan por el uso de tarjeta de crédito.

ESTABLECIMIENTO AFILIADO.

Denominado también persona natural o jurídica, es aquel en el cual el usuario de la tarjeta de crédito puede cancelar inmediatamente sus compras de bienes y servicios con la presentación de su tarjeta de crédito con la firma del respectivo comprobante de venta.

INGRESOS MONETARIOS.

El ingreso monetario de una comunidad en un período cualquiera, puede definirse como el valor monetario de la producción durante ese período o como se declarare a veces, el valor aumentado por la producción durante el período.

LIQUIDEZ.

En general, liquidez es un término económico y financiero que denota la capacidad de cualquier valor económico, para convertirse en otro diferente. El dinero en efectivo es el más líquido en todos los renglones.

OFERTA MONETARIA.

Esta dada por la cantidad total de medios de pago en circulación. Los comprobantes de la oferta monetaria son:

a) Los billetes en circulación emitidos por el Banco de la

República.

b) La moneda fraccionaria.

c) Los depósitos a la vista en los Bancos privados o semi-oficilaes, o sea, el crédito bancario movilizable por medio de cheques.

OPERACIONES ACTIVAS.

Se entiende por operaciones activas aquellas por medio de las cuales el banco concede crédito a sus clientes, por ejemplo: toda clase de préstamos, descuentos, apertura de crédito, inversiones en valores, etc..

POLITICA MONETARIA.

Lo que tiene por objeto el control de las variables monetarias dinero, Crédito, Tipos de Interés, etc..

PREFERENCIA POR LIQUIDEZ.

Esta representada por una curva de volumen de recursos valuadas en dinero, o en unidades de salario que deseará conservar en forma de dinero en diferentes circunstancias.

PROPENSION MARGINAL AL CONSUMO.

Cambio en los gastos de consumo dividido por el cambio en el ingreso disponible.

SISTEMA ECONOMICO.

Conjunto de relaciones estructurales básicas, técnicas e institucionales, que caracterizan la organización económica total de una sociedad y determinan el sentido general de sus decisiones fundamentales, así, como los cauces predominantes de su actividad.

TASA DE INTERES.

Precio que se paga por una cantidad de dinero que ha sido prestada para un período determinado.

TASA DE INTERES Y PREFERENCIA POR LA LIQUIDEZ.

Teoría formulada por J. M. KEYNES. Según la cual la tasa de interés esta determinada por el deseo de mantener efectivo (Preferencia por liquidez) y por la oferta monetaria (cantidad existente de dinero).

TARJETA DE CREDITO.

Las tarjetas de crédito se pueden definir como el contrato mediante el cual una entidad crediticia Banco ó entidad financiera, persona jurídica, concede un crédito rotatorio, de cuantía y plazo determinado, prorrogable indefinidamente, a una persona natural con el fin de que esta lo utilice en los establecimientos afiliados.

USUARIO TARJETAHABIENTE.

Persona natural beneficiada del crédito cedido por el banco ó entidad no bancaria, que efectúa sus pagos de acuerdo al contrato celebrado con la entidad crediticia y cancela al establecimiento comercial los bienes y servicios con la simple presentación de la tarjeta de crédito y la firma del comprobante de venta.

I

1. CARACTERISTICAS PROPIAS DEL SISTEMA DE LAS TARJETAS DE CREDITO.

1.1 CONCEPTO DE LA TARJETA DE CREDITO.

La tarjeta de crédito es el instrumento que aumenta la liquidez del público para la adquisición de bienes y servicios, en los establecimientos afiliados al sistema. Esta liquidez del público se aumenta con la percepción de la tarjeta de crédito. Al actuar la tarjeta como medio de pago, trae como consecuencia una reducción de la demanda del medio circulante (billetes y monedas fraccionarias en circulación y depósitos a la vista del sistema bancario).

Este instrumento está diseñado para habilitar y potenciar la capacidad de consumo personal, ó sea, el uso de la tarjeta de crédito convierte el potencial de gastos de la comunidad en gastos sufragados y en un incremento de los depósitos a la vista del sistema bancario, al consignarse en las cuentas corrientes de los establecimientos afiliados, los

comprobantes de venta.

1.2 CLASES DE TARJETAS DE CREDITO.

La Superintendencia Bancaria, en virtud de las atribuciones que le confiere la ley 45 de 1923, reglamentó el uso de las tarjetas de crédito y en su artículo número 47 dispuso la forma que deben seguir los bancos, para contabilizar las operaciones de crédito. Y en la circular número 18 del 9 de Abril de 1970 se determinó los organismos bancarios que estan autorizados para desarrollar el sistema de crédito y aquellas entidades no bancarias que se acojan al mismo sistema; además se le establece a los bancos los pasos que deben seguir para el cobro de los intereses a los usuarios, de esta forma se débitará el renglón del activo deudores varios, bajo el nombre de operaciones con tarjeta de crédito, y después de 10 días contados a partir de la fecha de corte de cuenta, se trasladaran los saldos pendientes en la citada cuenta, el renglón de cartera no descontable (préstamos y descuentos no descontables).

La Junta Monetaria en ejercicio de las atribuciones que le confiere el decreto ley 2206 de 1963, desarrolla una política de crédito a todos sus niveles. Esta entidad es la encargada de la programación y regulación monetaria que utiliza instrumentos de control universalmente aceptados, como

son el encaje legal, las tasas de interés y los cupos de crédito. Las anteriores funciones son realizadas en unión con el Banco de la República, entidad ésta, que ejecuta las políticas canalizadas por el gobierno a través de la junta monetaria.

Durante el desarrollo del sistema de las tarjetas de crédito, se han dado a conocer dos resoluciones de la Junta Monetaria: La primera resolución es la número 53 de 1968 que no fué expedida, pero que sirvió para aclarar lo relacionado a los intereses moratorios; y la segunda es la resolución número 15 de marzo 11 de 1970, que reglamentó el plazo máximo de 180 días y el interés máximo del uno y medio (1 1/2% mensual sobre saldos pendientes).

Con la creación de la Junta Monetaria se puede eseverar que se oficializó el manejo de la política monetaria y crediticia del país, es decir, que el sistema de las tarjetas de créditos es regulado por la Junta Monetaria y vigilado por la Superintendencia Bancaria.

De acuerdo a la clase de entidad que emite la tarjeta de crédito, ésta se puede clasificar en dos: la tarjeta de crédito bancaria y las tarjetas de crédito comerciales de compras, expedidas por entidades no bancarias.

1.2.1 TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.

Los bancos de depósitos estan autorizados por la superintendencia Bancaria, para expedir la tarjeta de crédito, la cual se otorga a nombre de una persona física, ^{natural} no es transferible y ella debe contener los siguientes puntos:

- a. El nombre del Banco Expedidor.
- b. La denominacion del Banco que la expide.
- c. Un número cereado para efectos de control.
- d. El nombre y una muestra de la firma del titular.
- e. La fecha de vencimiento.
- f. La mención de que el uso de la tarjeta de crédito esta sujeto a las condiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito.
- g. El límite autorizado por cada compra el cual podrá consignarse en clave.

La expedición de la tarjeta de crédito se hace con base en un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, por el cual el banco acreditante se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios para el consumo, que éste adquiere mediante la presentación de la tarjeta de crédito y la suscripción del pagaré a la orden del banco. El acreditado deberá entregar los originales del comprobante de venta al establecimiento que le proporciona los bienes ó servicio que adquiere ó recibe mediante la tarjeta de crédito.

dito, conservando una copia para él.

La entidad bancaria esta encargada de gestionar lo relativo a la afiliación de establecimientos comerciales al sistema de tarjetas de crédito, ofreciendoles este servicio para estimular las ventas y al mismo tiempo distribuye tarjetas entre sus clientes PARA FACILITAR la adquisición de bienes de consumo ó servicios a nivel nacional. De esta manera se origina un contrato entre el banco y el establecimiento, donde el banco se responsabiliza de todas las operaciones que se vayan a producir y corre con todos los gastos de propaganda, promoción, mora, administración, etc.. El establecimiento se obliga con las normas de funcionamiento para admitir las tarjetas de crédito y a pagar una comisión por cada venta efectuada.

La función que realiza el banco es la de administrar la cuenta del titular de la tarjeta de crédito y cobrarle según sea el servicio, a los 30 días si es crédito corriente, ó si es pago diferido, solicitarle la cancelación de la cuota.

1.2.1.1 CREDIBANCO.

Esta tarjeta tuvo sus inicios en el año de 1979. Es la versión local de la tarjeta internacional puesta en circulación, por el Bank of American y que en la actualidad se reconoce

Mundialmente con el nombre de Visa.

Credibanco es considerado como el servicio bancario que origina una forma de crédito permanente, al establecer una relación entre un vendedor que entrega bienes y servicios y un comprador que los obtiene, utilizando el crédito que le ha concedido el banco. El sistema credibanco ha tenido una gran expansión en sus años de existencia, y para prestar este servicio de crédito, Credibanco cuenta a nivel nacional con más de 1.200 oficinas bancarias, pertenecientes a los 17 bancos que están afiliados al sistema, como son: Banco de Caldas, Bogotá, Colombia, Cafetero, Popular, Colpatria, Anglo Colombiano, Santander, Tequendama, Estado, Ganadera, Bancoquía, de Crédito y Comercio de Colombia y el de los Trabajadores; de los cuales 14 bancos expiden la tarjeta de crédito y los tres bancos restantes son considerados receptores, quienes tienen la facultad de recibir en consignación en cuenta corriente, por parte de establecimientos que son clientes suyos, comprobantes de venta del sistema Visa. El banco emisor envía en canje los comprobantes de venta a los bancos asociados.

- Requisitos Mínimos de la Tarjeta de Crédito Credibanco.

La tarjeta de crédito personal precisa de los siguientes requisitos:

- a) Diligenciar la solicitud de crédito personal.
- b) Presentar buena moralidad comercial.
- c) Acreditar ingresos superiores ó iguales al mínimo fijado por la dirección de tarjetas de crédito (\$25.000 pesos).
- d) Ocupación estable y de mínimo riesgo.
- e) Poseer cuenta corriente con buena experiencia en cualquier banco del país.
- f) No presentar antecedentes negativos en entidades bancarias ó comerciales.

Para la tarjeta adicional credibanco exige los siguientes requisitos:

- a) No presentar antecedentes negativos en instituciones bancarias ó comerciales.
- b) El usuario que respalda la solicitud debe registrar un correcto manejo de la tarjeta de crédito.

En cuanto a la tarjeta de Empresa Credibanco exige los siguientes requisitos:

- a) Debe tenerse en cuenta la situación económica y moral de los socios, de la Sociedades Limitadas y en Comanditas.
- b) Capacidad y atribución del representante legal, para comprometer a la empresa en este tipo de obligación.

c) En todos los casos debe adjuntar Estado Financieros y Certificados de Constitución y Gerencia actualizados.

- Cupos 6 líneas de crédito.

En este aspecto la tarjeta de crédito Credibanco, tiene al servicio del usuario, un total de nueve cupos clasificados así:

\$10.000, \$15.000, \$20.000, \$30.000, \$50.000, \$80.000, \$100.000, \$200.000 y \$250.000. Si el cliente presenta un buen manejo en su cuenta, el Banco se encargará de tramitarle la ampliación automática del cupo asignado.

- Plazos de Crédito.

Credibanco estipula un plazo que se difiere automáticamente a seis meses, para que el usuario cancele el valor de su deuda teniendo en cuenta un pago mínimo que es el límite de la deuda y una fecha límite para el pago de la misma.

- Tasas de Interés.

El sistema de Credibanco ha fijado una tasa de Interés corriente del 24% anual sobre saldos vencidos, equivalentes al 2% mensual. El interés de mora es del 48% anual, sobre cuotas atrasadas que equivalen al pago mínimo menos la par

te correspondiente a los intereses. esta tasa de interés moratoria se cobra sin perjuicios de las acciones judiciales, bloqueo de tarjeta, cargo en cuenta corriente, etc., que efectúe el banco contra el tarjetahabiente. El banco puede cobrar la tasa moratoria sobre el total de los saldos cuando decide cancelar la tarjeta de crédito.

- Cuota de manejo.

Credibanco cobra a los usuarios por concepto de administración de la tarjeta, una cuota de manejo de \$1.000.00 trimestrales, equivalentes a \$4.000.00 anuales y para las Empresas se cobra el mismo valor por este concepto.

- Avances en efectivo.

Credibanco facilita a los usuarios, el poder adquirir dinero en efectivo, con la simple presentación de la tarjeta de crédito en las Entidades Bancarias que la expiden y cuyo valor asciende a la suma de \$50.000.00. Estos avances en efectivo no son diferibles por lo tanto el usuario debe cancelar el monto total, en la fecha límite de pago, que aparecen en el extracto final de cuenta al final del mes. Por esta operación el banco cobra una comisión del 1.5% anticipado sobre el monto del avance en el momento de otorgarlo, y un interés del 2% mensual sobre el saldo.

La tramitación de ésta transacción debe hacerse personalmente presentando el documento de identidad junto con la tarjeta, para constatar la fecha de vencimiento.

También se pueden solicitar avances en efectivo en un Banco diferente al que expide la tarjeta de crédito, siempre y cuando este Banco no tenga oficinas en la ciudad donde se realiza dicha operación, esto se debe a un convenio que existe entre los bancos que conforman el Sistema Credibanco.

- Cambio de cheques.

El sistema Credibanco facilita el cambio de cheques personales hasta por un valor límite de \$50.000, en cualquier ciudad cuando hay sistema en línea en un Banco, que se tenga la cuenta corriente. Por esta operación Credibanco cobra una comisión del 2% sobre cheques locales de cualquier banco y del 3% por cheques de otras plazas de cualquier banco.

- Sobrecupo.

El sobrecupo se origina cuando el usuario sobrepasa el cupo límite otorgado por la Entidad Bancaria, y al presentarse este caso el tarjetahabiente debe inmediatamente pagar la suma que excedió al límite de su cupo, en la fecha mínima

de pago, que sea enviada en su estado de cuenta.

El usuario debe tener presente que su cupo será disponible, cuando haya pagado las cuotas que correspondan a la fecha mínima. Al hacer uso cada vez más por el equivalente de su cupo; el usuario tendrá que pagar el saldo de las obligaciones del mes anterior, para así no incurrir en un sobrecupo. Además el avance en efectivo es sumado a las compras del mes y no deben pasar del cupo límite. Si el cliente no paga sus obligaciones de sobrecupo en la fecha de pago mínimo, esto lo llevará a una situación de mora y la Entidad podrá bloquear o suspender la tarjeta de crédito, la cual aparecerá en los boletines de seguridad, que son enviados a los establecimientos afiliados.

En algunos casos se presentan usuarios que están usualmente en sobrecupo, pero que cumplen con sus obligaciones, a estas personas Credibanco les aumenta el cupo pero teniendo en cuenta la frecuente utilización de la tarjeta de crédito y comprobándose que el cliente ha aumentado sus ingresos.

- Sobrecupo a Cliente Especial.

Es aceptado el sobrecupo a ciertos clientes cuya capacidad económica y moralidad comercial, le permita al Banco seguridad y confianza en el usuario. Para tal caso el Banco en

vía al centro de autorizaciones, las instrucciones de quien pueden excederse en su cupo de crédito, pero que no se exceda del límite fijo que es del 50% del cupo asignado.

- Sobrecupos ocasionales.

Este sobrecupo es otorgado a los buenos clientes, cuando estos necesitan viajar y piensan gastar un dinero extra, pero quieren llevar poco dinero. Credibanco puede autorizar así el sobrecupo, pero advierte que el pago se hará en la fecha mínima de pago.

- Seguro Contra Robo.

El sistema Credibanco tiene un seguro para la tarjeta de crédito, cuya cuota anual es de \$170.00 no diferible, y ampara la tarjeta de crédito durante las 48 horas siguientes a la pérdida de la tarjeta de crédito. Inmediatamente a la pérdida, el usuario debe presentar la denuncia penal y luego presentar una copia de la denuncia al banco. El valor que cubre el seguro contra robo equivale a la suma de \$500.000.00 pesos.

- Afiliación de Establecimientos.

Los trémites de afiliación de los establecimientos está a cargo de Ascredibanco (Entidad encargada de vigilar el sistema de credibanco) y de las oficinas del Sistema bancario, en las ciudades donde no haya oficina de Ascredibanco.

- Requisitos de los Establecimientos.

- a) Los establecimientos deben tener cuenta corriente en uno cualquiera de los bancos del sistema Credibanco, para facilitar de ésta manera la consignación de lo comprobantes de venta.
- b) Los establecimientos deben ser de categoría y solvencia económica estable, ya que los negocios como bares, grilles y similares han incurrido en adulterar los comprobantes de venta. Por lo tanto el gerente del banco afiliador debe conocer la solvencia económica y honorabilidad de los propietarios del establecimiento.

- Adquisición de bienes y servicios en los establecimientos.

El usuario puede adquirir bienes y servicios con la simple presentación de la tarjeta de crédito y la posterior firma del comprobante de venta, en los establecimientos que se encuentren afiliados al sistema, sin tener que portar dinero en efectivo o chequera, evitando así la negativa de algunos establecimientos que no reciben cheques, por conside

rar que no ofrecen total seguridad.

- Ventas en los Establecimientos.

En el momento de efectuar la venta, el establecimiento debe exigirle al usuario la presentación de la tarjeta de crédito y la cédula de ciudadanía para su identificación, posteriormente debe firmar el comprobante de venta previa revisión que el valor anotado en letras y números sea el que realmente adeuda, para que no le recarguen valores por cualquier concepto, ya que esta prohibido y sólo es aceptado el recargo por concepto de propinas, según la clase de establecimiento que lo efectúe.

Se debe tener presente que al realizar estas operaciones comerciales, la tarjeta de crédito cumple la función de medio de pago y no de vendedor, por lo tanto cualquier reclamo que haya por deterioro ó por deficiencia en la mercancía, debe hacerse al almacén y no al banco que expide la tarjeta, como también debe tenerse en cuenta que el cliente no puede dar órdenes de no pago, a excepción de los casos de estafa o cualquier otro fraude.

- Reembolso al Establecimiento en 24 Horas.

Los comprobantes de venta son consignados por el estableci

miento, dentro de los tres días hábiles contados a partir de la fecha en que es realizada la venta. Algunos establecimientos tienen un plazo mayor para efectuar la consignación, pero este ha sido autorizado previamente por Credibanco.

- Ventas por Correo.

Es un caso especial de ventas, en los que el usuario no tiene necesidad de firmar el comprobante de venta, sino que firma únicamente el cupón ó solicitud que se le anexa a la promoción, autorizando a la vez al banco para que carguen en su cuenta corriente, el valor de los bienes y servicios adquiridos.

- Autorización de venta a los Establecimientos.

El establecimiento comercial afiliado al sistema, debe solicitar a Ascredibanco autorización, para realizar una venta que supere el valor estipulado para dicho establecimiento.

- Comisión.

El establecimiento que se encuentra inscrito al sistema debe ceder una comisión sobre las ventas, al banco que expide la tarjeta de crédito; esta comisión ó porcentaje va a depender

del grupo en que se encuentre clasificado el establecimiento (es decir, la clase de bienes y servicios que ofrece).

La comisión que ha estipulado Credibanco debe ser acogida y respetada por todos los Establecimientos y Entidades Bancarias afiliadas, ya que el establecimiento debe abstenerse de hacer descuentos a los usuarios, porque si incumplen ese reglamento les será rechazado el contrato por parte de Ascredibanco. Estas comisiones se liquidan sobre el valor total que aparece en el comprobante de Venta, excepto aquellos establecimientos como Restaurantes, Salones de Té, Fuentes de Soda, Bares, Centros Nocturnos, etc., a los cuales se les liquida la comisión con base en los servicios, según su valor, excluyendo del total las propinas. Para el caso de los Hoteles y los Clubes Sociales, la comisión se liquida con base en el total incluidas las propinas.

- Trámites para la Afiliación de un Establecimiento.

- a) Llenar la solicitud.
- b) Después de tramitar la solicitud de afiliación se procede a firmar el contrato, que es el llamado por Credibanco "Estipulación de Tarjetas de Crédito en Establecimientos".
- c) Al firmar el contrato el establecimiento deberá esperar que Ascredibanco le mande la papelería y la impresora,

para así poder prestar el servicio a los clientes de Credibanco. Además Ascredibanco deberá informar al establecimiento sobre su código y límite de ventas sin autorización, el cual queda estipulado en la copia del Contrato.

1.2.1.2 CREDENCIAL.

La tarjeta de crédito Credencial es expedida por el Banco de Occidente, sirviendo de intermediario financiero entre el socio y el establecimiento comercial. Esta tarjeta inició operaciones en Septiembre de 1976 con el fin de prestar mejores servicios a sus socios y asociados, permitiéndole obtener crédito automático diferido a seis meses a través, del sistema de crédito rotatorio. Esta tarjeta presta toda la gama de servicios de una tarjeta de crédito y es aceptada en casi todos los establecimientos afiliados al sistema.

El sistema Credencial presenta diversas modalidades de tarjetas como son: tarjeta principal personal, Natural, Tarjeta amparada personal natural, tarjeta de extensión persona natural, tarjeta principal de empresa, tarjeta amparada de empresa y tarjeta de extensión de empresa.

- Tarjeta de Crédito Principal para Persona Natural y Empresa.

Es la tarjeta que utiliza el usuario principal o representante legal de la compañía, para efectuar las compras de bienes y servicios en los establecimientos afiliados. Esta tarjeta de crédito no es transferible.

Los requisitos exigidos para ésta tarjeta son:

- a) La solicitud debe ser estudiada por la oficina del Banco de Occidente donde se tenga la cuenta corriente.
- b) El usuario ó solicitante debe tener ingresos superiores a \$50.000.00 pesos mensuales.
- c) Debe poseer un patrimonio mínimo de \$500.000.00 pesos.
- d) Nombres y apellidos o razón Social.
- e) Documento de Identidad.
- f) Actividad económica entre las cuales se destacan: Poseer cuenta corriente, en el Banco de Occidente, descripción de otros ingresos, casa propia, vehículo, bienes raíces indicados en millones de pesos.
- g) Para los solicitantes independientes el patrimonio debe estar constituido por un bien raíz.

- Tarjeta de credito Amaparada de Empresa y Persona Natural.

Es la tarjeta de crédito que se entrega a la persona que designa el socio principal, o el funcionario que designe la Compañía bajo su total responsabilidad, Esta tarjeta presenta las siguientes características:

- a) Tiene un código diferente al del usuario principal.
- b) El cupo que percibe es independiente al cupo del tarjetahabiente principal.
- c) El extracto de cuenta es individual.
- d) Es utilizada principalmente por las empresas.
- e) La tarjeta principal puede tener más de una amparada.
- f) El poseedor de esta tarjeta, obtiene todos los beneficios del socio principal, sin ninguna excepción.

- Tarjeta de Crédito de Extensión para Empresa y Persona Natural.

Esta clase de tarjeta se le entrega a la persona que designe el usuario principal, bajo su total respaldo, con el mismo número de código, el cupo es el mismo del tarjetahabiente principal y al final del mes aparece en el mismo extracto el saldo de las dos tarjetas.

- Avances en efectivo.

Credencial presta este servicio a nivel nacional en las oficinas del Banco de Occidente y demás oficinas afiliadas al sistema.

Este servicio lo presta Credencial al titular de la tarjeta de crédito, por lo tanto es el usuario quien debe hacer to

das las operaciones concernientes a esta transacción. Por lo cual el tarjetahabiente puede retirar dinero en efectivo hasta por la cantidad estipulada en un contrato, pero si el usuario desea más dinero del cupo que le ha sido asignado, este debe pedir autorización por teléfono a los centros de autorización que funcionan en todo el país, lo cual depende del cupo disponible que tenga el usuario y del buen manejo de la tarjeta sin que esta presente saldos moratorios, ya que los avances en efectivo son cancelados al final de cada mes.

Por la prestación de este servicio Credencial cobra una comisión del 1.5% anticipada más el interés corriente del 2% al final del mes. Este servicio se presta en todas las oficinas y centros afiliados al sistema como son: Aeropuertos, Hoteles y los principales almacenes del país como: Sears, Cafam, Colsubsidio, Febor y Los Tres Elefantes; la cuantía del avance en estos centros asciende a la suma de \$5.000.00.

- Cambio de cheques.

Este sistema ofrece este servicios a los usuarios que tengan su cuenta corriente en este banco o en cualquier otra entidad bancaria de la ciudad, o sean cuentas de otras plazas. Por la prestación de este servicio Credencial cobra una comisión del 2% sobre cheques locales de cualquier banco y del

mismo banco de Occidente, y para los cheques de otras plazas cobra una comisión del 3%. Este sistema autoriza a sus usuarios para que giren a nombre del banco de Occidente un cheque por valor de \$8.000.00; si el usuario desea una suma más elevada, debe pedir autorización a las oficinas encargadas .

- Extracupos.

A petición del usuario, Credencial ofrece este servicio para situaciones imprevistas o la necesidad de una compra especial. Este cupo es adicional diferible a seis meses, cuyo monto puede ascender hasta un 100% de su cupo total, sin afectar el ordinario asignado por Credencial.

- Cupos ó líneas de Crédito.

Credencial confiere a las personas naturales y a las Empresas de acuerdo a su capacidad de pago, según el análisis del departamento de crédito los siguientes cupos:

15.000, 20.000, 30.000, 50.000, 70.000, 90.000, 120.000, estos son los cupos que asignan a los usuarios. y los que otorgan a las compañías son: 15.000, 20.000, 30.000, 40.000, 50.000, 70.000, 100.000, 150.000, 200.000, 300.000, 500.000, 700.000, 1.000.000, 2.000.000,

- Plazo del Crédito.

Credencial ofrece a sus usuarios dos clases de plazos para cancelar el monto de lo adquirido en el mes. Para las compras a crédito el pago se difiere automáticamente a seis meses y las cuotas que éste cancela mensualmente van aumentando su cupo. El otro plazo es cuando el cliente tiene que cancelar el valor de sus compras al final del mes, ó cuando estas excedan el cupo asignado.

- Tasas de Interés.

Credencial cobra al usuario una tasa de Interés del 2% mensual sobre el saldo y el 3% de interés por mora sobre cuotas atrasadas y un 0.5% por la administración del crédito, siempre y cuando el usuario haga un uso del crédito diferido.

- Sobrecupo.

Este servicio lo ofrece la tarjeta Credencial a los socios después de 9 meses que el usuario sea dueño de la tarjeta, y para ello debe solicitar con anticipación el sobrecupo.

- Seguro contra robo y utilizaciones fraudulentas de la tarjeta.

El sistema Credencial , presta el servicio de crédito automático de seguro, para proteger al socio en caso de robo o pérdida de la tarjeta de crédito. la suma que cubre el valor del seguro esta estipulada por la Gerencia de Credencial y el valor de la cuota que debe pagar el usuario es de \$550.00 pesos anuales. Este seguro cubre el valor de las compras hechas durante las 48 horas siguientes al robo, o extravío de la tarjeta de crédito, para lo cual el cliente debe presentar una carta adjuntando la respectiva denuncia presentada ante las autoridades competentes a las oficinas del banco. El valor que cubre el seguro equivale a la suma de \$400.000.00.

- Servicio a los Asociados.

Para la afiliación de los establecimiento comerciales, es necesario tener presente los siguientes requisitos:

- a) Referencias comerciales.
- b) Referencias bancarias.
- c) Referencia Incocrédito.
- d) Tipo de Negocios.
- e) Afiliacion a la Cámara de Comercio y afines.
- f) Afiliación a otras tarjetas de crédito.
- g) Cuenta corriente en el Banco de Occidente.
- h) Costo de mantenimiento al establecimiento y/o rentabilidad.

- Autorización de venta a los Establecimientos,

El sistema Credencial, ofrece a los establecimientos afiliados un tope de venta que está determinado de acuerdo a la clase de actividad que realiza el negocio. En caso de que se presente la realización de una venta superior al límite establecido, el establecimiento debe efectuar una llamada telefónica a Credencial, para la respectiva autorización, esto con el fin de brindarle con mayor seguridad a los afiliados.

- Reembolso en 24 Horas a los establecimientos afiliados.

Los establecimientos afiliados a Credencial, reciben el reembolso de sus ventas a través de un cheque de Gerencia, o si el cliente tiene su cuenta corriente en el Banco de Occidente, se le carga a la cuenta el valor correspondiente a los comprobantes de venta según volante de consignación, y para lo cual el reembolso se debe efectuar a las 24 Horas de efectuada la venta.

- Correo Directo.

Credencial utiliza el sistema de correo directo para enviar a sus usuarios junto con el extracto de cuenta mensual, los folletos donde se ilustra la diversidad de artículos y ser

cios, que pueden ser adquiridos con su tarjeta de crédito, estos bienes y servicios estan relacionados según la necesidad del usuario.

- Revista.

Con el fin de promover las ventas de los establecimientos, Credencial le envía a sus clientes, junto con la revista los catalogos de restaurantes y sitios de diversión, y le brinda así al tarjetahabiente la oportunidad de comprar la mercancía que necesita, por medio de los cupones que en ella vienen.

1.2.1.3 BIC.

La tarjeta de credito Bic esta respaldada por el Banco Industrial Colombiano que surgió en el año de 1969 por concesión al Bic del Master Charge. El contrato que realiza el Bic y el usuario se pacta sobre el papel sellado y es considerado un pagaré donde se estipula el contrato de apertura de crédito.

- Plazo del Crédito.

Mediante el uso de la tarjeta Bic, el usuario tiene una alternativa, para cancelar el valor de las compras efectuadas

en el mes anterior; primero; un pago mínimo que corresponde a la cuota del mes y un pago total equivalente al saldo de la deuda y como segunda opción se difiere el crédito a seis meses.

- Cupo o líneas de Crédito.

Bic ofrece al usuario un cupo límite hasta por valor de \$150.000.00, siempre y cuando se cumplan las políticas establecidas por el banco, y un cupo de \$200.000.00 a determinados clientes, el cual es otorgado por el gerente de la sucursal y ratificado por la gerencia de la zona. Para los clientes especiales el Bic aprobó un cupo por valor de \$300.000.00 pesos, el cual es autorizado por el gerente nacional de tarjetas de crédito.

- Tasas de Interés.

La tasa de interés corriente que debe cancelar el usuario es del 24% anual sobre saldos, la cual se liquida mensualmente al 2%. En el caso de que el usuario incurra en mora, debe pagar un interés del 36% anual sobre saldos vencidos, equivalentes al 3% mensual.

- Cuota de manejo.

Por la administración de la tarjeta, el Bic cobra a los usuarios una cuota de manejo que tiene un valor de \$4.000.00 anuales, los cuales se liquidan trimestralmente en cuotas de \$1.000.00.

- Avances de efectivo.

Los usuarios de las tarjetas de Crédito Bic, pueden disponer del servicio de avances en efectivo hasta por la suma de \$20.000.00 en una o varias entregas, para aquellos tarjetahabientes que tengan cupos inferiores a \$100.000.00 en caso que el cupo sea igual o mayor a \$100.000.00, el usuario puede disponer de avances hasta por la suma de \$40.000.00 en cualquier ciudad del país donde exista el sistema Bic ó en los Almacenes de Cadena autorizados.

Ningun gerente está autorizado para hacer entregas mayores al límite establecido, por lo tanto cuando el usuario necesita de avances en efectivo superiores al límite estipulado, el gerente deberá estudiar un préstamo por alguna modalidad de crédito. Por la prestación de un servicio, el Bic cobra una comisión del 1.5% anticipada un interés corriente del 2% sobre el saldo, el cual debe ser cancelado al final del mes. Para la realización de esta operación es necesario que el usuario se encuentre vigente, que tenga cupo dispo

nible, que no figure en los boletines de seguridad y no estar en mora.

- Cambio de Cheques.

Para que el usuario pueda utilizar este servicio, debe tener cuenta corriente en el banco Industrial colombiano, el cheque girado debe estar a nombre del titular de la tarjeta de crédito y no a nombre de personas jurídicas, su cuantía no debe superar los 30.000.00 pesos. Por la prestación de este servicio el Bic cobra una comisión del 1.5% sobre el valor del cheque, ya sea de cualquier plaza.

- Extracupos.

