

Consumo | Cuidado

# Tarjetas e intereses para llorar

Más de cinco millones de tarjetas de crédito de diversas instituciones financieras circulan por manos peruanas en estos días. La venta a plazos es ahora moneda corriente. Pero esta vorágine de consumo y de endeudamiento, celebrada por quienes miden el bienestar de un país por la cantidad de tarjetas de crédito colocadas en el mercado, esconde una verdad nada edificante bajo la alfombra. Miguel Ángel Martín, investigador de finanzas del Centro de Negocios de la Universidad Católica -Centrum-, muestra lo que no se dice y lo que suele ocurrir después de que muchos como usted se enganchan a una compra a plazos.

POR JORGE LOAYZA

FOTOS: MELISSA MERINO

¡PÁGUELO EN 36 cómodas cuotas mensuales! gritan los avisos de las casas comerciales o tiendas por departamentos y ese televisor con lo último de la tecnología que todo ciudadano de a pie sueña tener en su sala, puede convertirse en una realidad. Pero antes de firmar, échele un vistazo a los consejos de un experto en el sistema financiero local. El economista Miguel Ángel Martín Mato puede detenerlo antes de que estampe esa firma que lo encadenará al calvario de una deuda tan prolongada como inmanejable.

Hablar de tasas de interés, cálculo de tasas efectivas anuales o imperfecciones de nuestro sistema bancario no es tan simple como discutir de fútbol o conversar sobre el clima. Para empezar, Martín Mato, economista del Centro de Negocios de la Universidad Católica, advierte que tenemos uno de los niveles de concentración bancaria más altos de la región, es decir, que el banco líder tiene aproximadamente el 35% de los depósitos y créditos del mercado, y que las tres instituciones financieras más importantes acumulan alrededor de 77% del monto total.

Ello -afirma Martín Mato- perjudica desde un inicio dicho mercado, pues la competencia no es débil y los clientes no se benefician con mejores tasas de interés. El



analista expone aquí algunas alternativas para mejorar la competencia en nuestro sistema bancario y descubrir lo que hay detrás de atractivos avisos de "ofertas" de bancos, grandes almacenes y casas comerciales.

### DERECHO A ELEGIR UN BANCO.

**1** La imperfección más fuerte del mercado local es que no existe el pleno derecho a elegir un banco. En el caso de los depósitos de pago de planillas, son las empresas las que –por ley– eligen el intermediario financiero. Así, los trabajadores son clientes obligados de los grandes bancos. ¿De qué sirve que vengan bancos extranjeros de prestigio si los empleados no los pueden elegir?, pregunta el economista. Eso genera que tengamos un sistema bancario caro y poco competitivo. Debería ser igual al mecanismo de las AFP donde cada trabajador puede elegir en cual deposita su dinero; de esa manera, se genera competencia.

### CRÉDITOS SEMANALES.

**2** Hay instituciones reguladas supervisadas y las no supervisadas. Entre las primeras están los bancos, financieras, cajas municipales y rurales. En las segundas encontramos algunas casas comerciales, cooperativas y cadenas de préstamos. Ciertas tiendas de electrodomésticos, que no trabajan con bancos o financieras, dan préstamos semanales y hacen que por un televisor se termine pagando una tasa de interés efectiva anual de más de 650%. De esta manera, aprovechan que la mayor parte de la población hace su presupuesto para el día o la semana.

**3** ¿TELEVISOR BARATO? Una casa comercial ofrece un televisor a S/.1,199 al contado, pero al crédito se puede obtener en 13 cuotas semanales de S/.120. Lo que suele hacer la gente es multiplicar S/.120 por 13 y sale S/.1,560. Esta cifra la compara con el precio al contado (la diferencia es de S/.361 de diferencia y cree que la tasa de interés es de 30%). En realidad, de acuerdo al cobro semanal, e incluyendo la capitalización financiera, la tasa efectiva anual de ese crédito es de 657%. Ergo, los créditos semanales esconden una tasa de interés mucho más alta que el usuario no alcanza a percibir.

### ¿PRÉSTAMO RÁPIDO Y CÓMODO?

**4** En el caso de los préstamos de S/.1,000 a 12 meses con cuotas de S/.100 y tasa mensual de 3%, lo que la gente típicamente piensa es que al final pagará 20% de interés, es decir, S/.200 adicionales. Pero no es así, si bien la entidad prestamista anuncia una tasa efectiva anual de 42% (TEA = (1+Tasa de Interés Mensual)<sup>12-1</sup>) al final, considerando el cobro de comisio-

## Recuerde frente a caja

• **Ojo con la opción: "Pago mínimo del mes" en su estado de cuenta mensual.** Su deuda se puede alargar muchísimo. A las entidades financieras les interesa que el cliente pague lo mínimo permitido, pues a mayor número de cuotas tendrán más tiempo con el capital adeudado y seguirán cobrando tasas altas de interés.

• **Hace un año habían tarjetas bancarias con tasa efectiva anual de interés de 190%.** Desde que la SBS obligó a que en los estados de cuenta se debía poner la tasa en términos anuales, hoy se encuentran tasas que llegan a 120% y muchas cobran 90%. Las tarjetas internacionales están en 20% o 25%.

• **Mientras se mantenga la actual legislación que no promueve la transparencia y la claridad en la información que se da al usuario, lo más aconsejable –afirma Martín Mato– es no tener tarjetas de crédito.** En todo caso, si se endeuda, trate de pagar en el menor número de cuotas posible. Lo recomendable es pagar a una cuota.

• **Cuidado.** Las instituciones financieras suelen ofrecer tasas efectivas anuales entre 15% y 90%, pero difícilmente le dan la más baja. Lo ideal sería que anuncien la tasa más alta o la que cobran a más del 50% de sus clientes.



nes de S/.10 mensuales, la tasa de costo efectivo será de 72%.

**5** **PORTES Y COMISIONES.** Es uno de los puntos donde hay mayor falta de transparencia. Si los portes y comisiones son, por ejemplo, S/.20, nuestra cuota mensual, que en un inicio era de S/.200, se convertirá en S/.220, con lo cual la tasa efectiva anual aumenta. Desde hace tres meses las entidades financieras tienen la obligación de colocar en los folletos bancarios la tasa de costo efectiva, que incluye todos los cobros, pero sucede que la ponen en letras chiquitas. La ley de bancos da libertad absoluta para fijar costes, comisiones y tasas de interés, eso genera que no haya estandarización. En otros países, ese tema está claro: la tasa de interés es libre, pero las comisiones y costes si son reguladas y,

sobre todo, si son comisiones que afectan la transparencia y libre competencia.

**6** **CRÉDITO VEHICULAR.** En los avisos de ventas de autos se suele ofrecer créditos a tasas de 6.99% o 7.5% anual, pero en la página web de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) la tasa efectiva anual más barata para ese sector es de 11.8% y la más alta 17.96%. Sucede que la tasa que aparece en el aviso no incluye portes, seguros y comisiones. Lo ideal es que se obligue al uso generalizado de la tasa de costo efectivo porque ese es el precio real del préstamo. No pueden ofrecer algo a S/.100 cuando al final va a costar S/.120. En EE.UU. o Europa hay una tasa que incluye todos los costos y está clara en la propaganda. ¿Aquí por qué no? ☀

**¡OJO CON LO QUE FIRMA!** El analista del Centrum Católica, Miguel Ángel Martín, pide que las entidades fiscalizadoras del Estado exijan mayor transparencia a las instituciones financieras.