Este servicio se le ofrece al cliente cuando este hace compras especiales, por promociones que se realizan, por pago de cuota de servicio, de seguro, ó cuando el usuario ha tenido gastos en el exterior con la tarjeta Master Card, se le carga el monto de la compra a la tarjeta Bic, lo cual aumenta el cupo asignado.

- Sobrecupo.

Los sobrecupos no son autorizados por el banco, pero el usuario lo toma sin previa autorización, lo cual lo induce a cancelar, el excedente al final del mes.

- Seguro contra Robo,

La tarjeta de Crédito Bic, le ofrece a los usuarios un seguro contra el robo de la Tarjeta, el cual cubre el valor de las Pérdidas sufridas por este concepto que asciende a la suma de \$300.000.00, por lo que el usuario debe cancelar una cuota anual de \$345.00, que no son diferibles y que se encuentra estipulada en la solicitud de la tarjeta de crédito.

- Requisitos de la Tarjeta de Crédito.

- a) Ingresos superiores a los \$50.000.00.
- b) Bienes Raíces.
- c) Codeudor solvente en caso de no tener bienes raíces.
- d) Cuenta Corriente.
- e) Cuenta de ahorros en un promedio alto de no tener cuenta corriente.
- f) Declaración de renta ó Balance personal.
- g) Certificado de trabajo.

- Requisitos para la tarjeta de crédito Empresarial.

Los requisitos exigidos por el Bic, para otorgar la tarjeta de crédito Empresarial son:

- a) La declaración de Renta,
- b) Balance actualizado.
- c) Certificado de la Cámara de Comercio.
- d) Referencias Bancarias y comerciales.

Estas tarjetas solo se otorgan a Compañías vinculadas al banco, y el valor de los gastos causados por los funcionarios de la misma, deben ser cancelados al final del mes, ya que estas tarjetas no tienen financiación. La tarjeta empresarial Bic, le permite a la compañía hacer un presupuesto de los gastos de viaje y representación de sus funcionarios. Por la administración de la tarjeta el banco le cobra una cuota de \$4.000.00 mensuales por cada tarjeta amparada.

Los contratos de empresa se deben elaborar uno por cada tarjeta habiente de empresa, en original y copia firmado por el representante legal de la compañía, constatandolo en el certificado de existencia y representación de la Cámara de Comercio expedido recientemente. Los pagarés firmados en blanco deben estar debidamente timbrados y con la respectiva carta de instrucciones, la fecha de suscripción del pagaré debe ser la misma de la carta de instrucciones, es decir en la cual se firmaron esos documentos.

- Servicio a Establecimientos.

Los establecimientos comerciales que se afilien al sistema de tarjetas de crédito Bic deben llenar los siguientes requisitos:

- a) Solicitud completa diligenciada.
- b) Referencias comerciales y bancarias.
- c) Código.
- d) Límite de cupo.
- e) Comisión Establecida.
- f) Clase de actividad a la que se dedica.
- g) La firma del propietario o del representante legal debe corresponder a la registrada en la oficina en la respectiva solicitud.

Los establecimientos deben recibir el reembolso de sus comprobantes oportunamente, en caso que el establecimiento no tenga cuenta corriente de ahorros, el reembolso debe hacerse a las 24 horas siguientes de efectuada la venta. Para evitar inconvenientes con los clientes, se le debe entregar al establecimiento el Reglamento que es fuente de consulta.

Las comisiones que se liquidan a los establecimientos, deben ser las correspondientes al tipo de actividad económica del negocio:

El 7% de comisión a los establecimientos comerciales.

El 10% de comisión para los establecimientos de servicio.

El 5% de comisión para las líneas aéreas, Hoteles y establecimientos especiales.

- Correo Directo.

A través de este servicio, la tarjeta Bic, le envía por correo a los usuarios, junto con el extracto de cuenta mensual, los cupones de promoción de sus artículos, con el fin de que los usuarios llenen el formato y compren directamente al almacén los artículos deseados.

1.2.2 TARJETAS DE CREDITO COMERCIALES.

1.2.2.1 TARJETA DE CREDITO DINERS CLUB.

La entidad Diners Club surgió en el año de 1949, como entidad financiera de las tarjetas de crédito, emitidas por los restaurantes de los Estados Unidos, dándole un cambio fundamental al sistema de las tarjetas de crédito, que logró desarrollarse ampliamente, tanto que en el año de 1962 fue introducida al país por el empresario Ernesto Carlos Martelo, quien compró los derechos de la tarjeta a la sociedad Diners Club de Colombia Ltda., Esta tarjeta de crédito fue la primera tarjeta comercial que ingresó al país, logrando la aceptación del público y sirviendo de ejemplo para las Entidades Bancarias que crearon sus propios sistemas de tarjetas de crédito.

dito .

Para otorgar la tarjeta de Crédito Diners, se debe llenar los siguientes requisitos:

- a) Los ingresos del solicitante deben ser mínimo de \$50 mil pesos
- b) El usuario debe tener cuenta corriente ó de ahorro.
- c) Debe poseer un buen patrimonio.
- d) Trabajo estable.

Para las compañías exige los siguientes requisitos:

- a) Presentar el balance general de la Compañía.
- b) Declaración de Rentas.
- c) Referencias Bancarias.
- d) Referencias comerciales.
- e) Solicitud de la tarjeta de crédito de la Compañía.

- Plazos de crédito.

Diners dispone de dos plazos para que el usuario cancele el valor de la deuda. Cuando se trata de crédito corriente el tarjetahabiente debe cancelar a Diners en el mes siguiente, el valor de las compras realizadas en el presente mes y cuando es crédito diferido el usuario tendrá dos fechas para el pago, una es la fecha mínima de pago y la otra es la fecha límite de pago y cuyo plazo es de 3, 6, 9, y 12 meses para

cancelar la deuda.

- Tasas de Interés.

El sistema Diners utiliza una tasa de interés de financiación del 27% anual sobre saldos, siempre y cuando el crédito sea diferido, porque si es crédito corriente no se cobran intereses, esta tasa de interés equivale al 2.25% mensual. En caso de atraso en el pago de las cuotas, Diners cobra una tasa de interés de mora del 48% anual, equivalente al 4% mensual.

- Cuota de manejo.

El sistema Diners estipula una cuota de manejo ó de administración de 4.800 pesos anuales, que se cancelan en dos cuotas semestrales de 2.400 pesos cada una.

- Avances en efectivo.

El sistema Diners ofrece a sus usuarios el servicio de avances en efectivo, el cual tiene un límite de \$30.000 que puede solicitarlo en las oficinas Diners ó en los Bancos de Colombia e internacional. Diners por la prestación de éste servicio cobra una comisión del 1.5% por anticipado y un interés corriente del 3.5% sobre el saldo.

- Cambio de cheques,

Diners facilita a sus usuarios el servicio de cambio de cheques personales de cualquier banco y que sean de otras plazas y por la prestación de este servicio Diners no les cobra a los clientes ninguna comisión, sino el banco que efectúa el cambio de cheques, es el que cobra el respectivo porte por cambio de cheques, que tiene un valor de \$400. Los cheques pueden ser cambiados en los bancos de Colombia e Internacional y hasta por un valor de \$20.000.00.

- Cupo de crédito.

Para la prestación de este servicio Diners no tiene un cupo limitado, para los usuarios de esta tarjeta, pero si es necesario pedir autorización cuando se efectúe una compra de mucho valor.

- Seguro contra robo de la Tarjeta.

La cuota que debe pagar el usuario por este concepto, equivale a \$139.00 semestrales, que corresponden a un valor total de \$ 278.00 anuales.

- Afiliación de Establecimientos.

- a) Diligenciar el respectivo formulario de solicitud.
- b) Actividad Económica del negocio.
- c) Certificado de Constitución y Gerencia actualizado.
- d) Tener cuenta corriente en cualquier banco.
- e) Referencias comerciales.
- f) Afiliación a otras tarjetas de crédito.

- Ventas por Correo.

Este servicio se ofrece mediante el sistema de envío de cupones junto con el extracto de cuenta mensual a los usuarios. Estos cupones deben ser diligenciados por el tarjetahabiente quién tendrá que firmarlos, para que posteriormete le sea enviado el artículo solicitado.

- Reembolso a los establecimientos.

Diners hace el reembolso a los establecimientos, teniendo en cuenta para ello, la clase de crédito que utiliza. Si es crédito diferido el reembolso se hace a los 30 días y si es crédito corriente el reembolso se efectúa al día siguiente de la venta, según el volante de consignación.

-Revista Diners.

Diners tiene una revista de temas generales, la cual puede adquirir cualquier tarjetahiente, mediante el pago de una cuota de suscripción.

1.2.2.2 TARJETAS DE CREDITO COVIAJES.

Esta tarjeta de crédito es expedida por la corporación de viajes "Coviajes Ltda!", la cual surgió en el año de 1975, para uso exclusivo de los usuarios. A través de ésta los usuarios tienen la facilidad de firmar facturas cambiarias ó comprobantes de venta, los que a su vez quedan endosados automáticamente a Coviajes, por la suma correspondiente a los servicios obtenidos en las oficinas de Avianca, San ó en aquellos establecimientos afiliados a Coviajes, que es ten autorizados por la cuantía rotatoria estipulada por Coviajes.

Coviajes le exige al usuario de la tarjeta, indicar por escrito el nombre y dirección de la persona autorizada por él para que en su ausencia, ésta reciba los extractos de cuenta y proceda a su cancelación.

En caso de extravío de la tarjeta el tarjetahiente debe hacerse responsable de las compras ó usos indebidos que hagan terceras personas con la tarjeta de crédito. Cuando se presenta este caso de extravío de la tarjeta, coviajes puede

autorizar una nueva expedición de la tarjeta, de llevarse a cabo esta autorización, los saldos generados en la anterior tarjeta de crédito, le serán cargados a la nueva.

Se debe tener presente que todo pago de interés moratorio, no es obtáculo para efectuar las demás acciones judiciales que se adelantan en caso de presentarse, quedando Coviajes con pleno derecho de exigir las sumas adeudadas por el usuario de considerar vencida la deuda. Cuando el usuario incurra en mora, se efectuará acción judicial contra él, estipulando el gasto de cobranzas y honorarios del abogado, los cuales serán del 20% sobre el total de la deuda más intereses.

- Requisitos de la Tarjeta Coviajes.

- a) Diligenciar la solicitud.
- b) Cupo mínimo otorgado por Coviajes \$50.000.00.
- c) Fotocopia de la declaración de Renta.
- d) Referencias bancarias y adjuntarlos últimos extractos bancarios.
- e) Patrimonio representado en casa, carro u otros bienes raíces.
- f) Otras tarjetas de crédito.

- Plazo del Crédito.

Coviajes ofrece a los usuarios de la tarjeta, la oportunidad de cancelar el crédito obtenido, en el plazo que éste quiera, y para lo cual ofrece los siguientes plazos: a 3, 6, 9, 12, y 24 meses.

- Tasas de Interés.

Para la financiación de sus créditos, Coviajes le cobra a los usuarios, una tasa de interés corriente del 31% anual, equivalente al 2.66% mensual. En caso de incurrir en mora los tarjetahabientes deben pagar a coviajes una tasa de interés del 48% anual sobre cuotas atrasadas, equivalente al 4% mensual.

- Cuota de Manejo.

Coviajes cobra a los usuarios, por la administración de su tarjeta, una cuota de manejo de 2.400 pesos anuales, los cuales deben ser cancelados por trimestre a un valor de 600 pesos, cada uno.

- Tarjetas de Crédito Aviancard para Empresa.

La tarjeta de crédito Coviajes pone a disposición de la empresa la llamada tarjeta Aviancard, que facilita la compra de servicios de las agencias de viaje afiliados al sistema,

que incluye pasajes nacionales e internacionales, transporte de carga nacional e internacional, fletes para valores declarados u exceso de equipaje.

- Requisitos de la Tarjeta Aviancard.

Coviajes le exige a las empresas que deseen obtener la tarjeta Aviancard los siguientes requisitos:

- a) Llenar la solicitud.
- b) Fotocopia autenticada de Constitución y Gerencia de reciente expedición, que no sea mayor de tres meses, en la cual certifique las facultades del Gerente e indicar hasta que sumas puede comprometer a la Empresa; en caso de que estas facultades se encuentren reglamentadas, se debe anexar fotocopia de los mismos.
- c) Balance semestral de la Empresa, firmados por un contador con su respectivo número de matrícula.
- d) Estado de Pérdidas y Ganacias.
- e) Estipulación por escrito del monto mensual de la Empresa desee utilizar, además se debe anexar por escrito los posibles nombres a quién la empresa le desee otorgar la tarjeta de crédito Coviajes.

Cuando se da el caso de que la Empresa desee utilizar los servicios de la tarjeta Aviancard, para carga, no habrá ne

cesidad de expedir tarjeta. El cupo mínimo establecido para la tarjeta es de \$100.000.-

1.3 ASCREDIBANCO.

Es la Institución encargada de establecer las políticas fundamentales que rigen el sistema de Credibanco, que le son afines a todos los bancos, tales como: Líneas de Crédito, plazo tasas de Interés, derecho de uso y las diversas comisiones que se cobran.

En cuanto a su estructura, se ha desarrollado un organigrama, el cual representa toda la organización de la Empresa, que se puede apreciar en el cuadro No. 1.

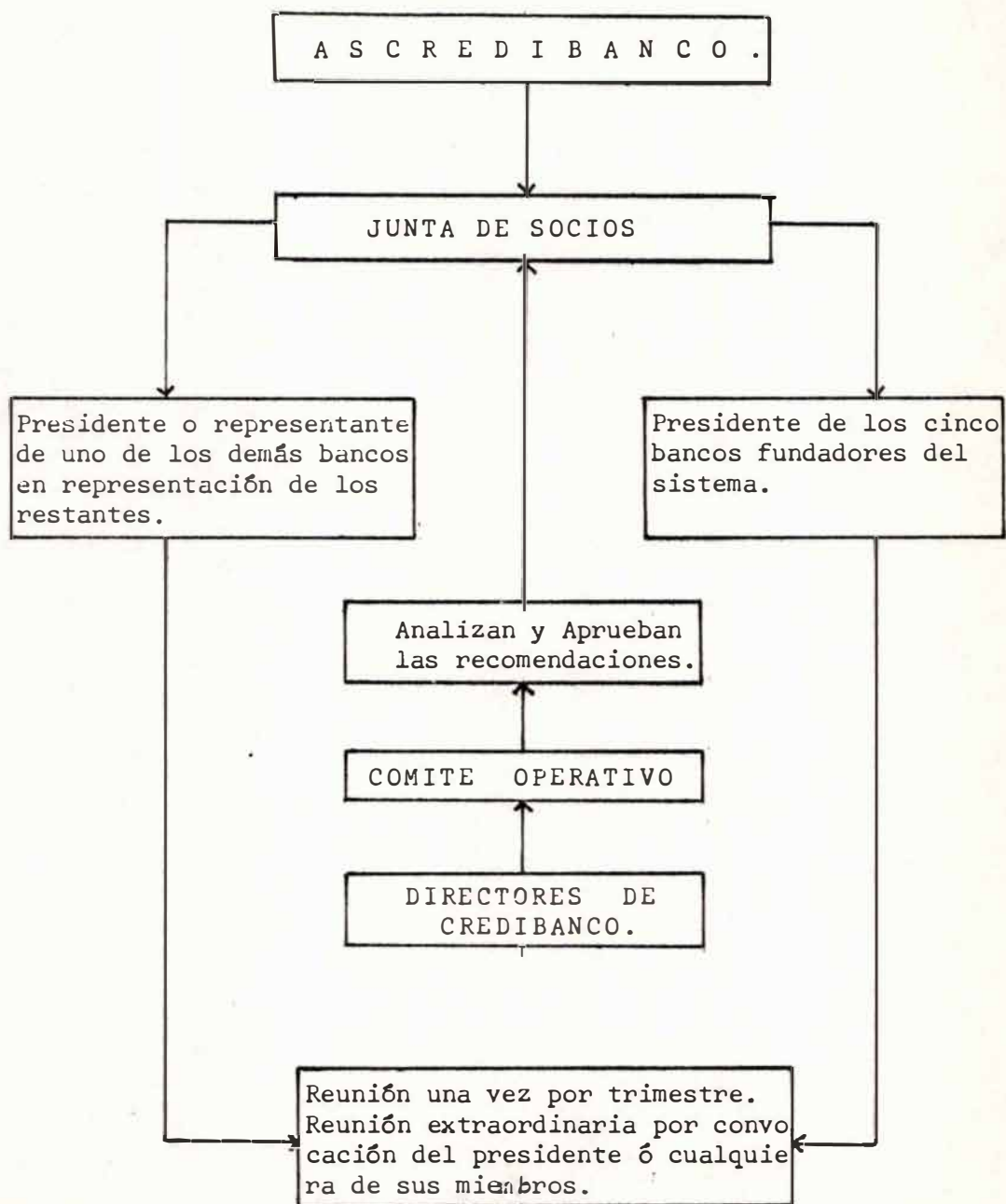
1.3.1 Funciones de Ascredibanco.

- Administra el presupuesto estipulado por la junta, para la promoción de tarjetas de Crédito, dicha propaganda va encaminada a promocionar a la Tarjeta de Crédito a nivel general y no a promocionar un banco en particular.
- Coordina el sistema de las ventas por Correo, con el objeto de incentivar a los usuarios a utilizar el servicio, para la adquisición de artículos que son detallados en los catálogos de venta enviados por correo.

- Desarrolla y presenta al comité los programas para la afiliación de nuevos establecimientos, así como también, la promoción y venta de nuevos servicios.
- Solventar los requerimientos de los distintos establecimientos, con el fin de obtener un normal funcionamiento.
- Mantiene informado a los bancos asociados y establecimientos asociados sobre cualquier cambio que se dé dentro del sistema,
- Realiza funciones de Cámara de Compensación en los canjes de los Bancos asociados.
- Sirve de centro de autorizaciones, o sea, a los establecimientos afiliados se les fija un límite en cuanto a la cuantía de cada venta individual, y cuando un usuario desee comprar un artículo que sobrepase el límite establecido, el establecimiento debe solicitar información al centro de autorizaciones, por motivos de seguridad.
- Se encarga de informar diariamente sobre los extravíos y bloqueos de las tarjetas de crédito.

CUADRO 1

ORGANIGRAMA



1.4 DIFERENCIA ENTRE UNA TARJETA DE CREDITO BANCARIA Y UNA TARJETA DE CREDITO COMERCIAL.

Como se dijo anteriormente en Colombia existen dos clases de tarjetas de crédito, que se encuentran clasificadas, en tarjetas de crédito emitidas por entidades bancarias y tarjetas de crédito emitidas por entidades no bancarias. Esta división origina que en el sistema de las tarjetas de crédito se presentan ciertas diferencias las cuales se relacionan en el siguiente cuadro.

CUADRO 2.

TARJETA DE CREDITO BANCARIA	TARJETA DE CREDITO COMERCIAL
El plazo de financiación máximo autorizado es de 180 días, el cual es diferible automáticamente a seis meses.	El plazo máximo de financiación estipulado es de 360 días, en el caso de Diners Para coviajes el plazo se extiende hasta los 24 meses es decir el plazo se difiere a 3, 6, 9, 12, 18 y 24 meses.
El cliente se tiene que someter al plazo estipulado.	El cliente escoge el plazo que más le convenga.
La tasa de interés de financiación es del 24%, sobre el saldo.	La tasa de interés de financiación es del 27% sobre saldos, en el caso de Diners y para coviajes es del 31% sobre saldos. Ambas tasas son anuales.

El cupo es limitado, para compras de mayor valor se pide autorización a la entidad dueña de la tarjeta.	El cupo es ilimitado en el caso de Diners, lo cual permite la adquisición de mercancías de gran valor.
El servicio de tarjeta es considerado por los bancos secundario, ya que su actividad principal es la captación de recursos.	Para Diners y Coviages es una actividad principal, ya que tienen una organización propia, con oficinas dedicadas exclusivamente a éste servicio.
La comisión que se cobra por el cambio de cheques varía, según el establecimiento bancario que expide la tarjeta.	Diners no cobra ninguna comisión por el cambio de cheques.
Estas operaciones son financiadas con capital captado del público y de sus operaciones de crédito en general.	Las operaciones son financiadas con capital propio, con préstamos de las instituciones financieras, con el manejo de su cartera y con recursos que captan directamente del público.
En los extractos bancarios, no se hace una detallada relación de los gastos efectuados en el mes, ni se relaciona el nombre del establecimiento donde se efectuó la compra.	Con relación a los extractos Diners estipula el valor del gasto y el nombre del establecimiento comercial donde se realizó la operación.

Fuentes : Diferentes manuales de entidades Bancarias y comerciales que expiden la tarjeta de crédito.

C U A D R O 3

COMISIONES A LOS ESTABLECIMIENTOS

SERVICIOS	BIC	CREDIBANCO	CREDENCIAL	DINERS	COVIAJES
COMISIONES COBRADAS A ESTABLECI MIENTOS.	El 7% para estable cimientos comercia les. El 10% para esta blecimientos de servicios. El 5% para líneas aéreas, hoteles y establecimientos especiales.	El 7% para estable cimientos comercia les. El 10% para esta blecimientos de servicios. El 5% para estable cimientos como ho teles, líneas aé reas.	El 7% para estable cimientos comercia les. El 10% para esta blecimientos de servicios. El 5% para líneas aéreas, hoteles es tablecimientos es peciales.	El 10% para los es tablecimientos co merciales. El 12% para los es tablecimientos de servicios.	

FUENTE: IBID

1.5 PERFIL GENERAL DE LOS USUARIOS DE TARJETA DE CREDITO.

(MAYOR FRECUENCIA)

A continuación se relaciona las características más sobresalientes de los usuarios de las tarjetas de crédito, sacadas del resultado obtenido en las encuestas realizadas. Lo cual permite tener una visión más clara de los usuarios de la tarjeta de crédito:

VARIABLE	CARACTERISTICAS
Escolaridad	Grado Universitario
Cargo	Entidad Oficial y Privada o empleado
Actividad Económica	Comercio o Rama de Servicio
Tarjetas de Crédito	Bic, Credencial, Credibanco, Dinners.
Frecuencia de Uso	Entre dos y cuatro veces al mes

Uso de la tarjeta de crédito

Compras de Mercancías.

Compra de Servicios

Avances en Efectivo.

Bienes y Servicios con mayor

Frecuencia de Compra

Ropa

Restaurantes

Centros Nocturnos

Bienes de Consumo Inmediato

Electrodomésticos

Servicios

Ingresos

Entre 60 y 150 mil pesos.

II

ANALISIS DE LAS RESOLUCIONES Y CIRCULARES DE LA JUNTA MONETARIA Y SUPERINTENDENCIA BANCARIA FRENTE AL SISTEMA DE LAS TARJETAS DE CREDITO Y SU INFLUENCIA EN LA ESTABILIDAD DE LAS OPERACIONES COMERCIALES.

2.1 ANALISIS DE LA RESOLUCION NUMERO 15 DE 1970.*

Al analizar la resolución número 15 de 1970, es necesario conocer algunos aspectos que han incidido en la economía del país, para una mayor confirmación de los mismos, se toma el período comprendido entre el año 1967 y 1974, época durante la cual la economía colombiana tuvo un crecimiento promedio anual del 6.5% superior al registrado en el período de 1950 a 1967 que fue del 5%. Este crecimiento observado en la economía se debió más que todo a:

- Aceleración en el crecimiento de la producción industrial y agrícola.

* Ver Anexo 3.

- Niveles de inversión superiores al promedio histórico, principalmente al principio del período.
- Aumento en la productividad del capital, como consecuencia de una mayor utilización de la capacidad instalada del sector industrial.
- Crecimiento y diversificación de las exportaciones diferentes del café, permitiéndole al país aumentar sus ingresos de divisas entre el año de 1967 a 1974. Según el INCOMEX las exportaciones diferentes al café en el año 1967 eran de 117.0 millones de dólares incrementándose a 237.0 millones de dólares, en 1970 y para el año 1975 llegó a 779.0 millones de dólares, mientras que las exportaciones de café fueron de 552.6 millones de dólares en 1975.

En el caso de la producción industrial, esta fue estimulada en parte, por el aumento en las exportaciones, logrando un crecimiento rápido y alcanzando una tasa promedio del 8.3% por año. Este aumento de las exportaciones originó un incremento de las divisas, motivado por las exportaciones tradicionales y las del café.

Hay un aspecto importante que influyó en la expansión de los medios de pago, y es el caso de las deudas contraídas por la

Federación Nacional de Cafeteros, la cual pagó al Banco de la República el valor de esta deuda, para financiar la compra de café de finales de año, es decir, se producen emisiones anticipadas con cargo a exportaciones posteriores, en esta forma se abrían esterilizado los mayores ingresos de las reservas internacionales. La expansión monetaria se ha mantenido a un ritmo razonable gracias al desarrollo de las operaciones del Banco de la República, tanto con el sector público, como con el sector cafetero que en conjunto han contraído circulante por un valor superior a los \$900 millones.

* Los entendidos en los fenómenos inflacionarios, afirman que la inflación en Colombia se incrementa de década en década, es decir, los precios no solamente aumentan, sino que lo hacen en una proporción cada vez mayor. Dicho problema se refleja directamente en los salarios de las personas, lo cual se traduce en menor capacidad de compra, ya que el consumidor para adquirir sus bienes duraderos, debe someterse a la regla de los distintos establecimientos que otorgan crédito, para poder obtener sus artículos, es decir, el consumidor necesita tener un plazo mayor que le permita más facilidad para cancelar la deuda contraída proveniente de una compra, o sea, para poder adquirir artículos de alto valor hay que recurrir al crédito.

Así se llega a la resolución número 15 de 1970 que expide la Junta Monetaria referente al sistema de las tarjetas de crédito bancarias, excluyendo de ella a las tarjetas de crédito comerciales y en la cual se estipuló un plazo máximo de 180 días que daría más facilidad para el tarjeta-habiente, para pagar su deuda y a la Entidad emisora mayores beneficios.

Por lo dicho en párrafos anteriores, el plazo es considerado como un factor determinante en toda transacción comercial y, mucho más en aquella época cuando la tarjeta de crédito aún no había alcanzado un mayor auge y que dada la estabilidad productiva que en ese momento se gestaba, era prudente dar facilidad, para adquirir los bienes que en algunos casos eran de producción nacional y otros de producción extranjera. Es por eso que en aquellos momentos esa fijación del plazo a 180 días se hizo como un incentivo, para que el consumidor adquiriera los artículos que deseara, lo cual refleja que dicha resolución fué expedida solo para las tarjetas de crédito bancarias, sin tener en cuenta que las tarjetas de crédito comerciales otorgan a sus clientes un plazo de 360 días.

En lo concerniente a las tasas de interés, estas no han sido el resultado de la oferta y la demanda por dinero, y por otros activos financieros. El gobierno siempre ha interveni

do en la fijación de las tasas de interés, y con esta intervención ha buscado no solo regular, sino en algunas ocasiones incidir sobre la distribución de los recursos financieros. Esta participación del Gobierno en la fijación de las tasas de interés, se debía a la falta de flexibilidad que presentaban las tasas de interés ante los cambios en la economía interna y externa, y a su bajo nivel en relación con las tasas del mercado libre.

Es por esto que las autoridades monetarias eran conscientes de la necesidad que había de tener en el sector financiero una estructura de las tasas de interés más flexibles y más acordes con las necesidades de los consumidores, y que las tasas activas como las pasivas representan un rendimiento y costo real al ahorrador y al usuario del crédito.

Debido a la facultad que tiene el gobierno para intervenir en el sector financiero, estableció en aquella década una tasa de interés del 18% anual, equivalente al 1 1/2% mensual sobre saldos, para el sistema de las tarjetas de crédito bancarias excluyendo de esta resolución a las tarjetas de crédito comerciales. Y durante esa misma década de los años 70 el sistema bancario estableció, para sus operaciones de crédito ordinario una tasa de interés del 14% anual sobre los saldos, y un interés moratorio del 28% anual. Al comparar las tasas de interés del sistema bancario (crédito

ordinario) con las altas tasas de interés del sistema de las tarjetas de crédito, se observa la desventaja que representa para las tarjetas de crédito el tener tasas de interés más altas que las tasas de los bancos. Esto se refleja directamente en una menor demanda de crédito, esta desventaja se debe también a que en aquella época el sistema estaba dirigido hacia determinados sectores sociales que mantenían una estabilidad económica es decir, que la tarjeta de crédito estaba dirigida a grupos sociales de alto ingresos, y para ellos la posesión de la tarjeta de crédito representaba status social.

2.2 ANALISIS DE LA RESOLUCION NUMERO 4 DE 1975*

A partir de 1975 el gobierno impuso medidas cambiarias, monetarias y fiscales con el objeto de estabilizar la economía del país. Estas medidas estaban encaminadas a obtener una mayor tributación, a eliminar los subsidios a las exportaciones y a facilitar una comercialización interna de ciertos productos.

En cuanto a su política cambiaria, el país atravesaba por una de sus mejores bonanzas cafeteras, que unidas al renglón de

* Ver Anexo 4.

servicios de la balanza comercial, se constituían en la fuente principal de las reservas internacionales. Al monetizar se estas reservas dieron como resultado un aumento de efectivo, que se tradujo en crecimiento del nivel de precios. En este caso el gobierno combatió el crecimiento desmesurado de los precios, utilizando una medida de comercialización interna de ciertos artículos, que lograron estabilizar por poco tiempo los precios de la mayoría de los productos de la canasta familiar y a la vez se combatía el fenómeno inflacionario que estaba alcanzando índices alarmantes.

Debido al acelerado incremento de las reservas internacionales y de las presiones inflacionarias, el gobierno se vio obligado a replantear la política financiera, con el objeto de regular y controlar la expansión de los medios de pago.

"Las medidas tomadas fueron las siguientes:

- Limitar el crecimiento de la base monetaria, en aquellos renglones donde se podía ejercer la influencia sobre el crédito al sector público y privado.
- Control de la expansión secundaria mediante la disminución del multiplicador bancario.
- Diferir en el tiempo el impacto sobre la masa monetaria del aumento en los ingresos de divisas, por medio de una política de ahorro forzoso, mediante la colocación de títulos de ahorro cafetero y de los certificados de cambio.
- Mediante operaciones de mercado abierto, a través de la colocación de papeles del banco de la República. *7.

*7. EN "Nueva Frontera", Documento # 77. Análisis de una Crisis. Por Fernando Lleras de la Fuente. Edit. Retina. p.9

Este período es conocido como el de la "Contrareforma Financiera", porque con las anteriores medidas se dió marcha atras a la reforma financiera de 1974. La importancia que tuvieron estas medidas, fué el impacto que ejercieron sobre el sector financiero y sobre las instituciones que lo integran. Debido a estas medidas los bancos evadieron los controles, mediante las cuentas de convenio, la compra-venta, los encargos fiduciarios, las reciprocidades, etc..

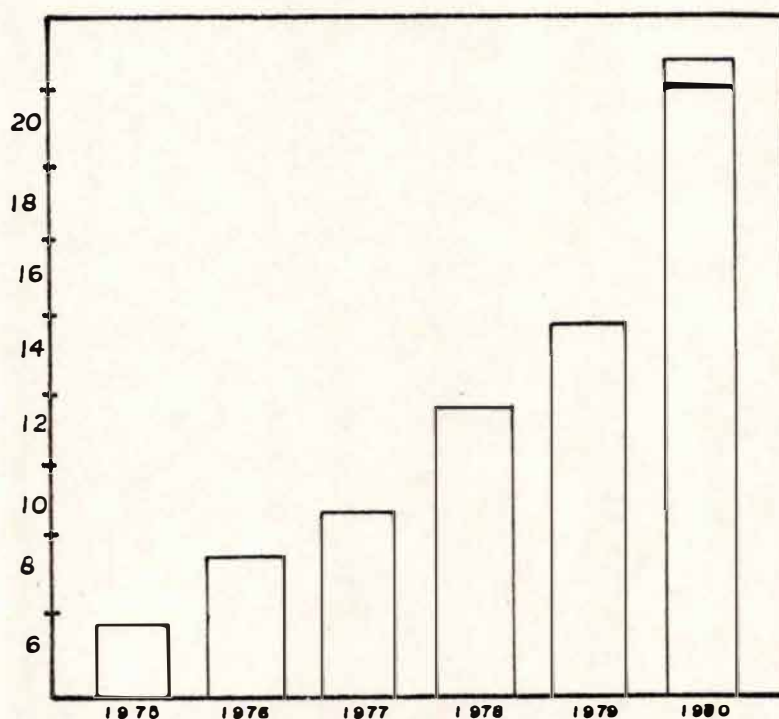
Como consecuencia de estas medidas nacen los intermediarios financieros, que captan y dirigen recursos hacia otras actividades, por lo que se presenta un mercado extrabancario, el cual es consecuencia directa de la incapacidad del sector financiero de satisfacer las mayores demandas del crédito, que conllevaron a un alza en las tasas de interés del mercado extrabancario.

El control ejercido en la expansión secundaria mediante la disminución del multiplicador bancario, sirvió para disminuir la capacidad crediticia de los bancos. De esta manera se ejerció un control indirecto sobre el sistema de las tarjetas de crédito. Teniendo en cuenta lo anterior el gobierno optó por aumentar la tasa de interés de las tarjetas de crédito y con ella se buscaba controlar la expedición de la tarjeta de crédito, y de ésta manera se lograba reducir en parte la expansión secundaria de dinero.

A pesar que la medida tomada por el gobierno, no favorece los intereses de los tarjetahabientes por su alta tasa de interés de financiación, estos siguieron incrementando el uso de la tarjeta de crédito, como lo demuestra el gráfico 1 elaborado según estudio realizado por Lázaro Ignacio Duque V. gerente de planeación del Bic, en el cual se aprecia que las ventas con tarjetas de crédito, tuvieron una participación del 6% al 20% en las ventas del comercio a nivel nacional, para el período de 1975 a 1980.

PARTICIPACION DE LAS VENTAS CON TARJETA DE CREDITO EN EL TOTAL DE VENTAS EN EL COMERCIO

GRAFICO 1



Fuente: Dane - Compañías emisoras

2.3 ANALISIS DE LA CIRCULAR EXTERNA # DB-087 DE 1984
EXPEDIDA POR LA SUPERINTENDENCIA BANCARIA. *

Las entidades bancarias y comerciales que tienen a su cargo la expedición de las tarjetas de crédito, practican el sistema de las ventas por correo, el cual se lleva a cabo enviándole al cliente junto con el extracto de cuenta mensual un volante de ofertas, en el cual se le anuncian que próximamente recibirá una revista o publicación impresa, cargándole automáticamente en su cuenta el valor de dicha suscripción, sin que haya sido solicitada previamente por el tarjetahabiente, o éste haya dado una respuesta afirmativa a la oferta propuesta por la Entidad, lo que demuestra que dicho procedimiento lo realizan estas entidades sin estar autorizadas, ni regulados por ninguna ley o institución facultada para ello, sino que simplemente les interesa elevar el volumen de sus ventas y así incrementar sus beneficios. Razón por la cual la superintendencia bancaria expidió la circular # DB-087 de 1984, con el objeto de poner fin a este procedimiento irregular que tienen las entidades expedidoras de la tarjeta de crédito, encargada de prestar este servicio a los usuarios, sin que para ello midan las consecuencias que se derivan de esta situación, por ser insegura para el desarrollo del sistema y para las operaciones bancarias.

* Ver Anexo 5

Para adoptar esta medida la Superintendencia Bancaria, toma como base lo expuesto en el artículo 1464 del código civil, el cual sostiene que para la realización de cualquier negocio ó cualquier actividad, es necesario que las partes que intervienen, esten de acuerdo en la realización de dicha operación, ya que no se puede efectuar oferta alguna y dar por realizada una transacción comercial, si la otra parte no expresa voluntariamente la aceptación a esta propuesta, porque en el supuesto caso en que el usuario no exprese ninguna respuesta a tal ofrecimiento, esto no significa que el oferente, pueda tomar la actitud de silencio que adopte el demandante, como consentidora a esta proposición, ya que dicho proceder resulta ser inadecuado, para la realización de cualquier actividad comercial.

Por lo tanto, con esta medida se dió una buena solución a este problema y se espera que las entidades que expiden la tarjeta de crédito, la tengan presente y eviten futuras situaciones, las cuales van en detrimento del sistema de las tarjetas de crédito y del sistema bancario en general, ya que para mantener buenas relaciones comerciales, es necesario respetar la voluntad de los participantes.

2.4 ANALISIS DE LA CIRCULAR EXTERNA # IF.-090 DE 1985 (DG) EXPEDIDA POR LA SUPERINTENDENCIA BANCARIA.*

* Ver Anexo 6.

Las entidades bancarias y comerciales que expiden la tarjeta de crédito, estipulan una comisión sobre ventas, que deben pagar los establecimientos comerciales y de servicios que estén afiliados al sistema y según criterio de ellas esta comisión es el precio que deben pagar por la prestación del servicio. Esta circular va encaminada a definir sobre que rubro se debe cobrar la comisión por ventas.

El comprobante de venta no presenta una discriminación de los rubros que lo componen, lo cual no permite identificar el valor de la venta y el valor del Impuesto de venta, por que al efectuar el comerciante una venta con la tarjeta de crédito, automáticamente está llenando un comprobante de ventas en el que se estipula nada más, el total de la operación, es decir, el impuesto se suma al valor de la venta efectuada dando como resultado un valor total. Sobre este valor el banco cobra una comisión, que es la ganancia que obtiene por la financiación de las ventas, además de ganar esta comisión está percibiendo parte del impuesto sobre las ventas que no le pertenecen.

Para el tarjetahabiente la venta y el impuesto son financiados por la entidad que expide la tarjeta de crédito, ya que en la forma como está descrito el comprobante, le corresponde a la entidad expedidora financiar el valor del impuesto sobre las ventas.

El cobro de la comisión se hace sobre el valor total que aparece en el comprobante de venta, lo cual va en detrimento de los intereses particulares del comerciante, porque al financiar el total de las ventas más el Iva, la entidad que expide la tarjeta de crédito, se apropia de una parte de impuesto que debe pagar el comerciante al fisco, como se puede apreciar en el ejemplo siguiente: En el caso de una venta sencilla de \$1.000.00 el impuesto sobre la venta sería del 10%, o sea, \$100.00 y el valor cobrado por la entidad dueña de la tarjeta en este ejemplo Diners, sería una comisión del 10%.

Cuando la comisión se cobra sobre el valor de la venta más el IVA.

Venta	1.000.00
IVA. 10%	<u>100.00</u>
Total	1.100.00
Comisión sobre ventas + IVA. 10%	<u>- 110.00</u>
Valor reembolsado al establecimiento	\$ 990.00
IVA a cancelar 10% sobre ventas	<u>- 100.00</u>
Ingreso neto del Establecimiento	\$ 890.00 =====

Ahora continuamos con la segunda parte del ejemplo, cuando la comisión se cobra sobre el valor de la venta, sin incluir el IVA.

Venta	\$1,000.00
IVA. 10%	<u>100.00</u>
Total	1,100.00
Comisión sobre ventas 10%	<u>- 100.00</u>
Valor reembolso al establecimiento	\$1,000.00
IVA a cancelar 10% sobre ventas	<u>- 100.00</u>
Ingreso Neto del Establecimiento	\$ 900.00 =====

Como se puede apreciar, el dueño del establecimiento comercial tiene una pérdida de \$10.00 en la transacción, los cuales son absorbidos dentro de la comisión cobrada por el establecimiento que expide la tarjeta, y que este excedente que perciben los expedidores de la tarjeta (Ej. Diners) incrementa las utilidades generadas por este concepto, y que hacen parte de los costos en que debe incurrir todo comerciante, para incrementar sus ventas como son las deudas malas y la propaganda.

Por lo tanto la circular expedida por la Superintendencia bancaria, le exige a los establecimientos dueños de la tarjeta de crédito, que estipulen el impuesto de venta dentro de los comprobantes y, de ésta manera, el establecimiento bancario o comercial podrá cobrar la comisión sobre el total real de la venta, y no sobre el total de la venta más el impuesto. Esta medida favorece al establecimiento quién podrá

cobrar el Iva, sin necesidad de disfrazarlo y a la vez el fisco podrá percibir el monto correspondiente al impuesto al valor agregado sin problema alguno. Aunque en la actualidad esta disposición no se lleve a cabo, porque las entidades que expiden la tarjeta de crédito, sigan sin estipular en el comprobante de venta el rubro correspondiente al Impuesto sobre ventas.

2. 5 ANALISIS DE LA CIRCULAR EXTENA # D.A.-033 DE 1985
EXPEDIDA POR LA SUPERINTENDENCIA BANCARIA.*

Los establecimientos bancarios y comerciales que expiden la tarjeta de crédito, vienen alterando el contrato previamente establecido con el usuario de la tarjeta, al incrementar automáticamente el cupo asignado inicialmente, sin que sea el usuario de la tarjeta el que lo haya solicitado. Medida impositiva que va en contra de los intereses particulares del tarjetahabiente y a favor de los intereses del establecimiento que expide la tarjeta de crédito, situación que originó la intervención de la Superintendencia Bancaria, quien exigió que se excluyera al personal de la Superintendencia de este procedimiento irregular, ya que la institución ha estipulado por escrito el plazo y el cupo máximo a que tienen derecho los empleados de la misma.

A pesar de que la circular no solamente va dirigida a excluir

* Ver Anexo 7.

al personal de la superintendencia de esta medida, ésta se ría una base para que se haga extensiva a todos las tarjeta habientes o en su defecto se expida una nueva circular, que cobije a todos los usuarios del sistema de las tarjetas de crédito, que se ven afectados por la práctica de este tipo de medidas. Debe ser el cliente el que solicite un aumento del cupo y no la entidad bancaria o comercial la que automáticamente se lo incremente, obedeciéndolo a los intereses particulares de estos establecimientos, que hacen que los usuarios se enduden más y así captar ellos más beneficios con el cobro de los intereses de financiación y de mora. Esto hace que las personas le den un uso indebido al crédito, porque su capacidad de compra se ve ampliada y esto le permite al usuario consumir más, basado en el ingreso que recibirá al finalizar el mes y que le permitirá cancelar su deuda.

2.6 INSTITUCIONES ENCARGADAS DE VIGILAR EL SISTEMA.

2.6.1 INCOCRECITO.

Entidad jurídica sin ánimo de lucro, que fué creada por los diferentes sistemas de tarjetas de crédito en el año de 1973 y cuyo objetivo fundamental es el de vigilar el buen funcionamiento y manejo de la tarjeta de crédito. Además de prevenir sobre posibles robos, Incocrédito le brinda mayor se

guridad al sistema de las tarjetas de crédito, para evitar los hurtos o las pérdidas que genera dicha situación.

La parte administrativa o estructura administrativa, que conforma a Incorcrédito, se encuentra representada en el organigrama*, en el cual se describen los distintos niveles que conforma la organización.

Esta institución está encargada de controlar las tarjetas de crédito, que son robadas o extraviadas, motivo por el cual Incorcrédito está obligado a publicar diariamente boletines de seguridad en donde aparecen las tarjetas de crédito con problemas, estos boletines son entregados a los establecimientos afiliados durante las primeras horas del día y de la noche en caso de urgencia, o son publicados en los principales periódicos del país. De esta manera se protege al establecimiento comercial y al usuario de cualquier estafa.

La tarjeta de crédito es un medio de pago respaldado por una entidad bancaria, o comercial, lo cual le da al portador liquidez inmediata. Por lo tanto al realizar una compra con la tarjeta de crédito, el usuario está en las mismas condiciones de pago, como lo estaría un consumidor que pague su compra en efectivo. Aunque en la realidad no se dan las cosas así, ya que algunos establecimientos comerciales afilia.

* Ver Anexo 8.

dos al sistema incurren en desobedecer las normas establecidas y respaldadas por el artículo número 7 del decreto 046 de 1965 de la Superintendencia de Industria y Comercio que dice: Que todos los comerciantes dueños de los establecimientos cobraran por la venta de sus mercancías o por la prestación de sus servicios a los tarjetahabientes exactamente los mismos precios que cobran al público en general sin recargo alguno.

Según esta disposición el tarjeta-habiente queda protegido de los abusos o violación del decreto 046, que puedan cometer los dueños de los distintos establecimientos proveedores de bienes y servicios, al efectuarse un pago con la tarjeta.

Incocrédito vigila que se cumpla estas disposiciones por parte de los establecimientos afiliados, es decir, toda denuncia es tomada y luego remitida a los establecimientos que expiden la tarjeta de crédito, para proceder a la desafiliación de aquellos que violen esa norma.

Los almacenes que más incurren en esta clase de abusos son los almacenes de electrodomésticos, de telas, etc., estos almacenes se las ingenian para cobrarle a los tarjetahabientes la comisión por ventas que ellos deben pagar a la institución dueña de la tarjeta, cargo que no deben pagar los usua

rios, sobre todo sino reciben descuento alguno por parte del almacén.

Para mayor cobertura del sistema, Icocrédito edita un manual sobre el manejo, conocimiento y control de las tarjetas de crédito, el manual esta elaborado tanto para el usuario como para el establecimiento comercial afiliado al sistema. Esto demuestra que el sistema de las tarjetas de crédito brinda al tarjetahabiente toda seguridad posible, pero es el usuario quien comete las faltas al sistema, por lo general el tarjetahabiente no informa adecuadamente sobre el funcionamiento correcto de la tarjeta de crédito, ni tampoco lee las solicitudes de crédito, en donde aparecen enumeradas muchas de las aclaraciones que indican la forma más segura de usar la tarjeta de crédito.

Encuestas realizadas demostraron que el 35% de los usuarios, no conocen las tasas de interés que se les cobra por el uso de la tarjeta de crédito, sino que simplemente se limitan a cancelar el valor registrado en su extracto de cuenta, ya que el porcentaje que cobran estos establecimientos por concepto de tasas de interés se encuentra registrados en los reglamentos.

Para darle mayor seguridad a los establecimientos comerciales y a los usuarios, el sistema de las tarjetas de crédito

ha creado los llamados terminales en puntos de venta. Este consiste en un terminal de computador, que sirve para consultar los boletines de seguridad ó solicitar autorización de las compras directas e inmediatamente desde el computador central.

Como consecuencia de este adelanto de la ciencia, los terminales en los puntos de venta, reemplazarán la consulta a los boletines de seguridad que distribuye Incocrédito. El computador reduce los riesgos por fraudes que se hagan con tarjeta de crédito, porque tan pronto como se reciba la comunicación, ya sea por parte de Ascredibando o de cualquiera de las Entidades expedidoras de la Tarjeta, de un extravío ó robo la información pasa directamente al computador, rechazando cualquier uso indebido de la Tarjeta de Crédito.

2.6.1.1 FUNCIONES DE INCOCREDITO.

Dar apoyo y seguridad a las tarjetas de crédito Bic, Credibanco, Credencial, Diners y Coviajes.

Preparar, editar y distribuir los boletines de seguridad que contiene la relación de las tarjetas bloqueadas por los sistemas.

Publicar y distribuir volantes que contengan instrucciones

especiales de orden institucional, preventivo e informativo de interés para los establecimientos afiliados a las tarjetas de crédito.

Controlar a los establecimientos afiliados, sobre la observancia de las medidas de seguridad que se le impartan en relación con el manejo de la tarjeta de crédito.

Suministrar a los establecimientos comerciales afiliados al sistema, la máquina imprinter que es de uso obligatorio para la elaboración de los comprobantes de venta y de consignación.

Elaborar las placas metálicas de identificación del establecimiento para las máquinas imprinter.

Capacitar en asuntos de seguridad al personal de los establecimientos afiliados a los sistemas, mediante conferencias dictadas con material de ayuda, audiovisuales o cursillos comerciales.

Servir de punto de apoyo para la entrega de papelería de los sistemas de tarjetas de crédito (comprobantes de ventas o vales y comprobantes de consignación).

Investigar y denunciar ante las autoridades competentes to

das las actividades ilícitas que se cometen con las tarjetas de crédito.

Prestar el servicio de mantenimiento de las máquinas imprimter, como son los ajustes menores y el cambio de las placas defectuosas.

Velar por el cumplimiento de los reglamentos y/o convenios de afiliación de cada uno de los sistemas, al igual que los contratos firmados por los tarjetahabientes con estas mismas entidades.

Presidir y coordinar las reuniones del comité asesor, el cual está integrado por los representantes de Bic, Credibanco, Credencial, Diners y Coviajes. Este comité trata todos los aspectos relacionados con la seguridad de las tarjetas de crédito y en especial con la vigilancia y control de los establecimientos afiliados a estos sistemas.

En lo relacionado a los demás puntos sobre la seguridad que deben tener los usuarios y todos los establecimientos comerciales que están afiliados al sistema, ver los diez mandamientos de la seguridad con la tarjeta de Crédito², que expide Incocrédito.

² - Ver Anexo 7.

2.7 CONFIABILIDAD DEL COMERCIANTE,

El análisis de las Resoluciones, Circulares y de Incocrédito ha servido para demostrar que el sistema es lo suficientemente confiable. De allí que la confianza de los comerciantes y usuarios hacia el sistema se puede reflejar en el incremento anual de usuarios y establecimientos que se afilian al sistema y que se aprecia en los cuadros números 9 y 11.

Para los dueños de los establecimientos comerciales, la tarjeta de crédito le brinda más seguridad en las operaciones comerciales que el cheque. Esto se debe a que la tarjeta de crédito esta más respaldada que el cheque, por las mismas medidas de seguridad que brinda Incocrédito, para el sistema de las tarjetas.

El plan publicitario de las tarjetas de crédito, ha hecho posible que muchos de los establecimientos de ventas al contado adopten una política de crédito por primera vez, por lo que han abierto las puertas a un nuevo grupo de clientes. El mayor número de comerciantes que se beneficia con esta nueva oportunidad de crédito, son propietarios de pequeños negocios que se han limitado a operaciones de contado en virtud de que disponen de poco capital de trabajo y son incapaces de allegárselos por medio de otras fuentes.

Esta política empleada por los bancos que otorgan la tarjeta de crédito, de estar capacitando a los hombres de negocio en pequeños grupos a que compitan con sus semejantes mejor financiados.

Otros de los puntos por los cuales se ha incrementado el número de establecimientos afiliados, es el recibo inmediato de efectivo, por todas las ventas a crédito menos la comisión por el servicio que presta el banco, o sea, que el almacén hace un gran negocio a crédito sobre la base de contado. Además el establecimiento no tiene necesidad de adquirir equipo especial, ni de instalar una oficina para la determinación de las políticas de crédito y cobranzas, ni para contratar personal.

III

EL COSTO DEL CREDITO OTORGADO POR LA TARJETA DE CREDITO FRENTE AL COSTO DE LOS DEMAS SISTEMAS DE CREDITO CORRIENTE.

3.1 AMORTIZACION DE LOS CREDITOS.

La amortización es el proceso de recuperación del principal ó capital inicial más los intereses. Esta recuperación se origina mediante pagos periódicos normalmente de igual cuantía. Los pagos periódicos van amortizando una parte de la deuda principal debido. Puesto que el principal va reduciendo progresivamente su cuantía a la vez los intereses generados por los sucesivos capitales pendientes de amortización decrecen, lo cual significa que a medida que se van produciendo los pagos periódicos, la deuda pendiente de amortización se reduce.

La importancia de la amortización, esta relacionada no sólo con la permanencia de los negocios de este tipo y especialidad (Crédito) sino, con la búsqueda permanente de nuevas vías que permitan alcanzar más participantes en el mercado, espe

cialmente aquellos que tienen ingresos reducidos, y quienes poseen capacidad de pago, más no poseen el dinero suficientes para adquirir los artículos de contado. La pérdida del poder adquisitivo de la moneda, especialmente el registrado en la última década (1980) y el mantenimiento de una tasa de interés se constituyen en un inmenso obstáculo, para obtener y orientar recursos para financiar bienes y servicios a precios corrientes de la única manera posible como es a corto plazo.

En el estudio de la amortización se da origen a otro tipo de situaciones fundamentales, como son: el importe de los pagos periódicos, el número de pagos necesarios para la amortización de la renta y la tasa de interés.

"En las ventas a plazos se emplean dos sistemas básicos: Uno de ellos consiste en dar el precio del artículo, suponiendo que se vende a plazos, y sobre ese precio de lista se hace un descuento, si la venta es al contado. El otro sistema consiste en dar el precio al contado y para determinar las cuotas para ventas a plazos, se agrega al saldo por pagar un cierto porcentaje y el monto obtenido se divide en partes iguales. Una variante de este último sistema, consiste en agregar al precio de contado cierto porcentaje y luego restar la cuota inicial, para obtener el saldo insoluto que se dividirá en pagos iguales"..⁸

3.2 EL PRECIO DEL CREDITO.

* 8 LINCOYAN, Portus Goviden. Meteméticas Financieras. Bogotá Edit. Reg. Trad. por Libros Mc Graw-Hill. 1979.pág. 177.

Las entidades comerciales que se dedican a las ventas a plazos, ofrecen a los consumidores dos precios para los artículos, uno de contado y otro a crédito.

Para los artículos que se venden al contado, se les hace un descuento del 25% ó 30%, mientras que para las operaciones que se realizan a crédito, el valor utilizado por los establecimientos es simplemente el precio de lista, ya que el verdadero precio del artículo es el valor que ha recibido el descuento, es decir, el consumidor es engañado por los vendedores, que para motivar a los consumidores a comprar ofrecen descuentos del 25% y 30% si compran el artículo de contado, pero si prefiere el sistema del crédito el precio de ese artículo se le incrementa hasta por el mismo valor del descuento que se le había ofrecido si compraba de contado.

Lo anterior quiere decir que el precio del artículo ofrecido a los consumidores, ya ha sido incrementado hasta un 100% de su valor real y sobre este precio le hacen un nuevo aumento al valor del artículo, luego lo ofrecen al público que demanda esta clase de bienes.

3.3 EL COSTO DE APERTURA DEL CREDITO.

Para obtener un bien a través del sistema de crédito, el consumidor debe pagar los siguientes rubros: Avalos y garantías, impuesto de timbre, cargos por manejo ó administración, cargos por estudio del crédito, los cuales varían según el tipo de actividad económica que realizan los establecimientos comerciales, y que conllevan a incrementar el costo del crédito.

* Hay que recalcar que estos rubros no son cobrados directamente al consumidor, sino que son disfrazados con las altas tasas de interés de financiación que se les cobra a los consumidores por el crédito concedido, o sea, que aparecen dentro de una totalidad sin especificar el costo de cada rubro.

En el cuadro número 4 se puede observar los costos que genera la adquisición de una tarjeta de crédito, ya sea bancaria o comercial. Como se aprecia todas tienen una tarifa de manejo que es pagadera trimestral o semestralmente, según la tarjeta de crédito que se posea, también muestra el monto del avance en efectivo, la prima de seguro contra robo de la tarjeta, con la respectiva cuantía que ampara.

La resolución número 1190 de 1986 expedida por la Superintendencia de Industria y Comercio, determinó que los establecimientos deben cobrar una tasa de interés máxima anual del 41.12% sobre las ventas a plazos. En esta tasa estan

incluidos los gastos por concepto de estudio del crédito, gastos de administración, quedando excluido de ella el impuesto de timbre nacional y el impuesto sobre las ventas (IVA), los cuales son cobrados al consumidor en el momento de realizar la operación. Esto incrementa directamente el costo del crédito que ofrecen las tarjetas de crédito, pero en una proporción menor que la de crédito corriente, que ofrecen los establecimientos comerciales.

3.4 LOS EFECTOS DE LA TARJETA DE CREDITO SOBRE EL PODER DE COMPRA.

Las tarjetas de crédito se constituyen en un crédito inmediato, que está limitado únicamente por el cupo del crédito a signado*. De hecho la capacidad de compra del tarjetahabiente está limitada, ya que el consumidor solo podrá hacer una compra por el valor del cupo que le corresponda. A parte de la anterior limitación, el importe de los intereses que se cargan sobre las cuotas limitan la capacidad de compra del usuario.

En sí el tarjetahabiente tiene la facilidad de adquirir diversas mercancías o servicios, cuyo valor no es necesario abonar en el momento de realizarse la compra, por lo cual la tarjeta de crédito produce un efecto acelerador en el consumo de las personas, porque le permite satisfacer el consumo

* En lo concerniente únicamente a las tarjetas de crédito Bancaria.

presente, con la seguridad de sufragar las deudas en el futuro.

Otro factor importante que ha incidido en el poder de compra de los usuarios, es la afiliación de la mayoría de los establecimientos comerciales al sistema de las tarjetas de crédito, lo cual permite que los tarjetahabientes puedan adquirir sus bienes y servicios en el momento en que ellos lo deseen. Así como también, es de mucho interés la influencia que ejercen sobre el consumidor los medios publicitarios como son: la radio, la prensa la televisión y los cupones de venta que son enviados por correo que inciden en el gusto y preferencia de los tarjetahabientes, ya que el usuario no consume para satisfacer sus necesidades, sino para dar solución a las necesidades inducidas, es decir, los consumidores adquieren esos bienes y servicios motivados por la sociedad de consumidores inducidos.

3.5 METODO DE CALCULO DE LOS COSTOS DEL CREDITO.

Para la demostración práctica del costo del crédito, es necesario desarrollar varios ejercicios, que permitan hacer la comparación entre los sistemas de crédito. Y para ello se presenta la siguiente relación:

$$A = R a \frac{n}{i}$$

en donde:

A = Valor presente de una Anualidad,

R = Pago periódico de una anualidad.

i = j/m la tasa de interés por período de tiempo.

n = El número de intervalos de pago.

Esta fórmula se utilizará a continuación para calcular el costo del crédito, específicamente el crédito que otorgan los establecimientos comerciales.

1. Un juego de comedor se vende en el Almacén Galaxia, por valor de \$79.800.00. Si la venta es al contado se hace un descuento al artículo del 20% y si la venta es a plazos se puede comprar dando una cuota inicial de \$15.800.00 y el saldo en 20 cuotas mensuales iguales de \$4.266.00

Valor artículo \$79.800.00 Cuota Inicial \$15.800.00

Valor a financiar = Precio lista - Cuota Inicial = A

$$79.800.00 - 15.800.00 = \$64.000.00$$

$$A = 64.000.00 \quad \text{Cuota mensual} = 4.266$$

cálculo para hallar la tasa de interés.

$$A = R a^{\frac{n}{i}}$$

$$64.000.00 = 4.266 a^{\frac{20}{i}}$$

$$\frac{64.000.00}{4.266} = a^{\frac{20}{i}}$$

$$15.0023441 = a^{\frac{20}{i}}$$

$$a \text{ ---- } 20 / 0,025 = 15,58916229 \quad a \text{ ---- } 20 / 0,03 = 14,57747486$$

a 0,03 corresponde 14.8774

a x corresponde 15.0023

a 0,025 corresponde 15.5891

a 0,025 corresponde 15.5891

0,005 es a -0.7117

x - 0,025 es a -0.5868

$$\frac{0,005}{-0,7117} = \frac{x - 0,025}{-0,5868}$$

$$x = 0,025 = \frac{0,005 (-0,5868)}{-0,7117}$$

$$x = 0,0041225235 + 0,025$$

$$x = 0,02912 \times 100$$

$$x = 2,91\% \text{ mensual.}$$

$$x = 2,91\% \times 12$$

$$x = 34,92\% \text{ anual.}$$

Tasa efectiva.

$$1 + i = (1 + j/m)^n$$

$$1 + i = (1 + 0,02912)^{12}$$

$$1 + i = 1,4112119 - 1$$

$$i = 0,4112 \times 100$$

$$i = 41,12\%$$

2. Un televisor Philips de 14 pulgadas se vende en \$96.313
Si la venta es al contado se descuenta el 25%. Si es a
plazo se puede comprar dando una cuota inicial de \$9.630.00
y el saldo en 18 cuotas mensuales de \$6.255.00. Hallar la
tasa de interés anual cargada.

Precio Lista \$96.313.00

Cuota Inicial \$9.630.00

Cuota mensual 6.255.00

$$A = P.L. - C.I.$$

$$A = 96.313 - 9.630$$

$$A = 86.683.00$$

$$A = R a^{\frac{18}{i}}$$

$$86.683.00 = 6.255 a^{\frac{18}{i}}$$

$$\frac{86.683}{6.255} = a^{\frac{18}{i}}$$

$$13.85819344 = a^{\frac{18}{i}}$$

$$a^{\frac{18}{0,025}} = 14.3533 \quad a^{\frac{18}{0,03}} = 13.7535$$

La tasa de interés está entre el 2,5% y el 3% y la tasa

nominal (J) está entre el 30% y el 36% convertible mensualmente.

Por Interpolación:

a 0,03	corresponde	13.7535	a x	corresponde	13.8581
a 0,025	corresponde	14.3533	a 0,025	corresponde	14.3533
<u>0,005</u>	es a	<u>-0,5998</u>	<u>x - 0,025</u>	es a	<u>-0,4952</u>

$$\frac{0,005}{-0,5998} = \frac{x - 0,025}{-0,4952}$$

$$x - 0,025 = \frac{0,005 (-0,4952)}{-0,5998}$$

$$x - 0,025 = 0,0041980332$$

$$x = 0,0041980332 + 0,025$$

$$x = 0,02919 \times 100$$

$$i = 2,91\% \text{ mensual.}$$

$$J = 2,91\% \times 12 = 34.92\% \text{ anual.}$$

Tasa efectiva:

$$1 + i = (1 + j/m)^n$$

$$1 + i = (1 + 0,02919)^{12}$$

$$1 + i = 1.4123642$$

$$i = 1.4123642 - 1$$

$$i = 0,4123642 \times 100$$

$$i = 41,23\%$$

3. Un televisor Philips de 14 pulgadas se vende en \$96.313 pesos. Si la venta es al contado se descuenta el 25%. Si la venta es a plazos se puede comprar con una cuota inicial de \$9.630.00 y el saldo en doce cuotas mensuales de \$8.661. Este crédito es a doce meses, sin cobrar financiación. Hallar la tasa de interés anual cargada.

Precio Lista \$96.313.00

Cuota inicial \$9.630.00

Cuota mensual \$8.661.00

$$A = P.L. - C.I.$$

$$A = 96.313.00 - 9.630.00$$

$$A = 86.683.00$$

$$A = R a^{n/i}$$

$$86.683.00 = 8.661.00 a^{12/i}$$

$$\frac{86.683.00}{8.661} = a^{12/i}$$

$$10.0084 = a^{12/i}$$

$$a \text{-----} \frac{12}{0,025} = 10,2577$$

$$a \text{-----} \frac{12}{0,03} = 9,9540$$

La tasa de interés está entre el 2.5% y el 3% y la tasa nominal (j) está entre el 30% convertible mensualmente.

Por Interpolación :

$$\frac{X}{0,005} = \frac{0,005 \left[\begin{array}{c} 0,025 \\ i \\ 0,03 \end{array} \right] \times 0,3037 \left[\begin{array}{c} 10,2577 \\ 10,0084 \\ 9,9540 \end{array} \right] 0,2493}{0,3037}$$

$$X = \frac{0,2493}{0,3037} \cdot (0,005)$$

$$X = 0,00410437$$

$$X = 0,025 = 0,00410437$$

$$i = 0,02910 \times 100$$

$$i = 2,91\% \text{ mensual.}$$

$$j = 2,91\% \times 12 = 34,92\% \text{ anual.}$$

$$j = 34,92\% \text{ anual}$$

Tasa efectiva.

$$1 + i = (1 + j/m)^n$$

$$1 + i = (1 + 0,02910)^{12}$$

$$1 + i = 1,4108828$$

$$i = 1,4108828 - 1$$

$$i = 0,4108828 \times 100$$

$$i = 41,08\%$$

El resultado obtenido en los ejercicios anteriores demuestra que la tasa máxima de interés de financiación cobrada por los establecimientos comerciales que otorgan crédito corriente, equivale al 34,92% anual y al 41.12% anual efectivo, reguladas por la Junta Monetaria, y que en ciertos casos alcanzan niveles del 278% al 555% efectivo anual, para los créditos de electrodomésticos, como lo demuestra un estudio realizado por el economista Aberto Gómez Ceballos.

"El análisis encontró que los almacenes de electrodomésticos registran sistemas de financiación heterogéneos, ya que se da el caso de neveras financiadas al 50% efectivo anual y al 278%. Simultáneamente se descubrió el caso de cobro de intereses de hasta el 555% por una lavadora. La mayoría de los productos que se le entregan a crédito al pública resultan con una financiación que le triplica su valor al contado. *9

Las altas tasas de interés obligan a los consumidores a pa

*9 EN, "El Espectador", Del equipo de redactores económicos de El Espectador. El Crédito en Colombia: Usura In controlada, Bogotá Marzo 10 de 1987, pág. 1-A y 9-A.

gar más dinero, por los artículos financiados a través del crédito corriente, o sea, que la capacidad de compra del consumidor tiende a disminuir en relación inversa con los precios de los artículos. El Crédito corriente es ofrecido a los clientes por los establecimientos comerciales a través de los diferentes planes de financiación que ellos mismos establecen. En algunos casos le ofrecen a los consumidores plazos de 12 y 15 meses sin recargo de intereses de financiación, con el ánimo de motivar al cliente a comprar. Este es un medio de venta muy utilizado por los comerciantes, para disfrazar la financiación del crédito, porque si un consumidor utilizará los métodos para calcular el costo del crédito, se daría cuenta que ha sido manipulado por los oferentes del crédito, tal como se puede observar en el ejercicio número 3, el cual sirvió para establecer la tasa de interés real cobrada por los establecimientos comerciales que venden esta clase de bienes y que aseguran el no cobro de los intereses de financiación, pues se les daba un plazo de 12 a 15 meses para cancelar el costo real del artículo.

El otro caso es cuando el consumidor utiliza el sistema del crédito a plazos de 18, 20 y 24 meses, creyendo que por ser el plazo más largo, las cuotas tienen un monto más bajo y por lo tanto le será más fácil su cancelación, siendo que en verdad esto es un sofisma de distracción, porque si bien

es cierto que a medida que aumenta el plazo del crédito, el valor de la cuota es más bajo, el precio del artículo se va incrementando más en proporción directa con el tiempo empleado en la financiación del crédito, como lo muestran los ejercicios 1 y 2 respectivamente. Este sistema es el más utilizado por los consumidores, debido a que el poder adquisitivo de la moneda tiende a ser menor cada día, razón por la cual el consumidor para poder adquirir sus bienes debe acudir al sistema de las ventas a plazo y por ende someterse a las condiciones en materia de intereses de los establecimientos comerciales.

3.6 LIQUIDACION DE LOS INTERESES CORRIENTES PARA LAS TARJETAS DE CREDITO BANCARIAS.

Para liquidar los intereses corrientes se toma cada compra registrada en el extracto del mes anterior, se multiplica por el 2%, se divide entre 30 y se multiplica por el número de días existentes entre las fechas en que se registró la compra en el extracto hasta la fecha de cierre del estado de cuenta. Luego se suma los totales obtenidos de la liquidación de interés sobre cada compra, obteniendo así un solo total.

Después al saldo anterior registrado en el presente mes, le restamos los intereses corrientes, al saldo adquirido se le

multiplica por el 2%, se divide entre 30 y por último se multiplica por el número de días existentes entre la fecha de facturación (extracto anterior) hasta la fecha en que se registro el pago efectuado en el mes pasado, o sea, hasta la fecha en que aparece registrado gracias por su pago, en el presente estado de cuenta, adquiriendo de esta forma un segundo total de liquidación de intereses .

Por último, se toma de nuevo el saldo anterior, menos intereses corrientes, menos abonos, se multiplica por el 2% (y el 0,5% de administración, o sea, 2.5% en el caso Credencial), se divide entre 30 y por último se multiplica por el número de días existentes entre la fecha de pago del presente mes hasta el nuevo corte de facturación ó fecha de cierre. De esta forma se obtiene un tercer total de liquidación de intereses.

Habiendo efectuado las tres liquidaciones anteriores, se toman los tres totales, se suman y el saldo es el total del interés corriente facturado en ese mes.

3.7 ANALISIS DE LOS CUADROS 5, 6 Y 7.

Los cuadros 5 y 6 corresponden a la forma como Dinero y el sistema bancario liquidan el crédito concedido a sus usuarios, y en ello se observa que la tasa de interés utilizada

por ambos sistemas es inferior al 30%, es decir, esta por debajo del monto del interés cobrado por los establecimientos comerciales. De la diferencia en las tasas de interés, la que mayor ventaja ofrece a los consumidores, es la tarjeta de crédito, factor determinante para que se incremente la demanda del crédito ofrecido por este sistema, ya que si la tasa de interés cobrada por las tarjetas, es más baja que la cobrada por los sistemas de crédito corriente, menor será el costo del crédito que se obtenga a través de dicho sistema.

Además de adquirir el artículo con una financiación más baja, el tarjetahabiente se gana el descuento que sobre las ventas de contado haga el almacén que se encuentre afiliado al sistema de las tarjetas de crédito, ya que las ventas realizadas con la tarjeta, son consideradas ventas de contado y por lo tanto tienen derecho al descuento correspondiente, aunque en realidad los dueños de los establecimientos no quieren dar este descuento y sólo algunos lo hacen.

Sobre el porcentaje de descuento que efectúa el establecimiento comercial a los tarjetahabientes, se descuenta la comisión que debe pagar el establecimiento a la entidad expedidora de las tarjetas, es decir, cuando el almacén realiza un descuento del 30% sobre alguna venta, un 10% corresponde a la comisión (caso Diners) y el 20% restante es el

descuento real que se le hace al cliente por la compra efectuada, lo cual refleja un costo más alto del crédito obtenido a través del sistema corriente, como lo demuestra el cuadro No. 7.

A pesar que el método como se financia el crédito otorgado de las tarjetas de crédito, comercial y bancaria y el concedido por el sistema de crédito corriente es diferente, el resultado obtenido es lo que importa, ya que el artículo que se compra saldrá por un valor financiado más bajo, que el del sistema corriente tal como se demuestra en los cuadros 5, 6 y 7 respectivamente.

3.8 ANALISIS COMPARATIVO DE LAS TASAS DE INTERES UTILIZADAS POR LOS SISTEMAS QUE OTORGAN CREDITO.

En el Cuadro No. 8 se puede observar la diferencia existente entre las tasas de interés cobradas por el sistema de las tarjetas de crédito y las cobradas por los almacenes de electrodoméstico y el resto del comercio en general. Los cuales se representan en la gráfica No. 2.

Las altas tasas de interés que cobran los establecimientos comerciales o entidades financieras, no es otra cosa que el precio que se paga por el crédito, lo cual incide directamente en el precio de los artículos, que a su vez es un deter

minante de la demanda por estos bienes, ya que en una sociedad donde se recurre al crédito, para demandar bienes que son necesarios para el desarrollo normal de una familia la tasa de interés cobrada, no debe ser muy alta para que le permita a oferentes y demandantes obtener los mayores beneficios.

En Colombia la tasa de interés es regulada por el gobierno y no por las expectativas de oferta y demanda del mercado, motivo por el cual el gobierno entra a analizar las operaciones que realizan los establecimientos comerciales que venden a plazo, dado que en éste sector es donde se comenten las mayores especulaciones en el cobro de los intereses y que según Alberto Gómez Ceballos alcanza niveles del 278% al 555% efectivo anual.

Tales irregularidades fueron estudiadas por la Superintendencia de Industria y Comercio y en común acuerdo con los comerciantes organizados en la Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco) se determinó que los establecimientos comerciales cobraran como tasa máxima efectiva anual la correspondiente a la tasa activa del crédito ordinario de libre asignación certificada por la Superintendencia Bancaria la cual equivale al 41.12% y que se encuentra contemplada en la resolución No. 1190 del 23 de Julio de 1986, de la Superintendencia de Industria y Comercio*. A pesar de esto, algunos

* Ver Anexo 10.

comerciantes violan esta norma y cobran tasas de interés tan elevadas que se puede afirmar que el valor del artículo es cobrado hasta tres veces su valor real, como lo expresa Gómez Ceballos en su artículo.

Otro elemento negativo que presenta el comercio es el doble precio de venta que tienen los artículos, uno es el precio de contado y el otro es el precio a crédito, que muchas veces es incrementado hasta un 25%, para aplicar sobre ese valor los componentes básicos del costo del crédito. Para dar fin a esta medida adoptada por los comerciantes, se expide la resolución 1190 de la Superintendencia de Industria y Comercio y que es en su artículo 2o. se determina que el precio de las ventas a crédito de un bien o servicio será el mismo precio de la venta al contado, y sobre dicho precio se calcularán los descuentos, el Impuesto a la Ventas, y la Cuota Inicial si la hay. Y en el numeral 4o. del artículo 3o. se autorizan los descuentos para las compras de contado, lo cual significa que seguirán existiendo dos precios de venta al público, aunque la resolución en su artículo 2o. determine lo contrario, porque el descuento sobre el precio de contado está originando que se descrimine el precio a crédito, es decir, que el precio a crédito será el que aparece en las listas.

La tasa del 41,12% cubre los gastos que se generan por concepto de estudio de crédito y costo de administración, excluyendo el monto del impuesto de timbre nacional y el impuesto a las ventas.

Esta resolución permite a los comerciantes actualizar el cobro de los intereses de las ventas a plazos, de acuerdo a tasas reales existentes en el mercado financiero, es decir, que la tasa de interés será fluctuante, debe estar de acuerdo con las variaciones que presenta el mercado financiero, específicamente el monto de los intereses que cobran los bancos por los créditos ordinarios de libre asignación,

La resolución 1190 fue clara en establecer que cuando se pacten contratos de bienes muebles y prestación de servicios, bajo el sistema de financiación, exceptuando a los alimentos, vestidos y otros artículos de uso personal, se podrán retractar cualquiera de las partes dentro de los días hábiles siguientes a la celebración del contrato. Esta norma rige para los artículos de uso doméstico en general, incluyendo electrodomésticos, muebles y enseres, vehículos y repuestos automotores, libros, equipos y bienes de capital, bienes fungibles, etc..

COMPARACION DE LOS COSTOS SISTEMAS DE TARJETA DE CREDITO.

CUADRO 4

SISTEMAS	CUOTA ANUALES \$				INTER. DE FINANC. NO- MINAL AÑO %	AVANCES EN EFECTIV.		SEGURO	
	TARJETA PRINCIPAL	TARJETA ADICIONAL	TARJETA DE COMPañIA	REVISTA		VALOR (\$) (HASTA)	INTERES NOMINAL MES (%)	PRIMA ANUAL \$	CUANTIA AMPARADA \$
	MANEJO	MANEJO	MANEJO						
							1.5		
DINERS	5.900	1 000	1.500	1.920	27	50.000	3.5	278	2.000.000
							1.5		
CREDIBANC	5 000	-	5.000	-	24	50.000	2	170	500.000
CREDENCIAL	5.900	A M P 4.800 E X T 2.950	4.800	POREJEM- PLAR 210	24	50.000	2	350	400.000
BIC	4000	2000	4000	-	24	20.000 40.000	1.5 2	345	300.000
COVIAJES	2400	-	2.400		31	100% DEL VALOR DE LOS TIQUETES	2.66	-	-

Fuente: Instituciones q' expiden la tarjeta de credito.

LIQUIDACION DEL PAGO SEGUN EL SISTEMA DE TARJETAS DE CREDITOS
BANCARIA

CUADRO 5

PAGO	CUOTA MENS	INT. FIN.	PAGO TOTAL	SALDO
COMPRA.				36.000
1	6.000.00	720.00	6.720.00	30.000
2	6.000.00	600.00	6.600.00	24.000
3	6.000.00	480.00	6.480.00	18.000
4	6.000.00	360.00	6.360.00	12.000
5	6.000.00	240.00	6.240.00	6.000
6	6.000.00	120.00	6.120.00	0
TOTALES	36.000.00	2.520.00	38.520.00	

Fuente: Los Autores.

LIQUIDACION DEL PAGO SEGUN EL SISTEMA DE TARJETA DE CREDITO
DINERS

CUADRO 6

# PAGO	CUOTA MENS.	INT. FIN.	PAGO TOTAL	SALDO
VALOR C/.				42.517.44
1	3.000 00	5 43. 12	3.543.12	38.974.32
2	3.000 00	5 43. 12	3.543.12	35.431.12
3	3 000 00	5 43. 12	3.543.12	31.888.08
4	3.000 00	5 43. 12	3.543.12	28.344.96
5	3.000 00	5 43. 12	3.543.12	24.801.84
6	3.000 00	5 43. 12	3.543.12	21.258.76
7	3.000 00	5 43. 12	3.543.12	17.715.60
8	3 000 00	5 43. 12	3.543.12	14.172.48
9	3 000 00	5 43. 12	3.543.12	10.629.76
10	3 000 00	5 43. 12	3.543.12	7.086.24
11	3 000 00	5 43. 12	3.543.12	3.543.12
12	3 000 00	5 43. 12	3.543.12	0
TOTALES	36.000 00	6.517.44	42.517.44	

Fuente: Los Autores.

Diners utiliza para la liquidación de las cuotas mensuales el factor de 12 meses que equivale a 0,09842 y el cual se multiplica por el valor de la compra \$36.000.00 y da como resultado el valor de la cuota mensual que debe cancelar durante los 12 meses.

LIQUIDACION DEL PAGO SEGUN EL SISTEMA DE CREDITO CORRIENTE

CUADRO 7

# PAGO	CUOTA MENS.	INT. FINAN.	PAGO TOTAL	SALDO
VALOR C.				77.153.28
1	5.333.33	1.096.11	6.429.44	70.723.84
2	5.333.33	1.096.11	6.429.44	64.294.40
3	5.333.33	1.096.11	6.429.44	57.864.96
4	5.333.33	1.096.11	6.429.44	51.435.52
5	5.333.33	1.096.11	6.429.44	45.006.08
6	5.333.33	1.096.11	6.429.44	38.576.64
7	5.333.33	1.096.11	6.429.44	32.147.20
8	5.333.33	1.096.11	6.429.44	25.717.76
9	5.333.33	1.096.11	6.429.44	19.288.32
10	5.333.33	1.096.11	6.429.44	12.858.88
11	5.333.33	1.096.11	6.429.44	6.429.44
12	5.333.33	1.096.11	6.429.44	0
TOTAL	63.999.96	13.153.32	77.153.28	

Fuente Los Autores

Los establecimientos comerciales utilizan para la liquidación de las cuotas mensuales el factor de 12 meses que equivale a 0.10046 el cual se multiplica por el saldo a financiar y da como resultado el valor de la cuota mensual a pagar durante los 12 meses del año, que es de \$6.429.44.

COMPARACION DE LAS TASAS DE INTERES DE LOS SISTEMAS DE CREDITO

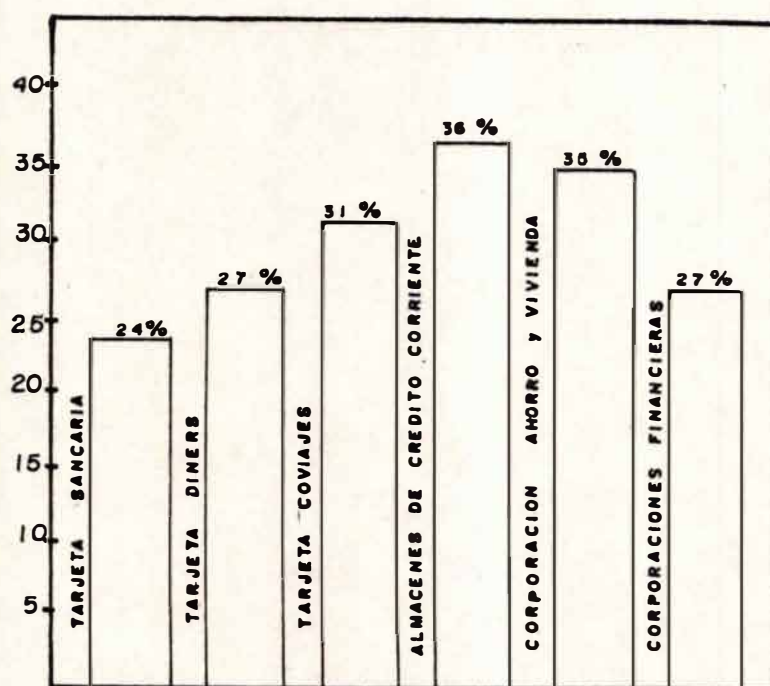
CUADRO 8

Nº	ESTABLECIMIENTO	TASA MEN %	TASA NOM. A. %	TASA EFEC.
1	CREDENCIAL	2	24	26.82
2	CREDIBANCO	2	24	26.82
3	BIC	2	24	26.62
4	DINERS	2.25	27	30.60
5	COVIAJES	2.66	31.92	37.03
6	ALM. ELEC.	2.91	34.92	41.93
7	ALM. MUEBLES	2.91	34.92	41.12
8	COMP. VIAJES	3.0	36.	42.57
9	BANCO	3.0	36	42.57
10	CORP. FIN.	2.31	27.70	31.60
11	CORP. A y V.	2.59	31.16	36.01

Fuente: Nº 1 al 5 Entidades que expiden la tarjeta de credito.
6 al 11 Instituciones financieras.

COSTO DE CREDITO 1986

GRAFICO 2



Fuente: Banco de la Republica.

VARIABLES

TASAS DE INTERES

Tarjetas Bancarias	24 % Anual
Tarjetas Diners	27%
Tarjetas Coviages	31 %
Almacenes Comerciales	36 %
Corporacion Ahorro y Vivienda	35%
Corporacion Financiera	27%

IV

EFFECTOS DE LA TARJETA DE CREDITO EN LA ECONOMIA.

4.1 LA DEMANDA DE DINERO.

"El dinero facilita el Comercio, pues sirve de medio de intercambio, es decir, es un artículo de aceptación general para los pagos". *10.

De acuerdo con esta función del dinero, se puede afirmar que la demanda de dinero se encuentra determinada por la cantidad necesaria de unidades económicas para la adquisición de bienes y servicios.

Teniendo en cuenta los aportes de la teoría clásica, Keynes utilizó los conceptos sobre la ecuación cuantitativa, dando preferencia al dinero como depósito de valor en su función especulativa, amoldandose a los otros usos de la moneda, para fines de transacción y precaución. Con base en esto Keynes expresó la demanda de dinero como :

* 10 CHADLER, Lester V. Introducción a la teoría Monetaria. México. Trad. Fondo de Cultura Económica. 1960. pág. 14

$$m_d = m_t + m_p + m_e$$

Los tres variables del lado derecho de la ecuación, representan los motivos transacción, precaución y especulación, los cuales conforman según Keynes la demanda de dinero del consumidor. En donde el motivo transacción esta en función del ingreso y los motivos precaución y especulación son funciones crecientes del ingreso y decrecientes de la tasa de interés.

Baumol al estudiar la teoría Keynesiana, parte de que en ésta se entendía que la demanda por efectivo por los motivos transacción y precaución responderían estrachamente a cambios en los niveles de gasto y que estas demandas serían relativamente inelástica con respecto a la tasa de interés. A su vez sostenía que es posible aceptar esto como un supuesto ó como una impresión acoplada por la experiencia y prefiere probarla más profundamente, para lo cual parte de que el dinero no se guarda por sí mismo, sino que ayuda al consumidor a adelantar sus actividades y para probar sus ideas plantea las siguientes preguntas:

Hay alguna manera con la cual pueda calcularse un solo saldo monetario óptimo? Si es así, Cómo estaría afectada esa cifra con los cambios en el ingreso y las tasas de interés?

Baumol responde a las anteriores pregunta, comparando los saldos de efectivo a un inventario de dinero cuyo tenedor esta listo para cambiar por otros bienes y desarrolla el siguiente análisis:

"Es desde luego, conveniente guardar cierta cantidad de efectivo, porque ello puede facilitar efectuar los desembolsos necesarios especialmente porque no siempre es posible visualizar por adelantado las magnitudes precisas los gastos requeridos, pero es costoso el mantener grandes cantidades de capital en la forma de saldos monetarios. Ese dinero podría usarse rentablemente en otra parte de la Empresa o usarse para pagar deudas y reducir el costo de los intereses o el dinero podría invertirse en documentos rentables, cuando el dinero esta comprometido se limitan los fondos que quedan disponibles al negociante, debe reconocer que cada dólar que guarda en la forma de efectivo significa un dólar menos para comprar mano de obra, materias primas, etc.". 11.

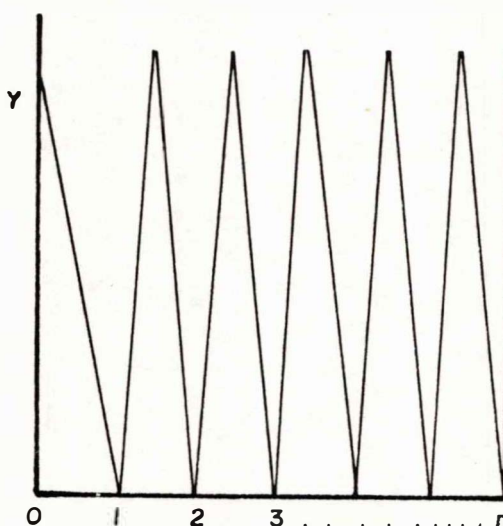
De acuerdo en el anterior planteamiento Baumol aplica al dinero la teoría general del inventario óptimo, para presentar la demanda de saldos monetarios. En el caso en que un individuo obtenga su ingreso en efectivo el primer día de cada mes, éste distribuirá o consumirá ese dinero durante todo el mes siguiente, es decir, al comienzo de cada mes dispone del total de su ingreso en efectivo y para cancelar todas sus compras realizadas en el mes, hace varios retiros, hasta que el último día del mes se ha acabado todo el efectivo.

11. BAUMOL, William J. Teoría Económica y Análisis de Operaciones. Trad. por Alfredo Roa. Madrid. Dossat. 1977 pág. 495.

En el gráfico No. 3 el eje vertical representa el ingreso y el eje horizontal el tiempo, siendo Y el total del ingreso recibido por el consumidor, y $1, 2, 3 \dots n$ el número de períodos.

GRAFICO No. 3

CICLO DEL INGRESO



Suponiendo que el consumidor actuará racionalmente buscando el máximo beneficio de su ingreso, es consciente que en vez de mantener todo ese dinero ocioso, se puede invertir una parte en títulos o en bonos que le ofrezcan algún rendimiento, pero cada vez que invierta o que retire dinero hay también un cargo por corretaje ó un costo que exprese las limitaciones de búsqueda del consumidor.

De ésta manera, aunque los gastos o desembolsos en efectivo sean constantes, el saldo monetario medio para cumplir con los pagos se ve afectado por los costos de retiro para obtener el efectivo; por lo tanto dicha cantidad tendrá una relación directa con el costo de corretaje e inversa con la tasa de interés o costo de oportunidad, de manera que si el costo de corretaje aumenta convendrá reducir el número de retiros y subirá el saldo monetario óptimo, en caso que la tasa de interés se incremente es mejor efectuar retiros más pequeños y lo más distante posible, es decir, que disminuyan los saldos en efectivo, los cuales no ganan interés.

El desarrollo del cálculo matemático del saldo óptimo del dinero se logró aplicando el mismo procedimiento utilizado en los inventarios. Teniendo en cuenta que los gastos son realizados de una manera uniforme, el inventario debe caer en forma gradual desde el ingreso (Y) hasta cero (0). De esta manera el costo total de corretaje será igual al número de retiros por el costo unitario de corretaje ó sea, $b(p)$. En este caso p es el número de retiros, el cual se puede expresar como el valor de las transacciones, (T) dividido por el valor de cada retiro. (K) .

$$P = \frac{T}{K}$$

Por consiguiente, el costo de corretaje del total de los re

tiros es igual a:

$$b. \frac{T}{K}$$

Se debe aclarar que el efectivo máximo con el que puede contar una persona es K y el mínimo es 0 (cero), con un valor promedio de $K/2$, el cual es el efectivo que mantiene la persona durante todo el período y el costo de oportunidad es:

$$r. \frac{K}{2}$$

Según Baumol, el costo total que el consumidor debe asumir por el manejo de su efectivo será la suma de las dos ecuaciones anteriores:

$$CT = b. \frac{T}{K} + r. \frac{K}{2}$$

Dado que el individuo está manejando su efectivo con el fin de lograr el máximo beneficio, la razón le indica que lo haga al mínimo costo. Matemáticamente este costo se obtiene tomando la derivada de CT con respecto a K e igualando a cero:

$$CT = b. \frac{T}{K} + r. \frac{K}{2}$$

En donde,

$$\frac{dCT}{dK} = \frac{-bT}{K^2} + \frac{r}{2}$$

Para hallar el costo mínimo se iguala la ecuación a cero:

$$\frac{-bT}{K^2} + \frac{r}{2} = 0$$

En donde, $K = \sqrt{\frac{2bT}{r}}$

Del anterior análisis Baumol concluyó que si los individuos y las empresas son maximizadora eficientes de beneficios, Keynes probablemente estuvo equivocado al excluir la influencia de la tasa de interés sobre la demanda de dinero por el motivo transacción.

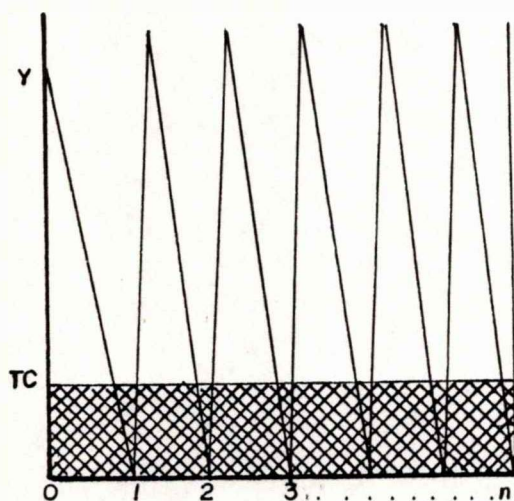
Acogiendo éste planteamiento sobre la influencia de la tasa de interés en la demanda de dinero para transacciones e incluyendo a las tarjetas de crédito en el análisis, se puede observar que éstas facilitan al consumidor el pago de sus transacciones, por consiguiente se puede adquirir bienes y servicios sin el desembolso de dinero en el instante de efectuarse la transacción conllevando esto a una reducción de la demanda de dinero para el motivo transacción y precaución, que a su vez ocasiona la liberación de algunos saldos monetarios, los cuales se podrían convertir en otros activos financieros.

En el gráfico Número 4 se puede observar el efecto de las tarjetas de crédito sobre las transacciones, es decir, un

consumidor podrá efectuar sus operaciones comerciales con menos efectivo, por lo tanto al terminarse el mes, el saldo del consumidor se hace cero, pero a un nivel superior denominado TC en la figura No. 4.

GRAFICO No. 4

CICLO EN EL CUAL EL CONSUMIDOR REALIZA SUS OPERACIONES COMERCIALES CON MENOS EFECTIVO, UTILIZANDO LA TAJETA DE CREDITO.



De esta manera el área comprendida entre 0-TC y 0-n conforman el total de saldos liberados, que en esencia pueden ser canalizados hacia otros fines.

Continuando con la metodología utilizada por Baumol, la in

clusión de las tarjetas de crédito se enfocaría como sigue:
 El consumidor distribuye su ingreso entre las transacciones que efectúa durante el mes, dicho valor se representa como T , paga con la tarjeta de crédito la cantidad TC , y destina alguna cantidad Te para sus pagos en efectivo. Entoces Te se obtiene de la diferencia entre los pagos con tarjeta de crédito y los pagos totales, es decir,

$$Te = T - TC$$

Siguiendo con el análisis r es la tasa de interés del mercado y K el costo de cada uno de los retiros, que el consumidor hace de manera uniforme durante el período. El costo de corretaje es igual al número de veces que se efectúan los retiros multiplicado por el costo unitario de corretaje b , sin embargo este número de veces a diferencia del planteado por Baumol se define como $\frac{Te}{K}$, esto es la relación de las transacciones en efectivo sobre el valor promedio de los retiros.

Hay que tener presente que al usar la tarjeta de crédito el consumidor incurre en costos adicionales, que serían representados por el cargo de manejo de la tarjeta de crédito, el cual es una suma fija (A) por cada período. Además de lo anterior el usuario debe cancelar por el uso del crédito un interés de financiación (i); por consiguiente el costo de utilización de la tarjeta de crédito es:

$$C_{tc} = A + i(TC),$$

o sea, el costo de manejo de dinero cuando se usa la tarjeta de crédito es:

$$CT = b \cdot \frac{Te}{K} + r \cdot \frac{K}{2} + A + i.(TC), \quad (1)$$

y teniendo en cuenta que el total de las transacciones T es:

$$T = Te + TC, \quad (2)$$

Entonces al dividir todo por T se obtiene:

$$1 = \frac{Te}{T} + \frac{TC}{T},$$

para simplificar se supone que:

$$U = \frac{Te}{T},$$

Esto se reemplaza en la ecuación anterior así:

$$1 = u + \frac{TC}{T},$$

por lo tanto,

$$TC = (1 - u).T \quad (3)$$

y,

$$Te = u.(T), \quad (4)$$

Al reemplazar los valores (3) y (4) en (1) se obtiene:

$$CT = \frac{buT}{K} + \frac{r.K}{2} + A + i(1 - u)T, \quad (5)$$

Para conseguir el mínimo costo se deriva en la ecuación (5)

a CT, con respecto a K y se iguala a cero.

$$\frac{dCT}{dK} = \frac{-buT}{K^2} + \frac{r}{2} = 0 \quad (6)$$

Y luego se deriva la ecuación (5) con respecto a u:

$$\frac{dCT}{du} = \frac{b.T}{K} - i.T = 0 \quad (7)$$

Resolviendo la ecuación (6) para K, se obtiene:

$$K = \sqrt{\frac{2buT}{r}} \quad (8)$$

La fórmula anterior es parecida a la utilizada por Baumol en su análisis de los inventarios y la única variación que aparece es u, que es en sí, el término que determina las transacciones realizadas en efectivo. Entonces u se calcula desarrollando la ecuación 7 para K, en donde:

$$\frac{dCT}{du} = \frac{b.T}{K} - i.T = 0$$

En donde ,

$$K = \frac{b}{i}$$

Sustituyendo este resultado en la ecuación (8) se obtiene:

$$\frac{b}{i} = \sqrt{\frac{2buT}{r}}$$

de donde,

$$U = \frac{b.r}{2Ti^2} \quad (9)$$

La pérdida del poder adquisitivo del dinero determinan que los gastos en efectivo sean inversamente proporcionales al volumen de las transacciones, de esta manera entre mayor sea el ingreso de las personas menor será la proporción de sus gastos en efectivo, en este caso la demanda por efectivo es constante, o sea, que los gastos también son constantes, según el resultado de la ecuación nueve, quiere decir esto que los incrementos que se dan en el ingreso serán gastados con la tarjeta de crédito.

Todo lo anterior conlleva a analizar el impacto que tienen las tarjetas de crédito en la política económica, ya que es la medida en que se difunda el sistema de las tarjetas de crédito entre los usuarios y entre los establecimientos comerciales, la demanda por dinero se hará menos sensitiva a las determinaciones de la autoridad monetaria y el sistema económico autodeterminará el monto del dinero requerido por la economía para transacciones, por consiguiente las emisiones monetarias daran como resultado el aumento de los precios, hasta que la demanda monetaria sea una constante en el corto plazo, o sea, a medida que las tarjetas de crédito se generalicen como medio de pago, la economía tendrá el sustituto del dinero y aquellas transacciones que no puedan efectuar con la tarjeta de crédito deberán financiarse con efectivo, esto es la demanda de dinero aumentará en estos rubros, conllevando a un aumento en las emisiones de dinero

y por ende en los precios, ya que de acuerdo al cupo que se les asigne a los usuarios, las entidades que expiden la tarjeta de crédito pueden estimar el consumo de éste durante un año y así obtener la cantidad de dinero necesaria para uso de la tarjeta de crédito.

Durante el transcurso del estudio se ha enfatizado sobre la facilidad que brindan las tarjetas de crédito a los usuarios para realizar sus transacciones sin hacer desembolsos inmediatos de efectivo, de manera que le permitan al usuario desplazar su nivel de riqueza y a la vez distribuir su dinero entre los motivos de especulación y transacción. Quiere decir esto, que el uso de la tarjeta de Crédito le brinda la oportunidad de aumentar su saldo para la especulación, sin que sea necesario disminuir el monto de sus transacciones.

Esa disponibilidad de saldos no sirve al usuario para decidirse a mantener efectivo o invertir ese efectivo de acuerdo a las expectativas del mercado. Si al analizar las expectativas de inversión del mercado, el usuario encuentra que las condiciones de riesgo o de obtener utilidad son propicias, optará por utilizar su tarjeta de crédito para cancelar el mayor volumen posible de sus transacciones, teniendo en cuenta que el costo de utilizarla se reduce. Pero si el individuo, encuentra que las condiciones del mercado no

son las apropiadas para invertir en bonos, optará por mantener efectivo en reserva, en este caso la tarjeta de crédito le será de mucha utilidad, porque al reducir el volumen de sus operaciones con tarjeta de crédito, podrá mantener saldos mayores de efectivo que le permitan disponer de la liquidez deseada.

En conclusión dadas las alternativas de la tarjeta de crédito y el efectivo que tiene el Consumidor, este podrá analizar su demanda de dinero hacia las expectativas que le presenten las condiciones del mercado.

4.2 LA OFERTA MONETARIA.

Durante el desarrollo de este trabajo se ha sostenido que las tarjetas de crédito son el nuevo y más ágil sistema de crédito, a la vez que se han considerado como parte integral del dinero, motivo por el cual es importante entrar a analizar si su surgimiento en el sistema financiero tiene algún efecto sobre la oferta monetaria.

La oferta monetaria se constituye en un instrumento de política monetaria, el cual es utilizado por el gobierno quien controla su nivel a través de una permanente vigilancia sobre el volumen de emisión primaria y fijando un nivel de encaje de acuerdo a la situación existente, para el control

de la expansión secundaria, Siendo que ésta es el resultado del efecto multiplicador que se genera por el funcionamiento mismo del sistema bancario. Entonces si la tarjeta de crédito es un contrato de apertura de crédito rotativo, celebrado entre el banco que expide la tarjeta y el usuario, se puede aseverar que este instrumento forma parte activa del sistema bancario, ya que el crédito es una parte del total de las operaciones bancarias, pues es el banco quien pone a disposición de los tarjetahabientes los cupos o líneas de crédito. Por lo tanto si existe algún efecto de las tarjetas de crédito sobre la oferta monetaria, este se reflejaría únicamente en la distribución del crédito que tienen disponible los establecimientos bancarios. Debido a esto se hace necesario efectuar un análisis del multiplicador bancario, a través del sistema de cuantificación del dinero base.

La oferta monetaria esta compuesta por el efectivo en poder del público, más los depósitos a la vista del sistema bancario, lo que equivale a decir, que la oferta monetaria se compone del dinero base (B) y del multiplicador bancario (m) así:

$$M = B, m \quad (10)$$

En donde B esta formada por el dinero metálico y billetes en circulación que son demandados por el público(E) y por

la cuantía de dinero que es demandada por el sistema bancario (R) por lo tanto:

$$B = E + R \quad (11)$$

Como se dijo anteriormente el flujo monetario está constituido por el total de efectivo más los depósitos a la vista, ó como se dijo antes por el dinero base y el multiplicador bancario, que al asociarlo, M se puede indicar, como:

$$E + D = M = (E + R).m$$

Jairo Cañola define al multiplicador como el factor que expresa cuantas veces se generan depósitos bancarios, con base en un exceso de reserva. Los principales componentes del multiplicador son las razones de efectivo a depósito y de reserva a depósito. Como M es función de estas dos razones, se puede despejar de la fórmula anterior a M y dividir por el valor de los depósitos D:

$$m = \frac{D + E}{E + R}$$

$$m = \frac{\frac{D + E}{D}}{\frac{E + R}{D}}$$

por lo tanto, la razón de efectivo a depósito se expresa generalmente como e y la razón de reserva a depósito como

r, por consiguiente la última ecuación quedaría expresada como:

$$m = \frac{1 + e}{e + r} \quad (12)$$

Esto quiere decir que las relaciones determinantes del multiplicador son e y r, ya que la razón de reserva a depósito puede considerarse exógena, debido a que el nivel de reserva lo fijan las autoridades monetarias, se puede derivar m con respecto a e.

$$m = \frac{1 + e}{e + r}$$

en donde,

$$\frac{M}{e} = - \frac{1 + r}{(e + r)^2} \quad (13)$$

El resultado obtenido de esta derivada permite aseverar que si e disminuye, debido a la introducción de las tarjetas de crédito, la oferta monetaria aumentará en el factor correspondiente a la ecuación (13). La disminución en e dependerá del nivel de r, entre mayor sea r, menor será la importancia relativa del impacto de las tarjetas de crédito sobre la oferta monetaria.

Los créditos que conceden las tarjetas de crédito forman parte de las operaciones bancarias, por lo tanto se puede recalcar que las tarjetas de crédito son un nuevo sistema de crédito, que se suma a la economía, es decir, este nuevo crédito está sustituyendo al viejo sistema de crédito de las ventas

a plazos, utilizado directamente por los comerciantes.

La oferta monetaria ampliada (M_2) tiene mayor efecto en las decisiones económicas que la oferta monetaria (M_1), por lo tanto se puede predecir que el impacto generado por las tarjetas de crédito en la economía, podría ser mayor que lo anteriormente expuesto.

En síntesis el efecto generado por las tarjetas de crédito en la oferta monetaria, puede ser el que se origina en los cambios de relación de efectivo a depósito.

4.3 EL DINERO Y LAS TAJETAS DE CREDITO.

Segun John Kenneth Galbraith, el dinero es lo que se da ó se recibe generalmente por la compra ó la venta de artículos, servicios u otras cosas. El dinero cumple con cuatro funciones como son:

- Como medio de cambio.
- Como depósito acumulador de valor.
- Como patrón de pagos diferidos.
- Como medida de valor.

El dinero como medio de cambio y como depósito acumulador de valor, obliga necesariamente a que se dé una demanda de dinero, para la adquisición de bienes y servicios. Es en

estas dos funciones en donde la tarjeta de crédito puede ejercer la función de sustituto del dinero. El dinero es considerado como el más líquido de todos los activos, con cepto que ha sido sostenido por los teóricos contemporáneos, pero que en cuanto a su función como depósito de valor, se han presentado diversas discusiones, ya que existe la posibilidad de sustituir dinero (medio de cambio) por una diversa gama de activos financieros y por los avances de tecnología del crédito. Estas discusiones ocasionan dificultad para determinar una cantidad adecuada de dinero, lo cual afecta a la teoría y política monetaria, esto hace difícil establecer que las tarjetas de crédito son dinero, puesto que no es nada fácil determinar el grado de liquidez que representan y más difícil aún, establecer una función de oferta y demanda que se integren como una parte de la teoría monetaria. Estas polémicas han sido estudiadas por varias escuelas:

- Los Keynesianos entran a definirla a la cantidad de dinero como la suma del circulante más los depósitos a la vista y sostienen que la principal característica de la moneda es su función como medio de cambio.

- A través de su concepción la escuela de Chicago, define a la función del dinero como una morada temporal del poder de compra, por lo tanto aquellos que están de acuerdo con ella, definen a la cantidad de dinero como la suma del circulante

más los depósitos a la vista, más los depósitos de ahorro
más los depósitos a término.

- Gurley And Shaw* sostienen que existe una semejanza entre el dinero y otros activos financieros. Por lo tanto Gurley y sus seguidores sostienen que lo que cuenta es la cantidad total de préstamos vigentes, ya que la cantidad de dinero solo influye, en cuanto que es un componente del crédito total, Como se puede observar ésta escuela da mucha importancia a la estructura financiera y al grado de sustitución que pueda existir entre el dinero y otros activos financieros.

Lo anteriormente expuesto da pie a un interrogante y es:
De que manera las tarjetas de crédito influye en la composición de la oferta del dinero?. Para responder a esta pregunta se debe tener presente la concepción que se tiene de la tarjeta de crédito. La tarjeta de crédito es un sistema que permite a los miembros de éste adquirir los bienes y servicios ofrecidos por otro de los integrantes del sistema, en este caso la tarjeta de crédito cumple la función de medio de cambio, o sea, al ser aceptada por una comunidad determinada se considera como un medio de pago.

* Ver Moncarz, Raúl. Moneda y Banca. Teoría Monetaria, Finanzas e inflación. pág. 55

En lo referente a la segunda función del dinero como depósito acumulador de valor, está claro que las tarjetas de crédito no pueden ser consideradas como vehículo que permita trasladar una cantidad nominal de efectivo entre un período y otro. Ya que los únicos movimientos de efectivo que se efectúan con la tarjeta de crédito son los avances en efectivo, el cual se debe cancelar al final del mes, además de pagar una tasa de interés por la prestación del servicio.

Por lo tanto se puede considerar que las tarjetas de crédito son sustitutas del dinero, solamente en lo concerniente a su primera función, que es la de medio de cambio, y que dadas sus características pueden afectar la composición de los medios de pago. Por lo tanto del análisis obtenido de las tres escuelas anteriores, se puede concluir que las dos primeras no consideran a la tarjeta de crédito como una parte importante de los instrumentos analizados por la teoría económica, mientras que la última le da importancia a la tarjeta de crédito, según sea el volumen de su movimiento.

4.4 LAS TARJETAS DE CREDITO, EL CONSUMO Y EL GASTO DEL CONSUMIDOR.

En este análisis se tendrá presente las teorías de Fredman

y Modigliani* sobre el consumo, estos economistas basaron sus teorías bajo el supuesto implícito de que el comportamiento presentado por el consumidor, es la consecuencia de su comportamiento racional por hacer máxima la utilidad asignando un flujo de ganancias de toda la vida a un patrón óptimo vitalicio de consumo. Estas teorías difieren en cuanto a valor presente, especialmente en la forma en la cual lo relaciona con las variables económicas para la comprobación estadísticas de sus hipótesis. Entonces teniendo presente la restricción del ingreso, las dos teorías aceptan que el valor presente del consumo total (C_t) en la vida no puede ser superior al valor presente del ingreso total (Y_t). A continuación se expresa simbólicamente lo anterior:

$$\sum_{0}^T \frac{Y_t}{(1+r)^t} = \sum_{0}^T \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

En donde la T esta definida como la duración esperada de vida del individuo. En este caso para que la restricción tenga veracidad se ha supuesto que los consumidores no dejen legado a sus herederos y por lo tanto la totalidad de su ingreso debe ser consumido**. Por consiguiente el consumi

* Tomado contextualmente de William H. Branson y James M. Litvack. Macroeconomía. México. Harla. 1976, pág. 179.

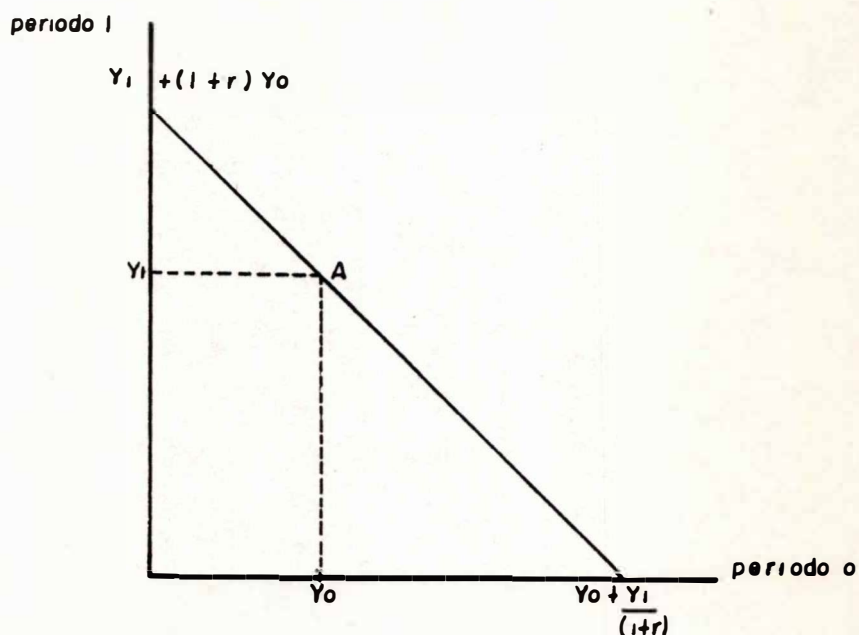
** Nagatani y Heckman, suponen la inclusión de legados en las funciones de consumo.

dor dispone de un flujo de ingreso durante toda su vida, que deseará distribuir teniendo en cuenta un patrón de consumo excelente.

Llevando a la práctica el anterior análisis, se supone que sólo hay dos periodos de ingreso Y_0 y Y_1 . En el gráfico No. 5 esta ubicado el punto A, en el cual convergen las corrientes de ingreso Y_0 , Y_1 . El punto A demuestra el monto del ingreso que recibe el individuo en el período 0 (cero) Y_0 y el monto del ingreso que recibe en el período 1 Y_1 .

Gráfico No. 5

SITUACION DE DOS PERIODOS DE CONSUMO



El consumidor esta dispuesto a anticipar su consumo mediante un préstamo sobre sus ingresos futuros Y_1 , ó aplazarlo presentando su ingreso actual a una tasa de interés r . Esto indica que la línea presupuestal está determinada por el ingreso de cada período y la tasa de interés. En un período cero su ingreso sería: $Y_0 + \frac{Y_1}{(1 + r)}$, y en un período

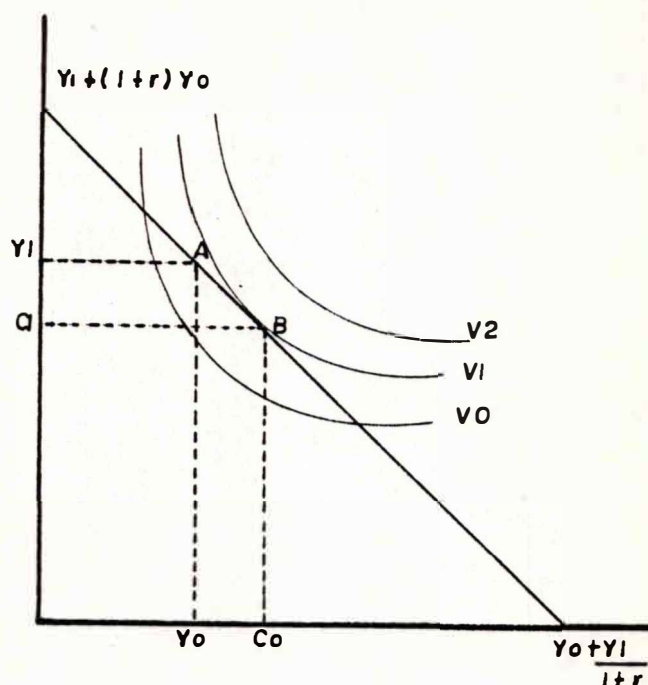
$$1 \text{ sería: } \frac{Y_1 + (1 + r)Y_0}{Y_0}$$

Es necesario tener presente que la tasa de interés r , incluye todos los costos e inconvenientes que un individuo puede tener cada vez que gestione un crédito. Los dos puntos enunciado aquí señalan la línea de ingreso que el consumidor puede utilizar para la administración de su ingreso durante su ciclo de vida.

Acogiéndose a la función de utilidad del individuo, se puede obtener un conjunto de curvas de indiferencia, que señalan los puntos sobre los cuales se encuentran indiferentes entre el consumo adicional del período 0 y en el período 1 de cada nivel de utilidad.

Gráfico No. 6

LA POSIBILIDAD DE CONSUMO EN UN CASO DE LOS PERIODOS.



En el gráfico No. 6 se detallan todos los puntos bajo la curva que son alcanzables para el consumidor, pero que para maximizar su utilidad el consumirá el punto B, que es tangencial a la línea de presupuesto. Si el nivel de ingreso del consumidor es desviado hacia el período uno, o inferior al consumo total del equilibrio en el período cero, el individuo pedirá prestada la cantidad $C_0 - Y_0$, con el fin de lograr

el nivel de consumo perfecto, por lo tanto sacrificará la cantidad $(1 + r) (C_0 - Y_0)$ de consumo correspondiente al período 1.

La línea de presupuesto esta determinada por el ingreso y la tasa de interés, en el caso de que el ingreso del consumidor llegará a aumentar en alguno de los períodos, el valor presente de la corriente de ingresos se incrementaría, desplazando la línea de presupuesto hacia la derecha, brindándole al consumidor la oportunidad de ubicarse en un nivel de utilidad superior. Cuando el consumo no es un bien inferior en ningún período, o sea, siempre que se de un incremento en el ingreso, se producirá un incremento en el consumo en todos los períodos, por consiguiente de la relación entre el valor presente del flujo de ingreso y el consumo corriente, se obtendrá la siguiente fórmula:

$$C_t = F(Pv_t) \quad F' > 0$$

En el cual el valor presente de los ingresos actuales y futuros Pv , en el tiempo es:

$$\sum_{t=0}^{\infty} \frac{Y_t}{(1 + r)^t}$$

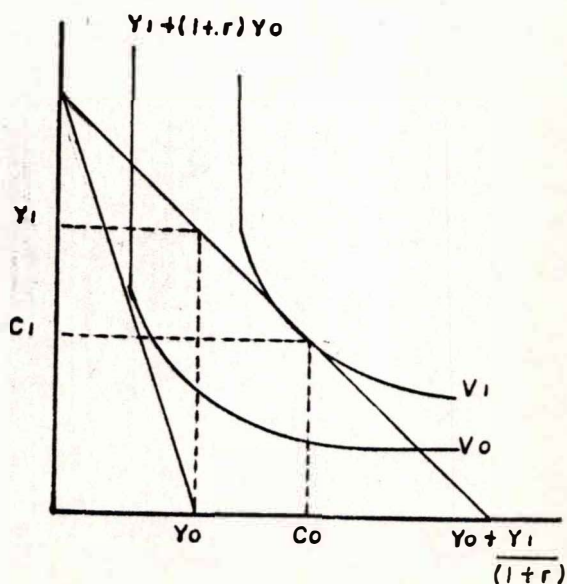
Esta fórmula indica que el consumo de un individuo en el

tiempo t es función directa del valor presente de su ingreso.

Hay que recalcar que toda ésta teoría parte del supuesto de que el individuo tiene acceso al crédito. Pero qué sucedería si el consumidor no tuviera la oportunidad de obtener ese crédito y sólo pudiera dar su dinero en préstamo? Para responder al anterior interrogante se utilizará el gráfico No. 7, en el cual la corriente de ingresos del consumidor estaría determinada por los puntos $Y_1 + (1+r)Y_0$ y Y_0 , esto induce al consumidor a ubicarse en una curva de indiferencia inferior, ocasionando una disminución en el

GRAFICO No. 7

POSIBILIDAD DE CONSUMO CUANDO EL INDIVIDUO NO TIENE ACCESO AL CREDITO.



ingreso real y en el consumo, al efectuarse una comparación con la situación anterior.

Todo este análisis permitió introducir a la tarjeta de crédito en la teoría general del consumo y su consecuencia en la línea de presupuesto del consumidor. Como se dijo anteriormente las líneas de presupuesto están determinadas por dos variables, el ingreso y la tasa de descuento r , en la cual el ingreso no se afecta por la tarjeta de crédito, pues su incidencia se reflejará en la tasa de descuento, o sea, en el crédito inmediato, de ésta manera el consumidor puede comparar r e i (costo de utilización) sin determinar así la distribución de su consumo. Puede darse el caso en que un consumidor no tiene necesidad de solicitar un crédito, debido a que su ingreso real es alto, mientras que si él quisiera solicitar un crédito tendría que pagar una tasa r y además esperar determinado período de tiempo.

En el caso de que r sea mayor que i al consumidor le resulta más favorable, descontar su ingreso a la tasa i , en este caso preferirá utilizar su tarjeta de crédito, porque al utilizarla, no sólo descuenta su ingreso futuro a una tasa inferior, sino también hace uso de todas las facilidades que le ahorran tiempo y trámite, o sea, el uso de las tarjetas de crédito cuando r es mayor que i facilitan el desplazamiento hacia una curva de indiferencia superior, por

que al descontar su ingreso a la tasa i , puede aumentar su ingreso real.

Pero si r es igual a i , la actitud que adopte el consumidor estará basada en las ventajas que le brinda las tarjetas de crédito, porque si ésta no brinda las ventajas requeridas, el consumidor le dará lo mismo utilizar el crédito que le ofrecen las tarjetas o el crédito ordinario. Cuando r es menor que i , el usuario de las tarjetas de crédito, no tendrá presente las ventajas que ella ofrece por lo cual descontará su ingreso a la tasa r que le resulta más económico.

4.5 REPERCUCIONES DE LA TARJETA DE CREDITO EN LA DEMANDA DERIVADA.

El uso de la tarjeta de crédito incrementa la demanda de bienes o servicios, especialmente de aquellos bienes que son fabricados por otros bienes intermedios, o sea los que requieren de materia prima para la fabricación de productos intermedios que después de un proceso generan un bien final.

Para explicar la demanda derivada, se tomará como ejemplo la confección de un vestido, en tal caso, se necesitará de varios bienes intermedios como son las telas, el hilo, cremalleras, botones, aplicaciones, encajes, etc.. Los anteriores bienes intermedios son producto de un proceso tecno

lógico de la materia prima, los cuales son adquiridos por los consumidores y por los usuarios de las tarjetas de crédito.

El análisis empírico de la industria (se verá más adelante) determinó que la industria barranquillera, tiene una gran competencia, con los productos del interior del país y los del exterior, o sea, si la industria de Barranquilla no producen en grandes cantidades bienes finales, quiere decir que su demanda por bienes intermedios es baja. Lo anterior se demuestra en el cuadro número 9 donde se observa que a pesar de haber un crecimiento industrial estas no están generando la mayoría de los bienes intermedios y que un pequeño porcentaje de la industria está dedicada a la producción de bienes finales, tal es el caso de la confección de ropa, el cual es un producto muy demandable y muy vendido, por los diferentes establecimientos comerciales.

Como ejemplo real se tiene el caso de la fábrica Slaconia, que produce vestidos para caballeros, en cuyo caso los bienes intermedios en su mayoría son comprados en el interior del país. Los bienes finales (Ejemplo el vestido para caballero) puede ser adquirido en diferentes almacenes tales como: Laurens, Almacén Iberia, El Vivero, etc.. En donde una parte de las ventas según la encuesta realizada a los comerciantes, provienen del sistema de las tarjetas de crédito.

dito.

4.5.1 RELACION DE LOS HABITOS DE COMPRA CON EL USO DE LA TARJETA DE CREDITO.

El consumidor racional para elevar su nivel de vida, está sujeto a factores psicológicos tales como: Gerantía, influencia social, seguridad y estatus, los cuales influyen en determinados períodos en los hábitos de compra y comportamiento del consumidor.

El tarjetahabiente es estimulado a consumir ó a acelerar su consumo por los diferentes tipos de necesidad que son dirigidos por el sistema de las tarjetas de crédito. Los créditos que otorgan este sistema, tienen como característica la no erogación inmediata de dinero, de esta manera, el no incremento en la erogación inmediata del dinero, conduce a un efecto parecido al que se produce cuando hay un aumento en el ingreso.

Por lo tanto el consumo de bienes y servicios puede incrementarse notoriamente, pero hay que recalcar que ha medida que el ingreso y los créditos otorgados continúen, el aumento en el consumo será respectivamente menor para ciertos bienes y servicios, esto quiere decir que los cambios en el consumo significan tener que sustituir bienes y servicios,

o sea, que los cambios en el consumo determinan cambios en los gustos, es decir, hay una maximización de la utilidad. La maximización de la utilidad obliga a los individuos a consumir otros bienes y servicios, debido a una serie de estímulos. El anterior análisis, conduce a aser verar que el uso de la tarjeta de crédito, conlleva cambios importantes en el hábito de compra de los consumidores, al permitirles adquirir artículos que de contado no podría tener.

4.5.2 RELACION DE LA PUBLICIDAD CON EL USO DE LA TARJETA DE CREDITO.

Toda compra que efectúen los consumidores dependen de las decisiones que puedan tomar, con respecto al gusto, necesidad y posibilidad, pero determinadas por el momento, circunstancias y artículos que desee comprar. Es en este momento cuando la publicidad ejerce su fuerza sobre los gustos y necesidades reales de los consumidores, ya que sus mensajes a través de los diversos medios de comunicación, inducen de una u otra forma, a adquirirlos, sin afirmar que lo estan obligando a consumir determinados bienes y/o servicios que quizás el consumidor no esta necesitanto, sino que simplemente siente el deseo de tenerlos, así tenga que endeudarse para adquirirlo, utilizando cualquiera de los sistemas de crédito, para este caso, puede ser la tarjeta de crédito.

La misma tarjeta de crédito, al servirle de medio de pago, para la adquisición de bienes y servicios, es una consecuencia directa de los medios publicitarios. En el comienzo histórico del sistema de las tarjetas de crédito, la publicidad producía un efecto menor sobre los consumidores, debido a que el sistema estaba dirigido a cierta clase social.

La publicidad que realizan las instituciones que expiden la tarjeta de crédito a través, de los distintos medios de comunicación y por intermedio de los procedimientos internos de ventas, como son los folletos publicitarios, los cuales se envían por correo a los usuarios, inducen con más fuerza a que los tarjetahabientes consuman más y hasta se podría afirmar que estos adquieren más artículos para satisfacer el deseo, más que para satisfacer una necesidad, de ahí que se considera las tarjetas de crédito como aceleradoras del consumo.

Más sin embargo, no se puede considerar a la publicidad, como algo nocivo para el desarrollo de la economía ya que la publicidad se constituye en una de las más poderosas fuerzas de la economía, para atraer la atención de los consumidores hacia los miles de nuevos productos que salen al mercado cada año, además sirve para suministrar información sobre la calidad básica de los productos y de la variedad de sus aplicaciones. Estos efectos publicitarios producen

un incremento en la demanda de bienes y servicios, los cuales se pueden adquirir con la tarjeta de crédito.

4.5.3 LOS EFECTOS DE LAS TARJETAS DE CREDITO EN EL MULTIPLICADOR DEL GASTO PERSONAL.

El multiplicador del gasto está relacionado con la propensión marginal a consumir (PMC), y ésta a su vez esta relacionada con el nivel de ingresos de las personas. Esta relación de la propensión marginal a consumir con el ingreso de la familias, nos lleva a establecer el consumo inducido. La propensión marginal a consumir esta determinada por el comportamiento sicológico de las personas, por la publicidad, la técnica, el crédito (en el caso de las tarjetas de crédito, que brindan facilidad y condición de pago), ya que al haber facilidad en el pago de las personas tienden a adquirir más artículos, ya sea para cubrir necesidades primarias, ó para la adquisición de artículos suntuarios.

La tarjeta de crédito produce un efecto acelerador sobre el consumo personal, pero este aumento en el consumo no es provocado por un incremento de la renta de las personas, es más bien consecuencia de un cambio sicológico ó una variación en las facilidades de pago que se le presentan al usuario, en el momento de hacer la compra.

La finalidad de las tarjetas de crédito es la de brindar facilidad a sus usuarios, para que estos adquieran bienes y servicios, durante un período determinado y lo más importante es que no se produce la erogación inmediata de dinero, para hacer determinadas compras, o sea, que el usuario puede comprar sin dinero y recibir así sus artículos. Al comprar a crédito en cualquier establecimiento, el usuario debe firmar un comprobante de venta, el cual será remitido al banco en donde le entregan el monto total de los comprobantes en efectivo, al dueño del establecimiento y este puede consignar directamente en su cuenta corriente, es aquí donde comienza a tener efecto el multiplicador del gasto personal, el dueño del almacén destinará parte de la renta al consumo inducido, el cual puede emplear en la compra por ejemplo de muñecas artesanales para sus hijas, el artesano al recibir su renta procederá también a gastar una parte en el consumo inducido, en la compra de víveres en una tienda cercana, el tendero a su vez gastará otra parte en la compra de mercancías para proveer su negocio o en la adquisición de artículos personales, es decir, se produce una secuencia de transacciones comerciales, originadas por el movimiento inicial de un crédito con la tarjeta de crédito.

Las ventas que efectúe un almacén por ejemplo de \$30.000.00 vienen a formar la demanda agregada autónoma adicional y a

la vez son ingresos para el almacen afiliado al sistema de las tarjetas de crédito. Para el tarjetahabiente es una compra que se difiere a seis meses * y para el almacen es la venta de mercancías que se recupera a las 24 horas de haberse efectuado la venta, de estos ingresos por valor de \$30.000.00 que recibe el almacen, el dueño destinará una parte de ese ingreso adicional a gastos de mercancías o consumo personal. Cuando el ingreso agregado aumenta a \$30.000.00 el consumo incrementa la propensión marginal a consumir (PMC) 30.000 veces.

Si consideramos que la propensión marginal al consumo es de 0.5 y para nuestro ejemplo supongamos que el dueño del almacen gasta \$15.000.00 ($0.5 \times 30.000.00 = \$15.000.00$), en la compra de artículos para el consumo inmediato por ejemplo carne, aunque los gastos autónomos se hayan incrementado en \$30.000.00 la demanda agregada total se ha incrementado hasta el monto de \$45.000.00 porque la demanda agregada inducida ha aumentado en \$15.000.00. Pero el proceso no termina aquí, el incremento de la demanda agregada continúa, por lo tanto, el carnicero gastará un 0.5 de ese dinero en artículos de consumo, probablemente el carnicero dado por su profesión, consume mucho licor, o sea, un total de \$7.500.00 que pasarán a manos del Cantinero y este a su

* Tarjetas de Crédito Bancaria.

vez destinará \$3.750.00 para incrementar su consumo. Ahora la demanda agregada total es de \$56.250.00, a su vez el tendero gastará 0.5 de ese dinero en artículos de consumo, en este caso un pequeño mercado donde el tendero, o sea, \$1.875.00, que a su vez son utilizados por el tendero para comprar medicinas, o sea, el 0.5 equivale a \$937,50, ahora la demanda agregada total es de \$59.062.50.

El incremento de \$30.000.00 en los gastos autónomos habrá de reflejarse en un aumento de \$60.000. en el ingreso total, o sea, que el multiplicador del gasto autónomo es de:

$\frac{60.000}{30.000} = 2$, por lo tanto un pequeño aumento en los gastos autónomos hace que el ingreso agregado se incremente en un múltiplo de esa cantidad.

4.6 RELACION DE LA DEMANDA POR TARJETA DE CREDITO CON EL INGRESO DISPONIBLE.

La suma que se emplea para el consumo y/o el ahorro, por las unidades familiares, es lo que se denomina renta disponible, esto es el resultado de deducir el ingreso personal los impuestos directos. Actualmente los agentes económicos viven en un desahorro que es consecuencia de su bajo nivel de renta personal disponible, lo cual indica que el consumo también es bajo, los agentes económicos deciden cual es la cuantía anual del ahorro o consumo, teniendo presente

su renta permanente. Por lo tanto un consumidor con ingresos muy estables si vé que estos se elevan, es probable que considere dicho incremento como una ganancia duradera, de hecho su propensión marginal al consumo y propensión media al ahorro pueden elevarse, o sea, que sus ingresos disponibles pueden originar un aumento en los gastos o en el ahorro. Al condicionar que el gasto de consumo va a depender del ingreso disponible, llegamos a un interrogante, ¿Qué pasa si el ingreso disponible, se vuelve indisponible?, por lo tanto no sirve para adquirir los bienes y servicios!; la respuesta inmediata sería en endeudamiento. De ésta manera la familia recurre al crédito, como único recurso para comprar, ya sea bienes de consumo o duraderos. Partiendo de que el crédito ofrecido por las tarjetas de crédito (Capítulo 3) resulta ser más barato, es prudente aseverar que la utilización de la tarjeta de crédito puede aumentar la propensión marginal a consumir. Por lo tanto al no haber renta marginal, el consumidor puede llenar ese vacío con el uso prudente de la tarjeta de crédito y así llenar los espacios que se generen entre los períodos de pago, o sea, lo que Keynes llamó el motivo transacción.

En el cuadro No. 10 se puede observar la distribución del ingreso (columna 1) de las personas que tienen tarjeta de crédito y en el cual se pudo establecer que las personas con ingresos entre los \$40.000.00 y mas de \$150.000.00, son

los que más posibilidad (según los requisitos exigidos por las entidades que expiden la tarjeta de crédito) pueden tener para adquirir una tarjeta de crédito. Teniendo presente la anterior distribución del ingreso, se puede observar que la participación de estos usuarios, están localizados entre el 14.85% y el 20.61% de una muestra de 1.232 usuarios. Mientras que en la escala de 20 a 30 mil pesos, la participación del usuario es del 10.63% de la misma muestra, teniendo presente que las entidades que expiden la tarjeta de crédito tienen estipulado como cupo mínimo \$30.000.00, el cual esta sujeto al ingreso real de las personas. Partiendo de la distribución del ingreso y tomando como referencia al cuadro anterior (10) en que las personas con ingresos entre los 100.000.00 y mas de \$150.000.00 son los que más uso hacen de su tarjeta de crédito.

De un total de 1.232 usuarios 252 utilizan la tarjeta de crédito semanalmente, estos usuarios se encuentran en una escala de ingreso clasificada entre los \$60.000.00 a más de 150 mil pesos, los cuales son considerados en nuestro país como altos, obteniendose el mayor porcentaje de utilización de la tarjeta en los usuarios con ingresos entre los \$100.000.00 y más de \$150 mil , equivalentes a un 27%. Esta situación se debe a que las personas con elevados ingresos no utilizan efectivo para sus transacciones. Además hay que tener presente, que

en el transcurso del estudio se dijo que el crédito concedido por las tarjetas de crédito, debería ser utilizado por las personas de menor ingreso, quiere decir esto, que los consumidores con más ingresos están desplazando al dinero en su función de intercambio, la propensión marginal a consumir para estos consumidores es mayor que 1.

La columna 3 del cuadro indica la frecuencia quincenal de uso de la tarjeta de crédito, en la cual se puede apreciar que los consumidores con ingresos bajos hacen uso de su tarjeta de crédito quincenalmente, esto es consecuencia del desequilibrio de los ingresos disponibles de las personas, lo que significa que los usuarios utilizan la tarjeta de crédito dos veces al mes. Esta necesidad del crédito es motivada por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, que ocasiona un encarecimiento de los productos y los hace menos accesibles. El 13.71% de 328 usuarios, corresponde a la escala de ingresos entre los \$20.000.00 y \$30.000.00, mientras que los tarjetahabientes con ingresos entre los 60 y 70 mil pesos presentaron una variación ascendente del 18.29%, en tanto que los usuarios con ingresos entre los 100 y más de \$ 150.000,00 disminuyeron un 14.93% su frecuencia de uso de la tarjeta de crédito. Es decir cuando el nivel de ingreso pasa de medio a medio alto y alto, la frecuencia con que se utiliza la tarjeta de crédito tiende a disminuir, esto es debido tal vez por la disminución del cupo asignado.

Pasando a na cuarta columna o sea la frecuencia mensual del uso de la tarjeta de crédito, se puede apreciar que los porcentajes más altos de utilización de la tarjeta de crédito equivalen al 20.99% y al 21.82% de una muestra de 362 usuarios, que corresponden a una escala de ingresos que estan entre los \$40.000.00 y \$70.000.00. A medida que se pasa del ingreso menor a un ingreso superior, la frecuencia de utilización tiende a disminuir, situación similar al del anterior análisis. En tanto que le fenómeno observado en la quinta columna es el mismo de los periodos anteriores, lo cual corresponden a periodos que pueden ir de 2 ó más meses de utilización de la tarjeta de crédito.

En conclusión los tarjetahabientes con ingresos entre los \$20.000.00 y 30.000.00, son los que menos participación tienen en el uso de la tarjeta de crédito, en cambio los usuarios con ingresos entre los \$40.000.00 y \$70.000.00 le dan a la tarjeta de crédito un uso mayor. Lo cual demuestra que los usuarios con altos ingresos prefieren guardar el efectivo para realizar otras transacciones y adquirir lo más posible bienes y servicios con la tarjeta de crédito.

4.7 RELACION DE LA TARJETA DE CREDITO CON EL CRECIMIENTO INDUSTRIAL Y COMERCIAL.

El desarrollo industrial regional ha registrado tradicionalmente como obstáculo para el desarrollo, las elevadastarifas

de energía eléctrica y la centralización administrativa del estado. Esto ha originado que los polos de desarrollo se hayan ubicado en el interior del país. Además el sector manufacturero durante el período de estudio (1981-1985) tuvo como características principales las alzas en los costos de producción, aumentos acelerados en los costos financieros, disminución en la participación en el mercado interno y externo. Los aumentos de los costos han generado incremento de precio de los productos, que si bien contribuyen a una evaluación positiva del sector, también han permitido aumentar competitivamente los productos industriales importados. El deterioro de la producción se localizó en los bienes de capital, logrando los bienes de consumo final e intercambio cierta recuperación. Estos productos son alimentos, textiles, prendas de vestir, bebida, fabricación de papel y productos del mismo, fabricación de corcho, fabricación de cosméticos, fabricación de aparatos fotográficos e instrumentos de óptica y productos plásticos. Con base en lo anterior se puede concluir que la principal limitante del crecimiento industrial ha sido la merma en la demanda efectiva, reprimida por la pérdida del poder de compra de los salarios y por los elevados niveles de desempleo y sub-empleo, así como una mayor competitividad por el mercado costeño, por parte de la industria localizada en los departamentos de Antioquia y Santander.

La pérdida del poder de compra de los salarios ha originado

que el consumidor para adquirir sus bienes y servicios, haya tenido que recurrir a los créditos ofrecidos por las diferentes entidades de crédito.

La tarjeta de crédito al ser el crédito más barato del mercado, ha logrado captar el 5% de la población económicamente activa de la ciudad de Barranquilla, o sea, un total de 1.500 personas se afilian al sistema de las tarjetas de crédito por año.

Como se puede observar en el cuadro No. 9 el incremento anual de usuarios es superior a la cantidad de industrias que se crean en el mismo período. Este incremento se puede atribuir al acelerado proceso de inflación reflejado en los precios, que tienden a disminuir cada día más el poder de compra de los consumidores, y el menor desarrollo industrial es debido a las causas antes mencionadas.

El incremento de los usuarios con tarjeta de crédito ha originado una mayor facturación en las ventas (Cuadro 12), lo cual indica que el incremento en las ventas con tarjeta de crédito, es el resultado de las compras locales de productos elaborados en el interior del país (ropa, calzado, perfumería cosméticos, etc.), de la compra de productos extranjeros o de contrabando, estos últimos conforman el comercio informal. De lo anterior se deduce que los productos de industrias barranqui

lleras encuentran gran competencia y por ende su producción será limitada, esto conlleva a una limitación en el ensanchamiento de la industria y a concluir que si se considera que en Barranquilla y su área de influencia no se han creado nuevas empresas en la misma proporción de sus ventajas comparativas y vasto potencial de sus recursos productivos, no se puede menos que reseñar la actual situación de menor desarrollo por la que atravieza la industria de barranquilla y del Departamento en general.

En cuanto a la actividad comercial, esta depende de las actividades industriales, agropecuarias, de transporte, etc., es decir, un incremento de estos sectores emplearía necesariamente un impulso a la actividad comercial. La comercialización interna de mercancía es una actividad fundamentalmente urbana, pues una proporción muy alta de establecimientos y recursos humanos, utilizados, se localizan en el área de Barranquilla.

El comercio informal al igual que el contrabando han creado serias dificultades al desarrollo del comercio organizado legalmente, o sea que la demanda del producto del comercio organizado se contrae, en otras palabras las ventas reales tienden a disminuir dada la evolución del contrabando. Otro aspecto negativo para el comercio, es la limitación crediticia del sector, ya que los dineros dirigidos hacia éste sec

tor, no alcanzan a satisfacer la demanda total.

Analizando las modalidades de compra, se ha observado el incremento del crédito de consumo a través de la tarjeta de crédito y crédito personal*, lo cual significa que los comerciantes asumiendo la financiación tratan de mejorar la capacidad de compra de los consumidores, para así aumentar su nivel de ventas.

En el cuadro número 11 se puede apreciar el total de establecimientos comerciales que están registrados en la Cámara de Comercio**, y los que se encuentran afiliados al sistema de las tarjetas de crédito. Como se puede observar la mayoría de los establecimientos inscritos a la Cámara de Comercio pertenecen también al sistema de las tarjetas de crédito. Además se puede apreciar que en el año de 1983-1985 hubo un aumento de los establecimientos afiliados al sistema, esto quiere decir que el sistema adquiere mayor confianza (demostrado capítulo 2) y que los comerciantes se adhieren al sistema de las tarjetas de crédito para incrementar sus ventas y además por la mayor seguridad que éstas ofrecen.

* Departamento de Investigaciones económicas del Banco de la República - Informe 1985.

** Establecimientos que se crean cada año de 1980 a 1985.

Con base en los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a los comerciantes, se pudo establecer que en la ciudad de Barranquilla, los establecimientos comerciales se han venido afiliando al sistema de las tarjetas de crédito, con el fin de promover las ventas, por la rapidez en la transacción y por la seguridad que ofrece la tarjeta de crédito.

Es así, que el 81% de los establecimientos comerciales reciben como pago por las ventas efectuadas a las cinco tarjetas de crédito. Siendo los establecimientos que venden bienes duraderos, (Electrodomésticos, prendas de vestir, repuestos etc.) y suntuarios los que más ventas realizan con la tarjeta de crédito. De los establecimientos de servicio, las discotecas y los restaurantes son los que más venden con la tarjeta de crédito. El promedio mensual de ventas de estos establecimientos oscila entre los 10.000 y los \$150.000 pesos, motivo por el cual el 81% de una muestra de 307 establecimientos comerciales, consideran que la aceptabilidad de la tarjeta de crédito como medio de pago les ha incrementado el promedio de las ventas.

4.8 ANALISIS DE LOS CUADROS 12 Y 13 CORRESPONDIENTES A LAS VENTAS POR EL SISTEMA DE LAS TARJETAS DE CREDITO Y A LA PARTICIPACION DE ESTAS DENTRO DEL TOTAL DE LAS COLOCACIONES BANCARIAS.

Para lograr el total de las ventas con tarjetas de crédito de la ciudad de Barranquilla, fué necesario obtener el volumen de facturación de cada una de las tarjetas de crédito que se dieron durante el período de estudio. Diligencia que resulto dispendiosa por la negativa de las instituciones bancarias y/o comerciales que expiden las tarjetas de crédito ya que ellas sostenían que esos datos eran confidenciales. Motivo por el cual, solo se logró conseguir la información correspondiente a tres de las cinco tarjetas, dos de ellas bancarias y una comercial.

La facturación mediante la utilización de la tarjeta de crédito, creció amplia y satisfactoriamente durante el período de estudio. Es así, como las ventas totales ascendieron a 687 millones en 1981, o sea, se dió un crecimiento del 38% frente a la del año base 1980 que fué del 32.3%, ésta evolución siguió a través de los años de estudios, y es así, que en 1985 las ventas totales alcanzaron el 100% con relación al año base. Estas ventas están distribuidas en ventas diferidas y ventas corrientes. Este incremento presentado en la facturación, es debido a los planes de ventas especiales, promocio

nes, ventas por correo y venta de lotería (Sorteo Extraordinario de Navidad), lo mismo que las ventas de pólizas de seguro, renglón este de mucha importancia en las ventas del sistema de las tarjetas de crédito. En conjunto todos los renglones anteriores lograron un desarrollo favorable, lo cual se refleja en el volumen de la facturación, a pesar de que no se pudo establecer el monto por separados de estos renglones, que determinara a sí la participación de estos en las ventas totales del sistema.

Se puede apreciar que a pesar del crecimiento continuo en la facturación, se presenta una disminución porcentual del incremento en el año de 1983 del 25.25% con respecto al año anterior que era del 39.35%, lo cual es debido a:

- Acentuación de la recesión durante el último semestre del 1982 y todo el año 1983. Como consecuencia de lo anterior la actividad comercial sufrió una depresión económica.
- Como la recesión implica una disminución de la oferta, que incide en la intensidad de la demanda, ésta última función no presenta señales de recuperación en 1983.
- Las compras se concentraron en los inventarios de los comerciantes, más no en ventas a los demandantes.
- Pérdida del poder adquisitivo, o sea, una devaluación del peso y una política monetaria destructiva.
- Pérdida de confianza del público por la crisis financiera.

Para los siguientes años se contempla una recuperación en el incremento de las ventas, presentándose una variación anual del 31.46% en el año 1984 al 31.72% para 1985. Para una mayor apreciación de lo anterior, es necesario observar la gráfica 8.

En la columna referente a los usuarios, se puede apreciar que para el año 1981 habían 13.012 tarjetahabientes y para el año de 1985 habían un total de 18.624 socios, lo cual significa un incremento de 5.612 usuarios netos durante el transcurso de los años de estudio*. Teniendo en cuenta que éste total corresponde nada más a tres tarjetas de crédito, ya que las entidades encargadas de las otras tarjetas no suministraron los datos exactos sobre el particular. Este incremento de los usuarios es consecuencia directa de los grupos de promotores que tiene el sistema de las tarjetas de crédito, o sea que la fuerza directa de colocación de las tarjetas ha trabajado con el fin de generalizar más el sistema, quiere decir esto, que el enfoque económico que se le había dado a la tarjeta de crédito en sus primeros años de existencia ha venido cambiando, ya que éstas no solo se dirigen a la clase alta sino que ahora los estratos sociales medio y medio alto pueden hacer uso de ella.

*. Ver gráfica 10

Siguiendo con el análisis , se puede apreciar como el incremento de los establecimientos comerciales afiliados al sistema de las tarjetas de crédito difiere con los establecimientos inscrito a la Cámara de Comercio*. Para el año de 1981, de los 296 establecimientos inscritos a la Cámara de Comercio solo 241 se afiliaron al sistema de las tarjetas de crédito, situación similar se presenta en el año de 1982, mientras que para el año de 1983 se da un cambio con relación al ocurrido en el año de 1981, es decir en la Cámara de Comercio se encuentran registrados 379 establecimientos, en tanto que los 413 establecimientos están afiliados al sistema de tarjeta de crédito, lo cual quiere decir, que aquellos establecimientos que se habían inscritos en la Cámara en años anteriores, lograron afiliarse este año. Sin embargo en el año de 1984 se repite la misma situación del año de 1981, en donde de los 428 establecimientos registrados en la Cámara de Comercio solo 262 se afiliaron a las tarjetas de crédito en este año, es probable que los productos que venden estos establecimientos no sean demandados con la tarjeta de crédito, o también puede ser debido a la falta de información de estos establecimientos sobre el sistema de tarjetas de crédito. En cambio para el año de 1985 se presentó un aumento en el número de establecimientos afiliados al sistema de las tarjetas

*. Ver gráfica 11

de crédito en relación con los inscritos en la Cámara de Comercio, ya que las diferencias encontradas en el año de 1984 correspondiente a 166 establecimientos que no se habían afiliado al sistema de las tarjetas de crédito lograron afiliarse 75 al sistema de las tarjetas de crédito, mientras que los 91 establecimientos restantes es probable que lleguen a asociarse al sistema en los próximos años.

La participación cada vez mayor de establecimientos afiliados al sistema de tarjeta de crédito, es consecuencia directa de las transacciones ágiles y seguras del sistema.

Con relación al cuadro 13 se puede observar, que para el año de 1981 el volumen de facturación de las tarjetas de crédito bancarias fue de \$168.376.024, suma que representa el 1.24% de los \$13.503.300.000 que constituye el total de las colocaciones bancarias que se efectuaron durante ese año. Pasando el año de 1982 se puede apreciar un incremento en la facturación la cual ascendió a \$241.089.834, valor correspondiente al 1.6% de los \$14.997.300.000 que forman el total de las colocaciones. Para el año de 1983 la facturación en valores absoluto siguió su escala de ascenso pasando a los \$345.455.232, suma que representó el 1.31% del valor total de las colocaciones bancarias, que pasaron a \$26.293.600.000. Esta disminución que presentó la participación de las colocaciones pasando del 1.61% al 1.31% es debido, a que en el estudio no se pudo recopilar la facturación total del sistema Credibanco, el cual es

tá compuesto por 16 bancos, es decir este sistema de origen a un número mayor de usuarios que las demás tarjetas, que por ende van a influir en el total de la facturación de las tarjetas de créditos bancarias, lo cual incide en el porcentaje de participación de la tarjeta de crédito bancaria, dentro del total de las colocaciones bancarias.

En el año de 1984 se aprecia una recuperación en la participación de las ventas con tarjetas de créditos en el total de las colocaciones y es así, que los \$493.082.236 que se facturan representan el 1.79% de los \$27.490.000.000 que forman el total de las colocaciones bancarias, situación similar ocurre para el año de 1985 en donde el valor de la participación de la facturación con tarjeta de crédito equivale al 2.078% del total de las colocaciones bancarias que corresponde a \$33.724.000.000. Esto quiere decir que en los últimos dos años el sistema de tarjeta amplió su política de captación de usuarios, disminuyendo el valor de algunos de los requisitos exigidos. Parte de estos usuarios son los ejecutivos de las compañías que se afilian al sistema, con el fin de manejar los gastos en que incurren estos funcionarios al efectuar sus viajes de negocios o cualquier actividad de la empresa, y a su vez los establecimientos que se reciben las tarjetas lo hacen con el objetivo de incrementar el volumen de sus ventas y por la seguridad y facilidad en el manejo del sistema. Desafortunadamente no se logró obtener el

Valor absoluto que representan las compras que realizan los ejecutivos de estas compañías afiliadas con el uso de la tarjeta de crédito. El análisis de las colocaciones anteriores se puede apreciar en la gráfica 9.

En resumen, se puede aseverar que el movimiento de la facturación de la tarjeta de crédito, ha originado que se produzca una situación de dinero efectivo, por el uso de la tarjeta de crédito en las transacciones de los tarjetahabientes, razón de más para sostener que el incremento del uso de las tarjetas de crédito afecta en parte a la demanda de dinero para transacciones.

RELACION DE LAS TARJETAS DE CREDITO CON EL SURGIMIENTO INDUSTRIAL

DESDE 1.981 a 1.985

CUADRO 9

AÑO	INC. USUA.	VAR. USUA.	#. IND.	VAR. IND.	INF. %
1.980	1.172	10.92	173	1.76	-
1.981	1.111	9.34	185	6.93	-
1.982	1.025	7.90	166	10.27	-
1.983	1.069	7.62	195	17.46	-
1.984	1.634	10.81	167	14.35	-
1.985	1.884	11.25	193	15.56	-

Fuente: Los Autores. con base en los datos suministrados por la cámara de comercio.

RELACION DEL INGRESO CON LA FRECUENCIA CON QUE SE UTILIZA LA TARJETA DE CREDITO Y EL NUMERO DE USUARIOS POR NIVEL DE INGRESO.

CUADRO 10

NIVEL DE INGRESO MILES	# DE USUA. S/INGRESO.		FRECUENCIA DE USO DE LA T. DE CREDITO.							
			SEMANAL		QUINCENAL		MENSUAL		OTROS	
	# USUD.	% USUD.	# U.	%	# U.	%	# U.	%	# U.	%
20 e 30	131	10.63	-	-	45	13.71	44	12.15	42	14.48
40 e 50	183	14.85	-	-	60	18.29	76	20.99	47	16.20
60 e 70	254	20.64	54	21.42	72	21.95	79	21.82	49	16.69
80 e 90	225	18.26	59	23.41	56	17.07	56	15.46	54	18.62
100 e 150	222	18.01	69	27.38	46	14.02	55	15.19	52	17.93
mas de 150	217	17.61	70	27.77	49	14.93	52	14.36	46	15.66
TOTAL	1.232	99.97	252	99.98	328	99.97	362	99.97	290	99.98

Fuente: Los Autores, con base en los resultados obtenidos en las encuestas.

EVOLUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS A CAMACOL Y AL SISTEMA DE TARJETAS DE CREDITO. 1981 a 1985

CUADRO 11

AÑO	EST. C. INSC. CAM. CIO		EST. AFILIA. TAR.		FACT. ANUAL. TAR. C
	# EST.	VAR. %	INC. EST.	VAR. %	
	1	2	3	4	
1.980	274	6.20	223	6.72	499. 548. 607
1.981	296	8.02	241	6.80	687. 563. 454
1.982	307	3.72	262	6.93	958. 156. 118
1.983	369	20.19	413	10.21	1.200. 137. 000
1.984	428	15.98	262	5.88	1.577.685.924
1.985	389	9.11	464	11.06	2078. 206.462

Fuente: 1.- CAMARA DE COMERCIO

2.4.- AUTORES

3.5.- ESTABLECIMIENTOS QUE EXPIDEN LA TARJETA DE CREDITO

RELACION DE LAS VENTAS, USUARIOS Y ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES AFILIADOS AL SISTEMA DE LAS TARJETAS
DE CREDITO EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA CORRESPONDIENTE A LOS AÑO DE 1.981 - 1.985

CUADRO 12

AÑO	FACTURACION	INC. FACT.	VAR. % ANUAL	VAR % AÑO BASE	SOCIOS #	INC. SOCIOS	VAR. %	PROM. FACT. SOCIOS	EST. CIAL #	INC. EST.	VAR % EST.	EST. INSC. CAM. CIO.	VAR. %
COLUMNA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.980	400.548.607	-	32.30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.981	682.563.454	188.014.847	37.64	37.83	13.012	1.111	9.34	52.840.72	3.783	241	6.80	296	8.02
1.982	958.156.118	270.592.664	39.35	54.18	14.037	1.025	7.90	68.259.32	4.045	262	6.93	307	3.72
1.983	1.200.137.000	241.980.882	25.25	48.43	15.106	1.069	7.62	79.447.70	4.458	413	11.21	369	20.19
1.984	1.577.685.924	377.548.924	31.46	75.57	16.740	1.634	10.81	94.246.47	4.191	282	5.88	428	15.98
1.985	2.078.206.462	500.520.538	31.72	100.19	18.824	1.884	11.25	111.587.54	4.680	464	11.06	389	9.11

Fuente: Entidades que expiden la Tarjeta de credito Columna 1, 5, 9

Camara de comercio Columna 12

Autores : Resto de columnas

RELACION DE LAS VENTA CON TARJETA DE CREDITO BANCARIA Y SU PARTICIPACION
EN EL TOTAL DE LAS COLOCACIONES BANCARIAS 1.981 - 1.985

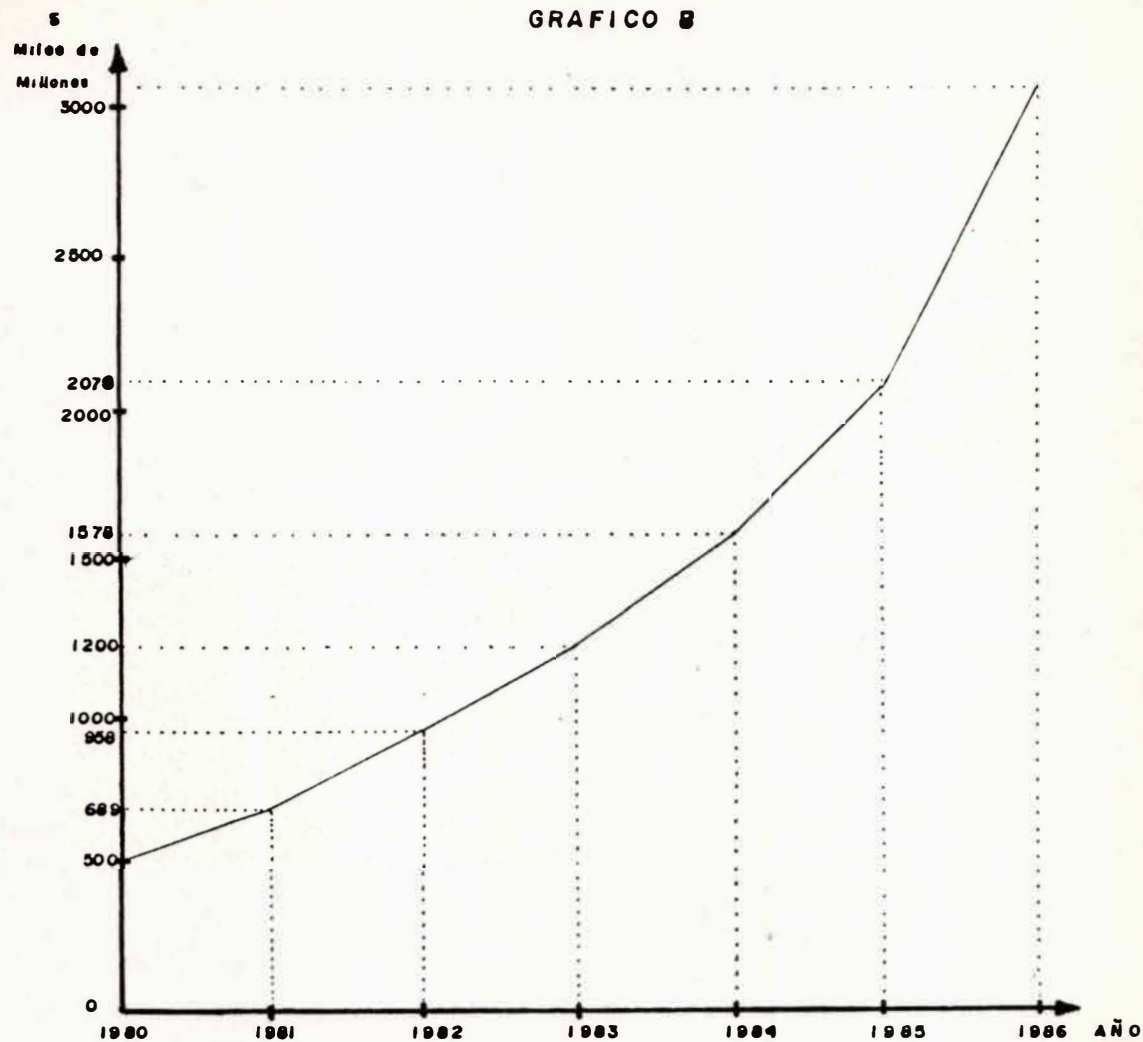
CUADRO 13

COLUMNA	1	2	3	4
AÑO	FACTURACION	VAR. FACT. %	COLOCACIONES	PART. TAR.CRED. COLOCACIONES B. BANCARIAS %
1.980	117.686.980	42.94	-	-
1.981	168.376.024	43.07	13.503.300.000	1.24
1.982	241.089.834	43.18	14.997.300.000	1.60
1.983	345.455.232	43.29	26.293.600.000	1.31
1.984	493.082.236	42.73	27.490.000.000	1.79
1.985	700.839.940	42.13	33.724.000.000	2.078

Fuente: Columna: 1- Sistema de las tarjetas de credito.
3- Banco de la Republica.
2.4- Autores

TENDENCIA DE LA FACTURACION CON TARJETA DE CREDITO
1980 - 1985

GRAFICO 8

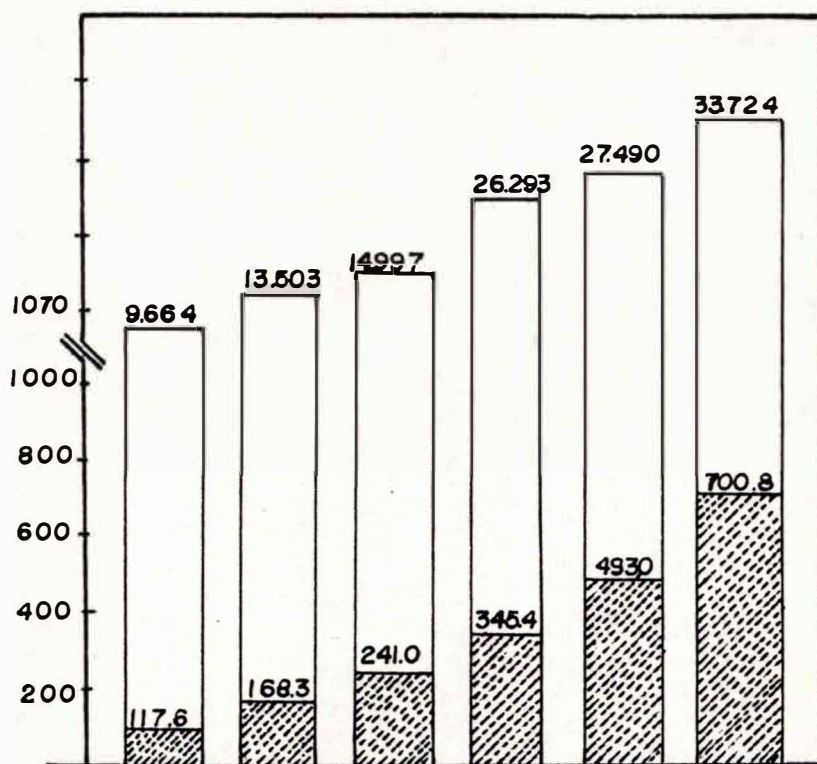


AÑO	F.T.
1980	500
1981	689
1982	956
1983	1200
1984	1578
1985	2078

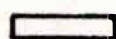
Fuente: Sistemas de las tarjetas de creditos.

**PARTICIPACION DE LA TARJETA DE CREDITO DENTRO DE LAS COLOCACIONES
BANCARIAS 1980 - 1982**

GRAFICO 9



Fuente: Tarjetas de creditos Bancarias, Credencial, Bic, Banco de la Republica

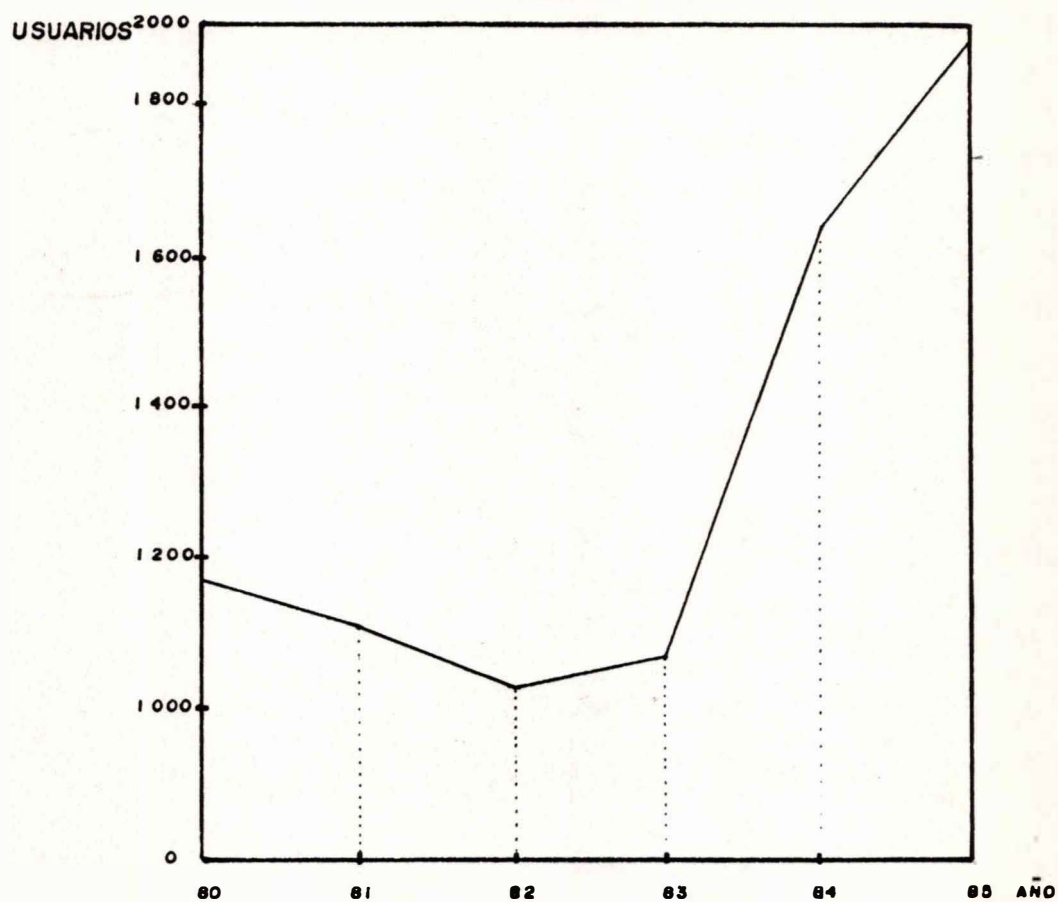
 Colocaciones Bancarias. Miles de Millones

 Participacion de las Tarjetas de credito.

AÑO	Colocaciones Bancarias Miles de Millones	Facturacion Tarjeta de credito. Millones
1980	9.664	117.6
1981	13.503	168.3
1982	14.997	241.0
1983	26.293	345.4
1984	27.490	493.0
1985	33.724	700.8

TENDENCIA DE CRECIMIENTO DE USUARIOS 1980 - 1985

GRAFICA 10

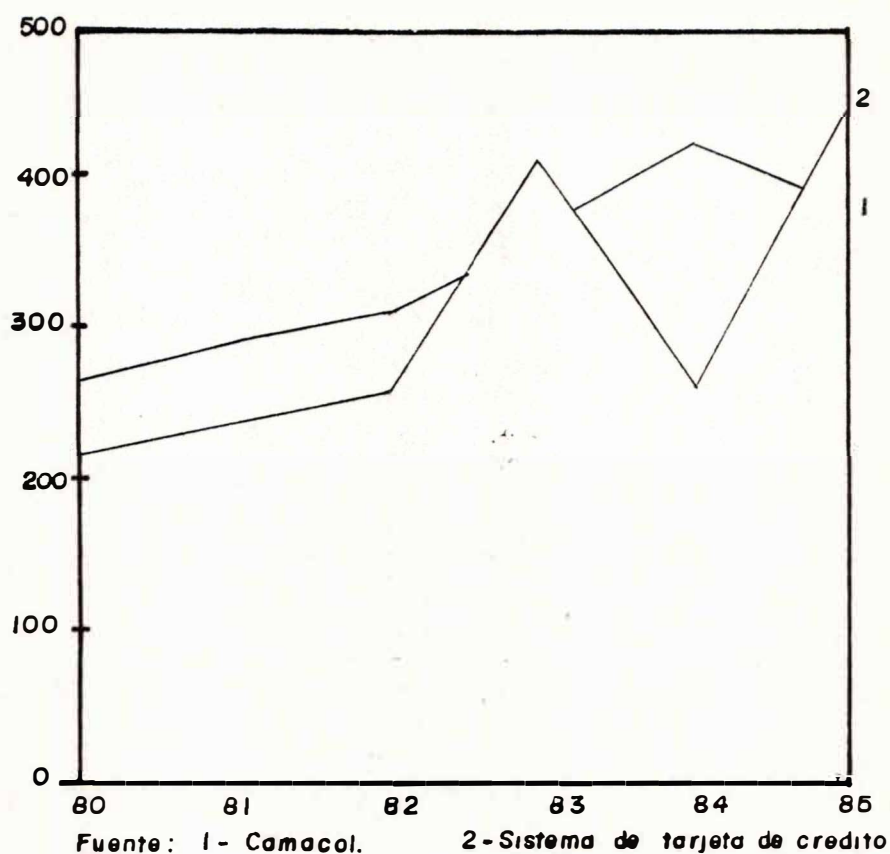


Fuente: Tarjetas de Credito: BIC, CREDENCIAL, DINERS.

INCREMENTOS	SOCIOS
AÑO	SOCIOS
1980	1.172
1981	1.111
1982	1.025
1983	1.069
1984	1.634
1985	1.884

RITMO DE LOS ESTABLECIMIENTO COMERCIALES EN BARRANQUILLA 1980 -1985

GRAFICO II



☐ Camacol
☐ Tarjeta de credito

ANO	Establecimiento comercial Afiliados a Camacol	Establecimiento comercial Afiliados a T. C.
1980	274	223
1981	296	241
1982	307	262
1983	369	413
1984	428	262
1985	389	464

5. CONCLUSIONES

Al llegar al final de ésta investigación se puede apreciar claramente que los efectos que pueden generar las tarjetas de crédito dentro del sistema económico es pequeño, debido a que su volumen no alcanza todavía niveles representativos. La realización de la parte teórica fue mucho más fácil que de la parte empírica, ya que para el desarrollo de ésta última no se contó con la información suficiente debido al ermetismo de las instituciones que expiden las tarjetas de crédito. A pesar de todo, lo importante de la realización teórica, es el logro en el análisis necesario a todas las variables que se podrían ver afectadas por el uso de las tarjetas de crédito y se llegó a la siguiente conclusión:

- 1.- El sistema de las tarjetas de crédito se encuentra reglamentado y vigilado por la junta monetaria y superintendencia bancaria. Motivo por el cual las entidades bancarias y comerciales que expiden la tarjeta de crédito, no pueden aumentar la tasa de interés, los cupos de crédito ni abusar de los usuarios de las tarjetas de crédito, ya que ésta se encuentra respaldada por las resoluciones y

circulares que se han expedido hasta la fecha de éste estudio. Por lo tanto al estar vigilado el sistema de las tarjetas de crédito por estas instituciones, refleja en una mayor aceptabilidad por parte de los consumidores.

2.- En comparación con los créditos que brindan los establecimientos comerciales y a excepción del crédito de fomento, del precio del crédito que ofrece el sistema de las tarjetas de crédito es el más barato del mercado, lo cual se debe a la baja tasa de interés del sistema, ya que éste sistema distribuye los costos entre las dos partes principales del sistema de las tarjetas de crédito, como son el usuario y el establecimiento comercial. Mientras que en el sistema de crédito corriente, el costo del crédito que ofrecen los establecimientos comerciales es disfrazado por una variedad de factores por período de tiempo, que se basan en una tasa de interés alta los cuales son aplicados por diferentes planes de ventas.

3.- La agilidad para otorgar crédito a través del sistema de la tarjeta de crédito, ocasiona un aumento en la demanda por el mismo, lo cual conlleva a acelerar de bienes y servicios que a su vez van a incrementar en parte la demanda derivada.

4.- Se pudo establecer que al volverse el ingreso indisponible, las personas recurren al crédito como único recurso

para comprar y al ser el crédito concebido por las tarjetas de crédito el más barato del mercado, los consumidores pueden aumentar su propensión marginal al consumir con el uso de la tarjeta de crédito.

5.- En cuanto al desarrollo comercial, se pudo extraer que la mayoría de los establecimientos inscritos a la Cámara de Comercio pertenece al sistema de la tarjeta de crédito. Esto permite una mayor facilidad en la adquisición de los bienes y servicios, o sea, que el sistema de las tarjetas de crédito le ha permitido a los establecimientos ampliar el campo de las ventas.

6.- Las tarjetas de crédito se pueden considerar como el reemplazo perfecto del dinero en su función de medio de pago, ya que resto de las funciones del dinero no son posible de realizar con la tarjeta de crédito.

7.- El incremento en el uso de la tarjeta de crédito ocasiona una disminución en la demanda de efectivo por unidad de tiempo, ya que estas disminuyen la necesidad de manejar dinero en efectivo por parte de los consumidores, lo cual incidiría en la demanda de dinero para transacciones y por lo tanto en la demanda total, el sistema de las tarjetas de crédito

8.- El sistema de las tarjetas de crédito cada día es más confiable, debido a las políticas severas de incobrabilidad y a los adelantos sistemáticos del sistema de las tarjetas, como es, los terminales en punto de venta. Lo anterior ha permitido un mayor crecimiento de los establecimientos que reciben tarjeta de crédito, o sea que el mercado de las tarjetas de crédito cada día tiende a propagarse más hacia aquellos comercios miscelaneos.

9.- El tarjetahabiente no necesita llevar tanto dinero en efectivo, pues puede disponer del dinero asignado a la tarjeta de crédito para sus necesidades económicas eliminando así riesgos innecesarios, además de evitar los problemas generados en los establecimientos que no reciben cheques. Con estos servicios de avances efectivo que efectúa el sistema de las tarjetas de crédito, se está desplazando a los prestamistas usureros los cuales, cobran altas tasas de interés por dinero prestado.

10. Los usuarios que utilizan la tarjeta de crédito se benefician del sistema porque pueden realizar gran cantidad de operaciones comerciales y por la referencia comercial que brinda la tarjeta de crédito dentro del comercio. Así como también los establecimientos comerciales afiliados se benefician al facilitarseles la realización de las ventas y eliminar así los dispendiosos y costosos trámites

que implica la administración y el cobro de cartera morosa, por cuanto es el banco que corre con todos los riesgos de insolvencia del usuario. Además de lo anterior se pudo establecer que la falsificación, robo y estafa de la tarjeta de crédito es consecuencia de la falta de control previsión e información de algunos comerciantes y usuarios sobre las condiciones de seguridad que deben conocer al recibir y utilizar una tarjeta de crédito.

11.-Los requisitos mínimos que exigen las entidades bancarias y comerciales que expiden la tarjeta de crédito, determinan el estrato social de la población hacia lo cual están dirigidas, es decir, están encaminadas hacia un nivel medio alto y alto.

12.-En el capítulo segundo se estableció que en el comprobante de venta no se detalla el valor correspondiente al IVA y que dicha situación da origen a que las Entidades que expiden las tarjetas de crédito se apropien de una parte del Impuesto que no les pertenecen, convirtiéndose esto en una pérdida para el dueño del establecimiento. Por lo tanto mientras no se especifique en el comprobante de venta el valor del IVA, la tarjeta de crédito no podrá ser considerada como un mecanismo para captar impuestos.

13.-Como el ingreso disponible no es suficiente para adquirir los bienes y servicios de los consumidores, estos tienen

que recurrir al crédito para obtenerlo, razón por la cual las personas no disponen de un remanente para el ahorro. Del resultado obtenido en las encuestas se pudo establecer que las personas utilizan en parte a las tarjetas de crédito para planificar sus gastos y según las respuestas de los encuestados este hecho no les permite ahorrar .

BIBLIOGRAFIA

- ACOSTA, Luna Jaime. La Tarjeta de Crédito. Aspectos varios del Sistema Coviages. Bogotá, 1980. Tesis de Grado, Universidad Javeriana.
- ARAUJO, Velez Dionicio. Naturaleza Jurídica de las Tarjetas de Crédito. Bogotá. Edit. Retina.
- ARGANDOÑA, Antonio. La Teoría Monetaria Moderna de Keynes en la década de los 80. España. Edit. Ariel 2a. ed. 1981.
- ALVEAR, Oscar. Instrumento de dirección Monetaria en Colombia. Bogotá. Edit. Tercer Mundo. 2a. ed. 1972.
- ANDER-EGG, Ezequiel. Técnicas de Investigación Social. Buenos Aires, Edit. Humanitas. 19a. ed. 1983.
- BAUCHILLARD, Jean. La Sociedad de Consumo. Trad. por Rosa María Bassola. España. Edit. Plaza & Janés S. A. 1974.
- BAUMOL, J. William. Teoría Económica y análisis de Operaciones. Trad. por Alfredo Roa. Madrid. Dossat. 1977.
- BRANSON, H. William y LITVACK, M. James. Macroeconomía. México. Harla. 1976.
- BLACK, Hiller. Compre ahora y Pague Después. Buenos Aires. Edit. Siglo XX. 1955.
- CAÑOLA, Crespo Jairo. Economía Monetaria y Sistema Financiero en Colombia. Medellín. Edit. Bedout. 1980.

COLE, H. Robert. Administración del Crédito a la Empresas y al consumidor. Trad. Enrique Martínez C. México. Diana 1977.

CONSUEGRA, H. José. Teoría de la Inflación el Interés y los salarios. Edit. Plaza Janés. 2a. ed. 1980.

CHNOLER, Lester V. Introducción a la Teoría Monetaria. Trad. Manuel Jimenez B. México. Fondo de Cultura Económica. 1952.

DIULO, Eugene A. Macoeconomía. Trad. por Jorge Cárdenas. México. Edit. Mc Graw Hill S. A. 1.976.

DUDLEY, Dillard. La Teoría económica de Jhon Maynard Keynes. España. Edit. Aguilar S. A. 9a. ed. 1.977.

GUTIERREZ, Criales Luis Fernando. Aspecto Civiles y Penales de la Tarjeta de Crédito. Bogotá. 1980.

KEYNES, Jhon Maynard. Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero. Trad. por Eduardo Hernero. México. Edit. Fondo de Cultura Económica 1943.

LAZARO, I. Duque, V. La Importancia de las Tarjetas de Crédito en la Actividad Económica. Boletín Económico BIC.

LORA, Torres Eduardo. Técnicas de Medición Económica. Metodología y Aplicaciones en Colombia. Bogotá Siglo XXI. 1987.

ORTEGA, Torres Jorge. Código de Comercio. Bogotá. Edit. Temis. 8a. ed. 1980.

..... Código Civil. Bogotá. Edit. Temis. 9a. ed. 1983.

PEREZ, Santiago Fernando V. Síntesis de la Estructura Bancaria y del Crédito. México. Edit. Trillas. 1978.

PORTUS, Govinden Lincoyán. Matemáticas Financieras. México.
Edit. McGraw Hill. 1979.

EN REVISTA PROGRESO. Cambio Radical del Sector Minorista.
La Tarjeta de crédito. México. 1974.

SARMIENTO, Ricaurte Hernando. La Tarjeta de Crédito. Su as
pecto Jurídico y Económico. Bogotá. Edit Temis. 1983.

SAMUELSON, Paul A. Economía. Trad. Libros de McGraw Hill
S. A. México. Edit. Calypso. S. A. 11a. ed. 1924.

STANDFORD, Jhon D. El Dinero La Banca y la Actividad Econo
mica. Trad, por Rosemary Eustan Yenkis. México. Edit.
Lemusa. S. A. 1977.

SCHERREDER, Riber. La Tarjeta de Crédito. México. Edit.
Progreso. 1983.

VIET, Jean. Los Métodos estructuralistas en las Ciencias
Sociales. Trad. por Manuel Lomana. Edit. Amorrotu.
1970.

CUESTIONARIO DE ENCUESTAS / 86 .
LA TARJETA DE CREDITO .

• Nivel de Educación:

SECUNDARIA _____ UNIVERSITARIA _____ TECNICA _____ COMERCIAL _____

• Qué clase de tarjeta de crédito utiliza?

BIC _____ CREDIBANCO _____ CREDENCIAL _____ DINERS _____ COVIAJES _____

• Nivel de Ingresos?

DE \$20.000 a 30.000 _____ \$40.000 a 50.000 _____ \$60.000 a 70.000 _____

DE \$80.000 a 90.000 _____ \$100.000 a 150.000 _____ \$Más de \$150.000 _____

• Cada cuánto utiliza usted la tarjeta de crédito?

SEMANAL _____ MENSUAL _____ QUINCENAL _____ OTROS _____

• A cuánto asciende su cupo?

DE \$10.000 a 20.000 _____ 30.000 a 50.000 _____ 60.000 a 100.000 _____ Más de 100.000 _____

• Ha utilizadò usted la tarjeta de crédito para asistencia médica? SI _____ NO _____

• Labora Usted?

POR SU CUENTA _____ DEPENDIENTE _____ ENTIDAD OFICIAL _____ ENTIDAD PARTICULAR _____

• Obtiene usted beneficio económico con el uso de la tarjeta de credito: SI _____ NO _____

0.

1. 18.1

1. 17.1

2.

3.

1. 16.1

4.

1. 15.1

ENCUESTA A LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES
LA TARJETA DE CREDITO

- -ESTABLECIMIENTO COMERCIAL: a) ROPA_____ b) ELECTRODOMESTICOS _____ c) MUE-
 BLES_____ d) ARTICULOS DE HOGAR_____ e) JOYERIAS_____ f) OTROS _____
- - ESTABLECIMIENTOS DE SERVICIOS: a) RESTAURANTES_____ b) DISCOTECAS_____
- c) HOTELES_____ d) AGENCIAS DE VIAJE_____ e) CLINICAS_____ f) OTROS_____
- QUE BIENES VENDE LAS CON LA TARJETA DE CREDITO: a) BIENES DE CONSUMO INME-
 DIATO_____ b) BIENES SUNTUARIOS_____ c) BIENES DURADEROS_____
- QUE TARJETAS DE CREDITO ACEPTA USTED COMO PAGO EN EL ESTABLECIMIENTO:
 a) BIC_____ b) CREDIBANCO_____ c) CREDENCIAL_____ d) DINERS_____ e) COVIAJES_____
- A PARTIR DE QUE AÑO ESTA EL ESTABLECIMIENTO AFILIADO AL SISTEMA_____
- HA AUMENTADO LA TARJETA DE CREDITO EL PROMEDIO DE LAS VENTAS SI_____ NO_____
- Y QUE VARIACION PORCENTUAL HAN TENIDO ESTAS VENTAS %_____
- QUE TIENE MAYOR ACEPTACION EN SU ESTABLECIMIENTO: a) EL CHEQUE _____

302

- a) Copia del registro de importación;
- b) Factura comercial;
- c) Copia especial con destino a la Oficina de Cambios del Banco de la República, del manifiesto de Aduanas que compruebe la nacionalización de la mercancía".

Artículo 2o. La presente resolución deroga el inciso 2o. del artículo 3o. de la Resolución 53 de 1964 de la Junta Monetaria y modifica, en su parte pertinente, al inciso 3o. del artículo 12 de la Resolución 21 de 1967 de la Junta Monetaria.

Artículo 3o. La presente resolución rige desde la fecha de su expedición.

Res.13	J.M.	4	III	70
--------	------	---	-----	----

Art. 5º, D. 1165/67

Artículo 1o. Para obtener los registros de cambio correspondientes a las importaciones menores comprendidas en las posiciones del Arancel de Aduanas 49.01.B.I., 49.01.B.II.a., 49.01.B.II.b., 49.01.II.e., y 49.02.B., bastará que los interesados presenten ante la Oficina de Cambios del Banco de la República la factura comercial correspondiente.

Artículo 2o. La Junta Monetaria continuará reglamentando la forma de pago de las importaciones menores a que se refiere el Decreto 1165 de 1967.

Artículo 3o. Esta resolución modifica en su parte pertinente al artículo 3o. de la Resolución 37 de 1967 de la Junta Monetaria.

Artículo 4o. La presente resolución rige desde la fecha de su expedición.

Res.14	J.M.	4	III	70
--------	------	---	-----	----

D. 003/68

Artículo 1o. El Instituto Nacional de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo tendrá acceso al Fondo para

Inversiones Privadas en las mismas condiciones que los bancos y las corporaciones financieras.

Artículo 2o. El Instituto Nacional de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo podrá descontar en el Banco de la República (Fondo Financiero Industrial) préstamos para la pequeña y mediana industria organizada en forma cooperativa con sujeción a las normas contenidas en la resolución 54 de 1968 de la Junta Monetaria.

Artículo 3o. Los créditos redescatables que conceda el Instituto Nacional de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo, ya sea con sus propios recursos o provenientes de cualquier otra fuente, deberán acomodarse a planes o proyectos de inversiones técnicamente elaborados.

Artículo 4o. La inversión de los préstamos a que se refiere el artículo anterior que sean concedidos por el Instituto serán rigurosamente supervisados por éste.

Cuando por circunstancias especiales resulte evidentemente costosa la supervisión de estos créditos, el Instituto podrá delegar dicha supervisión en organismos cooperativos de grado superior o en institutos auxiliares del cooperativismo, siempre que estas entidades cuenten con personal idóneo a juicio del Instituto.

Artículo 5o. La presente resolución rige desde la fecha de su expedición.

Res.15	J.M.	11	III	70
--------	------	----	-----	----

Art. 6º, D. 2206/63

Artículo 1o. Para los créditos que otorgan los bancos a través del sistema de tarjeta de crédito para compra de bienes y servicios mediante el sistema de plazos e instalamentos regirán las siguientes modalidades:

- a) Plazo máximo, 180 días.
- b) Interés máximo de 1 1/2 por ciento mensual, sobre saldos pendientes.

Artículo 2o. Esta resolución rige a partir de la fecha de su expedición.

508

Res. 2	J.M.	15	I	75
--------	------	----	---	----

Por la cual se dictan medidas sobre cupos de crédito de la Caja Agraria.

D. Ley 2206/63.

Artículo 1o. Fijase por una sola vez, a favor de la Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero, un cupo de crédito en cuantía de \$430 millones, adicional al extraordinario de que tratan los artículos 10 a 14 de la Resolución 49 de 1974, para financiar transitoriamente a esta entidad los excesos en inventarios de fertilizantes.

Artículo 2o. El cupo de crédito a que se refiere el artículo anterior, deberá cancelarse en un plazo máximo de seis meses, y anticipadamente cuando se realicen parte de tales inventarios.

Las tasas de interés anual que cobrará el Banco de la República, en razón del plazo de utilización, serán las siguientes: 4 por ciento durante los primeros tres meses; 6, 8 y 10 por ciento durante el cuarto, quinto y sexto mes, respectivamente.

Artículo 3o. Para el uso del cupo de crédito de que trata la presente norma, el Banco de la República deberá convenir con la Caja Agraria las condiciones para que tanto su utilización como la forma de amortización guarden proporción con las que acuerden para el uso del cupo extraordinario de crédito de que trata la Resolución 49 de 1974.

Artículo 4o. La presente Resolución rige desde la fecha de su expedición.

Res. 3	J.M.	15	I	75
--------	------	----	---	----

Por la cual se dictan medidas en materia de pago de fletes de exportación.

D. Ley 444/67.

Artículo 1o. Los fletes de exportación correspondientes a registros expedidos por valor CIF o C&F, podrán pagarse en la forma prevista por las Resoluciones 15 y 39 de 1974, o en moneda nacional.

Artículo 2o. Las empresas transportadoras que obtengan el pago de los fletes de exportaciones CIF o C&F en moneda nacional, tendrán derecho a que la Oficina de Cambios les autorice licencias de cambio hasta por el 80 por ciento de su valor.

Artículo 3o. Para obtener las licencias de cambio a que se refiere el artículo anterior, las empresas transportadoras presentarán a la Oficina de Cambios las cuentas por fletes de exportación canceladas en pesos, así como los demás documentos que a su juicio exija dicha Oficina.

Artículo 4o. La presente Resolución rige desde la fecha de su expedición.

Res. 4	J. M.	5	III	75
--------	-------	---	-----	----

Por la cual se fija tasa máxima de interés para los préstamos de los bancos mediante tarjetas de crédito.

Art. 6, D. 2206/63

Artículo 1o. Los préstamos que otorguen los bancos a través de tarjetas de crédito para la compra de bienes o prestación de servicios mediante el sistema de plazos e instalamentos tendrán un plazo no superior a 180 días e interés máximo del dos por ciento (2%) mensual sobre saldos pendientes.

Artículo 2o. La tasa máxima de interés prevista en el artículo anterior se aplicará, en lo pertinente, a lo dispuesto por el artículo 1o. literal b) de la Resolución 16 de 1972.

Artículo 3o. Esta Resolución deroga la No. 15 de 1970 y rige desde la fecha de su expedición.

Res. 5	J.M.	5	II	75
--------	------	---	----	----

Por la cual se fijan tasas máximas de interés en las operaciones de descuento por Proexpo.

D. Ley 444/67

Artículo 1o. El Fondo de Promoción de Exportaciones cobrará en las operaciones de descuento de que trata

ser resueltas de conformidad con las circulares que son objeto de suspensión temporal.

Finalmente, las solicitudes que hayan sido resueltas no podrán retraerse o ser objeto de reintegro con ocasión a la decisión aquí decretada.

CIRCULAR EXTERNA DB- No. 086 DE 1984
(23 de octubre)

PRESIDENTES Y GERENTES GENERALES ESTABLECIMIENTOS BANCARIOS

Me permito informarles que para los efectos de lo dispuesto por el Artículo 43 del Decreto 001 de 1984 (Código Contencioso Administrativo) la Resolución No. 4651 del 27 de Septiembre del presente año, "Por lo cual se reglamenta la Garantía Bancaria de Cumplimiento respecto de los contratos ante la Administración Pública Nacional", entró en vigencia el día martes 16 de octubre de 1984, en virtud de su publicación en el Diario Oficial No. 36767 de esa fecha.

CIRCULAR EXTERNA DB No. 087 DE 1984
(24 de octubre)

PRESIDENTES Y GERENTES GENERALES DE LOS ESTABLECIMIENTOS BANCARIOS Y SOCIEDADES QUE ADMINISTRAN EL SISTEMA DE TARJETAS DE CREDITO

Esta Superintendencia ha tenido conocimiento de la imposición y mantenimiento, por parte de esas entidades, de una práctica a todas luces improcedente y completamente irregular, en la prestación del servicio de Tarjetas de Crédito que ofrecen a sus clientes.

Dicha práctica consiste en enviar a los tarjetahabientes, junto con el extracto mensual, un volante dentro del cual se les anuncia que recibirán próximamente una determinada revista o publicación impresa, por suscripción, con cargo a su cuenta. La respuesta que debe dar el cliente, según esta forma, debe ser negativa para recibir el ofrecimiento, porque de lo contrario, automáticamente se considera aceptado el recibo de la publicación y, obviamente, la suscripción.

Pues bien, enseguida se destacaron algunas de las principales consideraciones de orden jurídico que inspiran a este Despacho, con la autoridad que le otorga el precepto contenido en el artículo 47 de la Ley 45 de 1923, para objetar la utilización de la mencionada práctica, considerándola no autorizada e insegura en el desarrollo de los negocios bancarios y ordenando su inmediato suspensión.

Al tenor de lo señalado por el artículo 1464 del Código Civil, el consentimiento consiste en "... el concurso real de las voluntades de dos o más personas..."; luego, como principio básico de toda convención, solamente estaremos en su presencia en la medida en que "... todas y cada una de tales personas han manifestado sus voluntades convergentes hacia un mismo querer (in idem pacitum consensus), lo que supone, a lo menos, la sucesión de dos actos simples: La propuesta y la aceptación. Es necesario que uno de los interesados proponga a otro u otros la celebración de la convención y que éste o éstos, a su turno, manifiesten que están de acuerdo con tal propuesta y que se adhieren a ella. Así el encuentro y la unificación de la propuesta y su aceptación es lo que genera el consentimiento". (OSPINA FERNANDEZ), Guillermo y OSPINA ACOSTA, Eduardo. "Teoría General de los Actos o Negocios Jurídicos". Editorial Temis. Bogotá, 1980, Pag. 150);

Ahora bien, el punto de interés radica en lo relacionado con la aceptación, que por ningún motivo pues ser presumida -en principio- por el oferente, ni subsanada por éste, habida cuenta que la Ley Mercantil presupone, de manera obvia, en cabeza de su destinatario. Resulta necesario e imprescindible el pronunciamiento de aceptación del negocio que se ha propuesto, como quiera que existe incompatibilidad para entender -en un momento dado- el silencio del destinatario como una manifestación positiva para cobrar vida como negocio jurídico.

Nuestra legislación admite, en principio, solo la aceptación expresa. (Artículo 850 del Código de Comercio); verbal, si la oferta es verbal, escrita si así es el ofrecimiento (Artículo 851 C. Co.)

De manera singular se admite "...la aceptación tácita, manifestada por un hecho inequívoco de ejecución del contrato propuesto..." (Se subraya), siempre y cuando el oferente tenga conocimiento de tal hecho durante el término de la oferta. (Artículo 854 C. Co.).

El silencio, entendido por Messineo, como "comportamiento equívoco y neutro", no constituye por regla general actitud vinculante para quien lo guarda. En el derecho privado no rige el viejo aforismo romano "qui tacet consentire videtur", o sea, quien calla otorga; predomina por el contrario, el de que quien calla, simplemente calla. Así pues, se insiste, nuestro Derecho Mercantil se plegó a la fórmula francesa según la cual, para la manifestación del consentimiento necesario en los contratos no basta no decir no; es necesario decir si. (CFR. CANCINO RESTREPO, Fernando. "Estudios de Derecho Privado". Editorial Temis. Bogotá, 1979. Pág. 84).

Por todo lo hasta aquí expuesto, esta Superintendencia les instruye para que se abstengan de efectuar la práctica motivo de la presente Circular, advirtiéndoles que su realización hará incurrir a esas Entidades en las sanciones previstas por la Ley.

Finalmente, sirvanse acusar recibo de esta instrucción y tomar nota de las órdenes impartidas. Adicionalmente, deberán remitir copia de esta Circular a todos los usuarios de sus Tarjetas, a más tardar junto con los respectivos extractos de cuenta que se envíen en el próximo mes de diciembre.

CIRCULAR CONJUNTA No. 001 DE 1984 (Noviembre 6)

La Superintendencia Bancaria y la Comisión Nacional de Valores se permiten impartir las siguientes instrucciones a las sociedades sometidas al control y vigilancia de la primera, que deseen emitir Bonos Obligatoriamente Convertibles en Acciones en desarrollo de lo consagrado en los Decretos 1998 de 1972, 1914 de 1983 y 2700 de 1984.

CAPITULO PRIMERO

Capacidad - Competencia - Trámite Interno

- I La emisión de bonos obligatoriamente convertibles en acciones, en cuanto hace a la capacidad de la sociedad para ordenarla, deberá ceñirse a las siguientes pautas:
 - a) Solamente podrán efectuarla las sociedades cuyas acciones se encuentren inscritas al menos en una Bolsa de Valores.
 - b) La emisión deberá ser autorizada por la Asamblea General de Accionistas.
 - c) La elaboración y aprobación del prospecto podrá ser delegada por la Asamblea General de Accionistas en la Junta Directiva, previa fijación de las bases a que se refiere el artículo 5o. del Decreto 1998 de 1972.
- II En cuanto hace a las circunstancias antecedentes, como pauta para establecer la posibilidad de efectuar una nueva emisión de bonos, deberá tenerse en cuenta, que ninguna sociedad podrá llevarla a cabo si:
 - a) Se han incumplido las obligaciones de una emisión anterior.
 - b) Se han colocado bonos en condiciones distintas a las autorizadas.
 - c) Si se encuentra pendiente el plazo de suscripción de una emisión anterior.

El requisito señalado en este último literal se aplicará también respecto de suscripciones de acciones que se encuentren en curso, toda vez que no podrá autorizarse una emisión de bonos convertibles en acciones, si se encuentra pendiente el plazo de suscripción de una emisión de acciones.

to y varía únicamente porque se promedian los valores por el número de días hábiles de lunes a viernes, mostrando estas cifras en su orden en la parte correspondiente a la Posición Promedio".

- La posición de encaje será el resultado de comparar los excesos con los defectos definitivos.
- c. Situación especial.

Independientemente del día viernes, para aquellos meses del año en los que el cierre mensual no coincida con el último día hábil de la semana, es indispensable el envío de dos posiciones promedio, una al cierre del mes y otra de los días restantes de la semana, teniendo en cuenta que entre las dos posiciones no excedan los cinco (5) días antes citados.

5. INSTRUCCIONES COMPLEMENTARIAS

- a. Al diligenciar el formulario anexo, se deben seguir estrictamente las directrices establecidas en las Circulares DAB-025 de 1973 y 056 de 1978.
- b. Los saldos que se reporten en el Informe Semanal, tienen que corresponder al cierre de operaciones de la semana respectiva.
- c. Cualquier observación o aclaración referente a los datos contenidos en el Informe, es preciso que se exprese por escrito.
- d. Es conveniente recordarles que, las cifras del Informe Semanal deben coincidir con los registros contables de la entidad.
- e. El plazo para la presentación del Informe Semanal continúa venciendo el miércoles siguiente al corte, a las 12.00 M.

El presente instructivo rige a partir del Informe correspondiente a la semana terminada el viernes 20 de diciembre del año en curso y reemplaza a la Circular DC-ET No. 041 de 1983.

CIRCULAR EXTERNA IF No. 090 DE 1985 **(Diciembre 6)**

PRESIDENTES Y GERENTES DE LOS ESTABLECIMIENTOS BANCARIOS Y SOCIEDADES ADMINISTRADORAS DEL SISTEMA DE TARJETAS DE CREDITO.

La Federación Nacional de Comerciantes ha puesto en conocimiento de este Despacho la situación del comercio frente al procedimiento de facturación utilizado por las Entidades oferentes o administradoras del sistema de Tarjetas de Crédito, para el cobro de la comisión al establecimiento de comercio, consistente en que dicho cobro se aplica tanto sobre el valor total de la venta, como sobre el Impuesto al Valor Agregado IVA.

En virtud de lo expuesto, esta Entidad considera que el mantenimiento del sistema en referencia, además de no contar con ninguna base legal, resulta inconveniente para el desarrollo de la actividad comercial.

Por lo anterior, esta Superintendencia les instruye para que se suspenda la práctica que se ha venido realizando hasta la fecha y dispone que, en adelante, se discrimine en los formatos utilizados por los tarjetahabientes el valor del bien o servicio adquirido y el valor del Impuesto sobre el valor Agregado, con el objeto de garantizar que el cobro de la comisión por parte de las entidades de crédito se efectúe únicamente sobre la primera suma.

Finalmente, se concede un plazo de quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha de recibo de la presente Circular para remitir a este Despacho la información sobre las medidas que se adopten en cumplimiento de las anteriores instrucciones.

CIRCULAR EXTERNA No. D-091 DE 1985
(Diciembre 11)

PRESIDENTES, GERENTES GENERALES Y REPRESENTANTES LEGALES DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS Y VIGILADAS

Ref: Circular DC-086 de 1985

Este Despacho ha venido atendiendo un conjunto de comunicaciones e inquietudes de parte de las distintas Entidades a su digno cargo, concernientes a situaciones derivadas del instructivo de la referencia proferido por esta Superintendencia, en torno de la orientación y canalización de los depósitos de diversa índole que han sido recaudados con destino a los damnificados de la tragedia causada por la erupción del Volcán Nevado del Ruíz.

Sobre el particular y a fin de continuar procediendo en cosecuencia con la aludida Circular Externa DC-086 del 28 de Noviembre del presente año, ruego a ustedes en lo sucesivo dirigirse para todos estos efectos al FONDO DE RECONSTRUCCION —RESURGIR— (Gerente General: Doctor Pedro Gómez Barrero, Dirección: Carrera 3a. No. 77-00) entidad ésta que, tal como corresponde, se encuentra facultada para coordinar e instruir en cada caso de conformidad.

CIRCULAR EXTERNA DIV. ALM. No. 093 DE 1985
(Diciembre 16)

PRESIDENTE, GERENTES GENERALES Y REVISORES FISCALES ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO

Ref: Concepto sobre aplicación del régimen de incompatibilidades a los Almacenes Generales de Depósito.

El régimen de incompatibilidades para representantes legales y directores de entidades vigiladas por la Superintendencia Bancaria que explica y comenta nuestra Circular Externa No. 98 de 1981, y contenido en el artículo 7o. de la Ley 5a. de 1947 que modificó el artículo 10 de la Ley 16 de 1936, y 5o. de la Ley 155 de 1959, en relación con los Almacenes Generales de Depósito fue objeto de interpretación mediante oficios de 1985 Nos. OJ-331-38241 de agosto 14 y DIV. ALM. 2170-60224 de diciembre 11, en conceptos que para su conocimiento se sintetizan así:

Aunque no son propiamente establecimientos de crédito, la Ley asimila como tales a los Almacenes Generales de Depósito para efectos de las incompatibilidades previstas en la Ley y, por tanto, se prohíbe a los miembros de las Juntas Directivas y Gerentes de los Almacenes Generales de Depósito, ocupar simultáneamente dichos cargos en otros Almacenes o en otros establecimientos de crédito.

Las incompatibilidades se encaminan a evitar la falta de neutralidad en la toma de decisiones, a precaver posibles conflictos de intereses que entraban el adecuado desarrollo social y, en fin, impedir la formación de monopolios de hecho que atentan contra la libre concurrencia en materia económica. Como el inciso 2o. el artículo 3o. del Decreto Legislativo 356 de 1957 permite a los Bancos ser accionistas mayoritarios de los Almacenes Generales

ANEXO 7

(Veáse Circular 65/85 S.B.)

CIRCULAR EXTERNA No. 031 DE 1985 (Abril 16)

PARA TODAS LAS ENTIDADES VIGILADAS POR LA SUPERINTENDENCIA BANCARIA.

Cordialmente comunico a ustedes que mediante Decreto No. 975 de abril 8 de 1985, fué nombrado el doctor CARLOS ESTEBAN JARAMILLO SCHLOSS, para desempeñar el cargo de Superintendente Bancario Primer Delegado, en reemplazo del doctor GONZALO SANIN POSADA cuya renuncia le fue aceptada. Igualmente se nombró a la doctora MATHA SOFIA SERRANO ORTIZ, en el cargo de Superintendente Bancario Segundo Delegado.

Así mismo, por Resolución No. 1537 de abril 10 de 1985, se designó a la doctora HELENA PALAGIOS OROZCO, para ejercer funciones como Jefe de la División de Intermediarios Financieros.

Los funcionarios mencionados anteriormente, tomaron posesión de sus cargos y asumieron el ejercicio de los mismos.

CIRCULAR EXTERNA DSyC 032 DE 1985 (Abril 24)

PRESIDENTES Y GERENTES COMPAÑIAS DE SEGUROS GENERALES

Ref.: Seguro de Cumplimiento

Teniendo en cuenta el importante crecimiento que ha experimentado el Seguro de Cumplimiento en los últimos años, el cual origina la concentración de cuantiosas responsabilidades para las Compañías Aseguradoras, esta Entidad viene estudiando la posibilidad de introducir algunas reformas en los aspectos técnico-financieros del manejo de este ramo, para lo cual se precisa contar con la información suficiente que provea los elementos de juicio indispensables a fin de continuar los citados estudios.

Para el efecto, las Compañías deberán remitir a esta Entidad antes del 30 de Junio del presente año, debidamente diligenciando el formato que se adjunta a la presente Circular.

CIRCULAR EXTERNA No. DA-033 DE 1985 (Mayo 8)

PRESIDENTES Y GERENTES GENERALES DE LOS ESTABLECIMIENTOS BANCARIOS

Este Despacho ha tenido conocimiento que las entidades administradoras de Tarjetas de Crédito vienen incrementando a sus usuarios, sin que medie previa solicitud, el cupo máximo de utilización de las mismas.

Como este procedimiento en el caso de los funcionarios de la Superintendencia Bancaria, no se ajusta a lo dispuesto por el artículo 22 de la Ley 45 de 1923, ya que desvirtúa el control previo que para tal efecto ha establecido la Entidad, les ruego se sirvan disponer la implementación de un mecanismo que permita excluir al personal de esta Institución del incremento automático mencionado.

Es conveniente aclarar, que esta Superintendencia, previo estudio, autoriza a sus funcionarios para hacer uso de los servicios crediticios de las distintas instituciones vigiladas, dirigiendo al efecto a cada una de ellas un oficio en el que les informa del permiso concedido así como del cupo máximo de endeudamiento autorizado.

Antes del próximo treinta (30) de junio, deberán informar a nuestra Secretaría General sobre el sistema que ha sido adoptado para dar cumplida aplicación a la presente instrucción.

CIRCULAR EXTERNA DTD 034 DE 1985
(Mayo 8)

A LAS PERSONAS NATURALES Y JURIDICAS SOMETIDAS AL CONTROL Y VIGILANCIA DE ESTA ENTIDAD EN DESARROLLO DE LA LEY 66 DE 1968 Y DECRETO 2610 DE 1979.

Este Despacho se permite reiterar a todas las personas que en virtud del Artículo 30. del Decreto 2610 de 1979 se encuentren registradas en esta Superintendencia que el plazo para presentar el balance cortado a 31 de Diciembre de 1984, expiró el pasado 2 de Mayo. En consecuencia aquellas personas que no hubieren cumplido con dicha obligación se harán acreedores a la sanción contemplada en el Paragrafo 1ro. del Artículo 30. del precitado Decreto que dispone: "La no presentación oportuna del balance será sancionada por el Superintendente Bancario con multas de Mil Pesos M/cte., (\$1.000.00) por cada día de retardo a favor del Tesoro Nacional".

Sobra advertir que la sanción en comento será aplicable a quienes no hayan remitido el balance dentro del término establecido.

CIRCULAR EXTERNA DTD. 035 DE 1985
(Mayo 21)

A LAS PERSONAS SOMETIDAS A CONTROL Y VIGILANCIA DE CONFORMIDAD CON LA LEY 66 DE 1968 Y DECRETO 2610 DE 1979.

Considero oportuno observar que para los efectos de expedir cualquier certificación que sea solicitada, este Despacho velará por el cumplimiento de lo establecido en el Artículo 14 Numeral 11 de la Ley 20. de 1976, Artículo 70. de la Ley 50 de 1984, y Artículo 18 de la Ley 11 de 1983, en el sentido de verificar el pago del impuesto de Timbre Nacional por valor de \$16.00, cuantía que incluye la aproximación ordenada en la Ley 11 de 1983, destinada a la Corporación de Reconstrucción y Desarrollo del Departamento del Cauca.

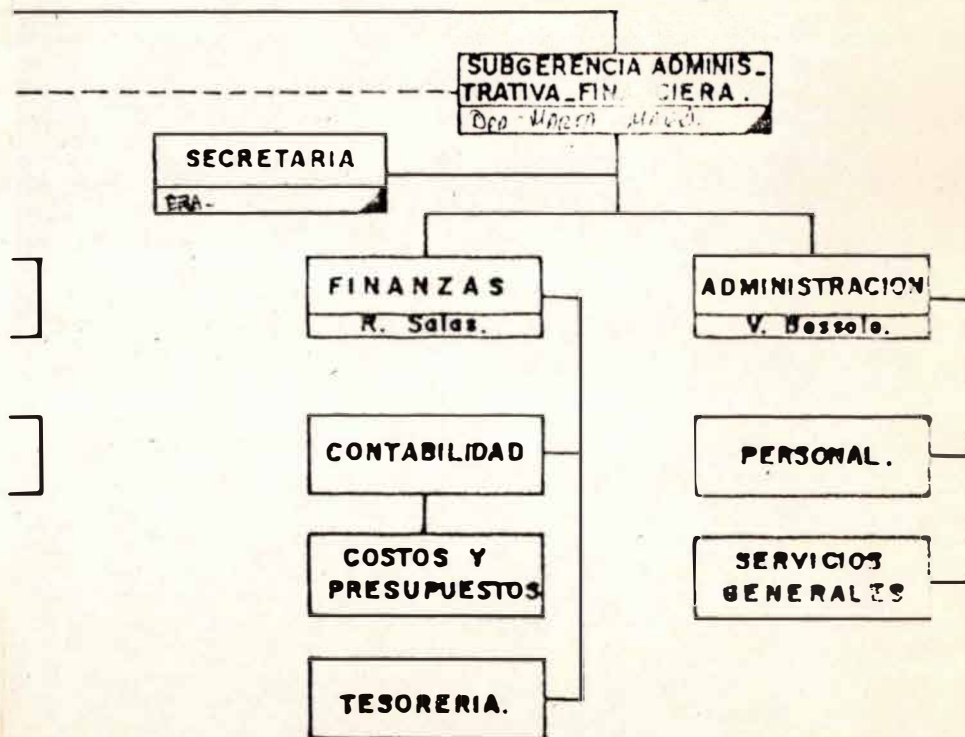
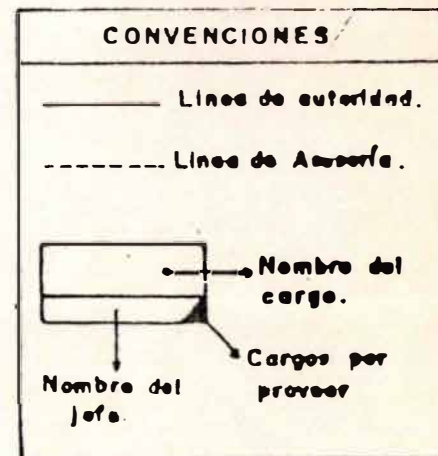
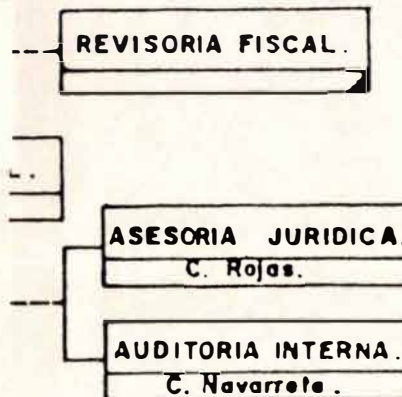
(Véase Circular 38/85)

CIRCULAR EXTERNA D. No. 036 DE 1985
(Mayo 29)

GERENTES Y PRESIDENTES DE BANCOS, CORPORACIONES FINANCIERAS, CORPORACIONES DE AHORRO Y VIVIENDA Y COMPANIAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL.

Ref.: Ordenes judiciales de embargo de fondos.

Este Despacho ha venido recibiendo quejas de parte de personas interesadas, en el sentido de



I Exija la presentación física de la tarjeta, verifique la vigencia de la misma y compruebe la fecha de validez y caducidad. En el caso de la tarjeta Diners cerciórese de que los números que aparecen por el frente sean iguales a los que aparecen por el respaldo de la misma.

II Exija la presentación de la cédula, cédula de extranjería, etc., con el fin de identificar plenamente a la persona que presenta la tarjeta de crédito.

III No acepte tarjetas vencidas, rotas o con enmendaduras.

IV Consulte los Boletines de Seguridad (ordinarios, complementarios, diarios extra y alertas) y los avisos diarios en la página segunda de "El Tiempo".

V Retenga las tarjetas registradas en los Boletines de Seguridad señaladas con X, informe inmediatamente a Incocrédito o a cualquier oficina de BIC, CREDIBANCO, DINERS, CREDENCIAL o COVIAJES y gáñese la gratificación establecida para estos casos.

VI Solicite autorización en el caso de compras que excedan del límite fijado para su establecimiento y anote en el comprobante el número de autorización. Nunca fraccione el valor de sus ventas.

VII En caso de duda o sospecha, consulte inmediatamente al centro de autorizaciones de la tarjeta de crédito correspondiente.

VIII Para evitar errores en los comprobantes de venta utilice la máquina imprinter, verificando que la información sea nitida. Los comprobantes que no cumplan este requisito serán rechazados.

IX Llene todos los datos que exige el comprobante de venta, solicite el teléfono del usuario y anótelos en él, luego totalice su valor antes de obtener la firma. No utilice papelería prestada ni preste la suya.

X Compruebe que la firma del comprobante de venta sea idéntica a la registrada por el usuario en la tarjeta.

LOS DIEZ MANDAMIENTOS DE LA SEGURIDAD

CON TARJETAS DE CREDITO



El presente artículo establece que en todos los contratos de bienes muebles y prestación de servicios mediante el sistema de financiación, excepción hecha de los relativos a alimentos, vestuario, y otros artículos de uso personal; se entenderá pactada la facultad de retractación de cualquiera de las partes dentro de los dos días hábiles siguientes a su celebración.

La norma se aplicará a las operaciones mercantiles que recaigan sobre los siguientes tipos de bienes muebles: Aparatos de uso doméstico en general, incluyendo electrodomésticos, muebles y enseres, vehículos y repuestos automotores, libros, vestuario, equipos y bienes de capital, bienes fungibles.

Ministerio de Desarrollo Económico
RESOLUCION NUMERO 1190 DE 1986
(Julio 23)

"Por la cual se dictan medidas sobre tasas de interés y otras disposiciones".

El Superintendente de Industria y Comercio, en ejercicio de las facultades legales, en especial de las que le confieren los literales g y h del artículo 43 del Decreto Ley 3466 de diciembre 2 de 1982,

RESUELVE:

Artículo 1º—En los contratos de venta al detal de bienes muebles o de prestación de servicios mediante el sistema de plazos o instalamentos, los establecimientos comerciales cobrarán como tasa máxima de interés efectiva anual, la tasa activa del crédito ordinario de libre asignación certificada por la Superintendencia Bancaria. Dentro de este porcentaje quedan incluidos los gastos por concepto de estudio del crédito y costos de administración, excepto el monto de impuesto de timbre nacional e impuesto a las ventas (IVA).

Esta tasa de interés será aplicable también para los contratos de préstamos al consumidor sometidos a la condición de la adquisición o prestación de otros bienes o servicios mediante sistemas de financiación y para las operaciones financiadas mediante el sistema de tarjetas de crédito emitidas directamente por entidades no financieras.

Parágrafo.—El anterior porcentaje se aplica a las operaciones mercantiles que recaigan sobre los siguientes tipos de bienes muebles:

- a) Aparatos de uso doméstico en general, incluyendo electrodomésticos, muebles y enseres;
- b) Vehículos y repuestos automotores;
- c) Libros;
- d) Vestuario;
- e) Equipos y bienes de capital;
- f) Bienes fungibles, y
- g) Todos aquellos bienes y servicios que no se encuentren relacionados en los literales anteriores y cuya venta se efectúe mediante el sistema contemplado en esta resolución.

Artículo 2º—El precio base de venta a crédito de un bien o servicio, será estrictamente el mismo que si se vende al contado. Sobre dicho precio se calcularán descuentos, impuesto a las ventas y cuota inicial si la hay.

Los intereses de financiación se liquidarán después del pago de la cuota inicial sobre el saldo existente de acuerdo con los términos del artículo primero de la presente resolución.

Parágrafo.—Cuando se efectúe la venta o prestación de servicios por este sistema, el impuesto sobre las ventas se obtendrá, respecto de los bienes que se encuentran gravados, sobre el precio base de la mercancía o el servicio, descontando luego la cuota inicial, si la hay, y financiado el saldo correspondiente.

Artículo 3º—Los contratos a que se refiere la presente resolución, deberán constar por escrito y contener en detalle, además de los requisitos generales propios de su naturaleza, lo siguiente:

1. Lugar y fecha del contrato
2. Nombre y apellidos, o razón social y domicilio de las partes.
3. Descripción del bien o servicio, con las características necesarias para facilitar su identificación.
4. El precio de venta del bien o servicio al contado, el cual deberá ser permanentemente dado a conocer al público, de acuerdo con las normas vigentes sobre la materia; así como los descuentos concedidos por cualquier concepto.
5. El valor de la cuota inicial y su forma de pago, o la constancia de haber sido cancelada.
6. El saldo del precio de lo vendido, o saldo que se financia, con indicación del número de cuotas periódicas y su fecha de vencimiento.
7. La cuantía del recargo por el crédito concedido y la fórmula clara de como calcularla, debidamente discriminado en intereses, monto de impuesto de timbre e impuesto a las ventas.
8. El interés de mora a cobrarse en el supuesto de demora en el pago (artículo 884 del Código de Comercio).
9. Si como medio de pago se extendieran títulos valores, deberá indicarse su número, valor y fecha de otorgamiento y vencimiento.
10. Incluir, las cláusulas de retracto y garantía en los casos en que se presente.
11. Relacionar el número de registro concedido por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con la Resolución 2306 del 17 de noviembre de 1983.

Además de las cláusulas anteriores, podrá incluirse en el contrato cualquier otra cláusula convenida entre las partes, siempre y cuando no contraríen las disposiciones legales.

Artículo 4º—La tasa máxima de recargo para los contratos a que se refiere el artículo primero, se liquidará por el periodo transcurrido desde el pago de la última cuota o instalamento sobre el saldo del principal insoluto a principios del respectivo periodo.

PRESIDENTE

Miguel Enrique Caldas

Segundo Presidente

Hell Abel Torrado

Tercer Presidente

Alberto Silva

DIVISION EDITORIAL

Gerente: Ramiro Montoya

Gerente de Mercadeo y Ventas: José Sixto Buitrago

Jefe de Redacción: Ovidio Oquidyán Besnard

Jefe de Revistas y Guías: Santiago Aristizabal A.

Jefe de Circulación: Darío Redolfo Blanco.

Planta y Oficinas Principales: Avenida Eldorado 81-10, Bogotá. Apartado N° 96088 Cables: "LEGISLACION". Telax: N° 43300 LEGIS CO. Conmutador: 263 41 00. Por este número puede comunicarse con: Presidencia, Gerencias y todos los Departamentos.

Ventas y renovación de suscripciones:

Bogotá:

- Avenida Eldorado N° 81-10. Teléfono: 263 41 00
- Calle 14 N° 6A-17. Teléfonos: 234 82 21 y 241 19 65
- Cra. 7° N° 16 87 (Int. 10). Tels. 234 11 86 y 282 21 87
- Avenida de las Américas N° 43B-40. Tels. 269 54 17 y 269 54 37
- Cra. 13 N° 27-50 (Int. 177). Tels. 296 88 41 y 296 82 98
- El Lago, Cra. 15 N° 77-85. Teléfono: 257 18 89
- Unicentro, Local 2-120 Tel. 213 84 00

Biquilla: Cra. 53 N° 59-70. Tels. 41 78 30 y 32 59 95. Calle 38 N° 45-64. Teléfono: 31 91 25 Apartado 3049

Bimanga: Carrera 19 N° 36-21. Teléfono: 26 475.

Apartado 1909. Carrera 33 N° 41-17. Tels. 43 749 - 74 202

Call: Av. Américas N° 19N-59. Tels. 63 14 22 y 68 86 85.

Apartado 5472.

Cartagena: Avenida Daniel Lemaitre Edif Parquicentro, Local 102. Tel. 40 253

Cúcuta: Calle 10 N° 4-26 Int. 4. Teléfono: 24 545.

Medellín: Cra. 47 (Sucre) N° 50-54. Tels. 245 53 35 y 245 58 51.

Apartado 50256

Pereira: Calle 18 N° 6-60. Teléfono: 44 217.

Apartado 1952

Revista LEGISLACION ECONOMICA

Editor

Santiago Aristizabal A.

Directores

Oscar Buitrago G. y Germán Rojas

La revista "Legislación Económica" fue fundada en agosto de 1952, en Bogotá, por: Legislación Económica Ltda., sociedad que es la titular de los derechos de propiedad intelectual, denominación comercial y marca de fábrica registrados. Todos los derechos están reservados. Tarifa Postal Reducida N° 415. ISSN 0120-0348.

Suscripción es: La revista es de circulación cerrada. El valor de la suscripción anual es de \$ 4.950 para Bogotá y el resto del país. US\$ 75 para el exterior. Los despachos se hacen por avión. Números sueltos para suscriptores \$ 250. Tomo semestral \$ 2.800.

Cambios de Dirección: No serán efectivos sino 15 días después de haber sido comunicados.

Reemplazo de Números Extraviados: Se efectuará sin costo para los suscriptores que los reclamen dentro de los 15 días siguientes a la fecha de publicación. Pasado este término se cobrarán, como números sueltos.

Artículo 5°—La norma contenida en el artículo anterior se aplicará mediante el sistema de cuotas uniformes de amortización gradual.

Artículo 6°—Las cuotas uniformes de amortización gradual correspondientes a la tasa fijada en el artículo primero de la presente resolución, se calcularán multiplicando el principal de la deuda en pesos a principios del periodo inicial, por el factor correspondiente al número de meses de plazo.

La siguiente tabla se aplica cuando la tasa activa del crédito ordinario de libre asignación certificada por la Superintendencia Bancaria es del 41.12% efectivo anual.

Plazo de Crédito Meses	Cuota de amortización mensual por peso del principal
1	0.02910
2	0.02190
3	0.01529
4	0.010845
5	0.008178
6	0.006104
7	0.004996
8	0.004192
9	0.003589
10	0.003166
11	0.002754
12	0.002422
13	0.002119
14	0.001848
15	0.001622
16	0.001426
17	0.001254
18	0.001106
19	0.000986
20	0.000886
21	0.000801
22	0.000728
23	0.000665
24	0.000611
25	0.000565
26	0.000526
27	0.000493
28	0.000464
29	0.000438
30	0.000415

Parágrafo.—La Superintendencia de Industria y Comercio anualmente informará el factor a aplicar en el evento en que se modifique la tasa activa del crédito ordinario de libre asignación por la Superintendencia Bancaria.

Artículo 7°—En el evento en que se cambie anticipadamente el total de la deuda, se deben descontar para este pago los intereses pactados por la amortización, del periodo restante.

En el caso que se volte un valor superior por encima del precio base al contado o un interés por encima del establecido en la presente resolución, se le debe reintegrar al usuario el excedente cobrado, sin perjuicio de las sanciones a que hubiere lugar.

Artículo 8° — Los contratos de prestación de servicios que suponen o exigen la entrega de un bien respecto del cual se desarrolle la actividad debe someterse a las siguientes reglas:

a) La persona natural o jurídica obligada a la prestación del servicio, debe expedir un recibo del bien en el cual se mencione la fecha de la recepción, el nombre del propietario o de quien hace la entrega, la identificación del bien, la clase de servicio, el valor del servicio, la fecha de devolución, las sumas que se abonan como parte del precio, y el término de la garantía que otorga;

b) La persona natural o jurídica obligada a la prestación del servicio asume la custodia y conservación adecuada del bien dejado en depósito y, por lo tanto, de la integridad de los elementos que lo componen así como la de sus equipos, anexos o complementarios, si los tuviere;

c) En caso de que el usuario suministre los elementos o materiales necesarios para la prestación del servicio, la calidad de ellos está excluida de la garantía que se otorgue, y

d) Al vencimiento del plazo indicado en el recibo, se devolverá el bien al usuario, háyase o no cumplido con la prestación del servicio contratado. Si el servicio no se ha prestado, el usuario tendrá derecho a la devolución de las sumas abonadas como parte del precio sin perjuicio de las sanciones a que haya lugar, salvo nuevo acuerdo entre las partes.

Artículo 9° — Los contratos de prestación de servicios que exijan la entrega de un bien respecto del cual recaе la actividad objeto de la prestación, y la persona haya sufrido daños y perjuicios por la celebración del mismo, podrá acudir en demanda para establecer la responsabilidad y la indemnización correspondiente ante las autoridades jurisdiccionales competentes de acuerdo al procedimiento verbal previsto en el Título XXIII del Código de Procedimiento Civil con observancia de las

normas sobre ejercicio de la abogacía salvo en los procesos de mínima cuantía y en la primera instancia de los de menor cuantía cuando ésta sea hasta de \$ 50.000.

Artículo 10. — En todos los contratos de venta de bienes muebles y prestación de servicios mediante el sistema de financiación, excepción hecha de los relativos a alimentos, vestuario, toallas y sábanas y otros artículos de uso personal, drogas, atención hospitalaria y educativa, se entenderá pactada la facultad de retractación de cualquiera de las partes, dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a su celebración.

En el evento en que una cualquiera de las partes haga uso de la facultad de retractación, se resolverá el contrato y por consiguiente, las partes restablecerán los casos al estado en que se encontraban antes de su celebración. La facultad de retractación es irrenunciable.

Artículo 11. — Corresponde a la Superintendencia de Industria y Comercio, División de Control y Vigilancia de Precios, dentro de sus atribuciones, la inspección y vigilancia de las operaciones de que trata la presente resolución así como sancionar de oficio o a solicitud de parte interesada la violación de las normas de la presente resolución.

Artículo 12. — El incumplimiento de lo ordenado por la presente resolución será sancionado de conformidad con las normas legales vigentes sobre la materia.

Artículo 13. — Las providencias administrativas que impongan multas prestarán mérito ejecutivo una vez ejecutoriadas, en contra de quien deba pagarlas.

Artículo 14. — La presente resolución rige a partir de la fecha de su publicación y deroga aquellas disposiciones que le sean contrarias.

Publíquese y cúmplase.

Dada en Bogotá, D. E., a 23 de julio de 1986.

ANEXO 11, DESARROLLO DE LAS ECUACIONES CORRESPONDIENTE EL
CUARTO CAPITULO.

1. La derivada de CT con respecto a K e igualando a cero (0):

Las fórmulas a utilizar son:

La derivada de un producto:

$$\frac{dy}{dx} = u \cdot \frac{dv}{dx} + v \cdot \frac{du}{dx}$$

La derivada de un cociente:

$$\frac{dy}{dx} = \frac{v \cdot du - u \cdot dv}{v^2}$$

$$CT = b \cdot \frac{T}{K} + r \cdot \frac{K}{2}$$

$$\frac{CT}{dK} = b \cdot \frac{(K \cdot 0 - T \cdot 1)}{K^2} + \frac{T \cdot 0}{K} + r \cdot \frac{(2 \cdot 1 - K \cdot 0)}{2^2} + \frac{K \cdot 0}{2}$$

$$\frac{dCT}{dK} = b \cdot \frac{-T}{K^2} + r \cdot \frac{2}{2}$$

$$\frac{dCT}{dK} = \frac{-b \cdot T}{K^2} + \frac{r}{2}$$

$$\frac{dCT}{dK} = 0$$

$$0 = \frac{-b \cdot T}{K^2} + \frac{r}{2}$$

$$\frac{-2bT}{K^2} + K^2 \cdot r = 0$$

$$- 2bT + K^2 \cdot r = 0 \cdot (K^2 \cdot 2)$$

$$- 2bT + K^2 \cdot r = 0$$

$$K^2 \cdot r = 2bT$$

$$K^2 = \frac{2bT}{r}$$

$$\sqrt{K^2} = \sqrt{\frac{2bT}{r}}$$

$$K = \sqrt{\frac{2bT}{r}}$$

2. Para conseguir el mínimo costo , se deriva en la ecuación r a CT , con respecto a K y se iguala a 0 (cero).

$$CT = \frac{buT}{K} + \frac{r \cdot K}{2} + A + i(1 - u)T \quad (5)$$

Como la derivada de $A + i(1 - u) \cdot T = 0$, se deriva solamente a:

$$CT = \frac{b \cdot u \cdot T}{K} + \frac{r \cdot K}{2}$$

$$\frac{dCT}{dK} = \frac{K.(p.0 + u.0 + u.0 + T.0 + p.0 + T.0) - b.u.T(1)}{K^2} +$$

$$r. \frac{2(1) - K(0)}{2^2} + 0 ,$$

$$\frac{dCT}{dK} = \frac{-b.u.T}{K^2} + r. \frac{2}{4}$$

$$\frac{dCT}{dK} = \frac{-buT}{K^2} + r. \frac{1}{2}$$

$$0 = \frac{-buT}{K^2} + \frac{r}{2} \quad (6)$$

Y luego se deriva la ecuación con respecto a U:

$$\frac{dCT}{dU} = \frac{b.T(1)}{K} + r \frac{(2.0) - K(0)}{2^2} + \frac{K.(0)}{2} + 0 + iT(0-1)$$

$$\frac{dCT}{dU} = \frac{b.T}{K} + 0 - iT$$

$$\frac{dCT}{dU} = \frac{b.T}{K} - iT = 0 \quad (7)$$

3. Resolviendo la ecuación 6 para K se obtiene:

$$- \frac{buT}{K^2} + \frac{r}{2} = 0$$

$$\frac{-2(buT) + r.k^2}{K^2 \cdot 2} = 0$$

$$- 2buT + r.K^2 = 0, (K^2, 2)$$

$$r.K^2 = 2buT$$

$$K^2 = \frac{2buT}{r}$$

$$\sqrt{K^2} = \sqrt{\frac{2buT}{r}}$$

$$K = \sqrt{\frac{2buT}{r}} \quad (8)$$

4. Entonces U se calcula desarrollando la ecuación (7) para K, en donde:

$$\frac{dCT}{dU} = \frac{b.T}{K} - iT = 0$$

$$\frac{dCT}{dU} = 0$$

$$\frac{b.T}{K} - iT = 0$$

$$b.T - iTK = 0$$

$$b.T = iTK$$

$$\frac{b.T}{i.T} = K$$

$$\frac{b}{i} = K$$

5. Sustituyendo este resultado en la ecuación 8 se obtiene;

$$\frac{b}{i} = \sqrt{\frac{2buT}{r}}$$

$$\left(\frac{b}{i}\right)^2 = \left(\sqrt{\frac{2buT}{r}}\right)^2$$

$$\frac{b^2}{i^2} = \frac{2buT}{r}$$

$$\frac{b^2 \cdot r}{i^2} = 2buT$$

$$u = \frac{b^2 \cdot r}{2bT \cdot i^2}$$

en donde,

$$u = \frac{b \cdot r}{2Ti^2} \quad , \quad (9)$$

6. Se deriva a m con respecto a (e); en la ecuación 10.

$$m = \frac{1 + e}{e + r} \quad (12)$$

$$\frac{dm}{de} = \frac{(e + r) \cdot 1 - (1 + e) \cdot 1}{(e + r)^2}$$

$$\frac{dm}{de} = \frac{e + r - 1}{(e + r)^2}$$

$$\frac{dm}{de} = \frac{r - 1}{(e + r)^2} \times -1$$

$$\frac{dm}{de} = \frac{-1 + r}{|e + r|^2} \quad (13)$$