

María Esther Abissi
maria.abissi@elfinanciero.cr.com

Si en algún momento le ofrecen una tarjeta de crédito con muchos y llamativos beneficios, debe saber que todo esto tiene un costo y que eventualmente se reflejará en el interés que le cobrarán si decide usar el financiamiento.

Las tasas de interés en productos financieros están ligadas a características propias del préstamo, por ejemplo, el riesgo, la garantía, el plazo y los servicios asociados.

En el mercado existen 31 emisores que ofrecen hasta 462 tipos de tarjetas y en total se registran 2.783.270 tarjetas en circulación según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio. En esa población existe una variedad de tasas, sin embargo, la mayoría de los clientes está concentrado en las más altas, que de paso son las que ofrecen mayores beneficios.

Además, la tarjeta a la que un cliente califica (o no) depende de su nivel de riesgo. Si es un cliente con más riesgo, la tasa será más alta y tendrá menos opciones de productos a elegir.

Por su parte, la entidad financiera debe hacer reservas establecidas en la regulación local según el tipo de operación y de cliente para cubrir eventuales problemas en la morosidad.

Estos son los cuatro factores que hacen que las tasas de tarjetas de crédito sean más altas que las tasas de otros instrumentos de crédito:

1 Financiamiento revolucionario conformado por pequeños créditos. La principal característica que hace que una tarjeta de crédito tenga una tasa más alta es que funciona como un crédito revolucionario, es decir, una vez que el cliente la usa y paga la deuda, vuelve a tener disponible el monto de financiamiento completo que le aprobaron inicialmente.

Cada vez que el cliente utiliza la tarjeta con una compra crea un pequeño crédito, que según las buenas prácticas financieras, debería ser a corto plazo.

En cambio, el crédito de vivienda o consumo es un financiamiento con un plazo más largo y un monto más grande, lo que hace que los costos de administración sean más bajos y que el cobro y el pago sean más sencillos.

2 Préstamo sin garantías. Es un crédito sin garantía real, a diferencia de los préstamos que están sujetos a un bien como una propiedad o un vehículo. Esto lo hace un producto financiero más riesgoso, explicó Ronulfo Jiménez, asesor económico de la Asociación Bancaria Costarricense (ABC).

“En los créditos hipotecarios o prendarios las personas suelen cuidar su bien hasta el último momento, si no pueden pagar tratan de hacer un arreglo de pago y ponerse al día. En las tarjetas no hay garantía, hay más morosidad”, afirmó Jiménez.

3 Mayores costos administrativos. Según explicaron tres entidades financieras consultadas por EF, los costos operativos de las tarjetas de crédito son más altos.

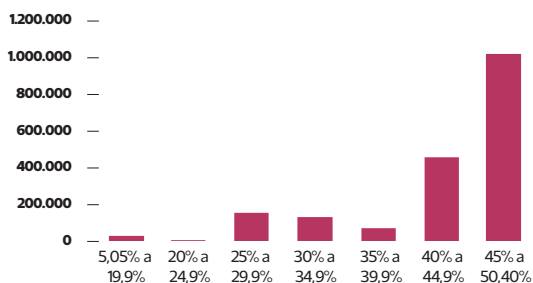
Las tarjetas, además de necesitar la plataforma de pago (Visa o Mastercard), requieren un sistema logístico más robusto en términos de seguridad.

Rango de tasas disponibles en el mercado

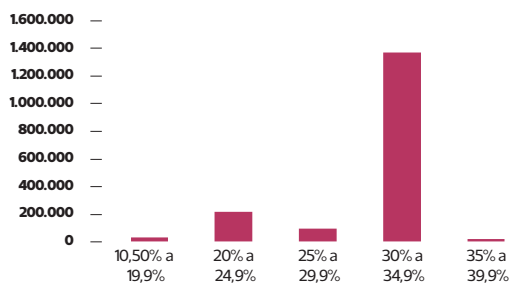
Tasa de interés anual ofrecida en plásticos en dólares y colones.

Datos en cantidades de tarjetas

TASAS EN COLONES



TASAS EN DÓLARES



Fuente: Ministerio de Economía.

Cuatro razones que elevan los intereses de las tarjetas

Los beneficios que le ofrecen tienen un costo y eso sube la tasa



JORGE ARCE ARCHIVO EF

En Costa Rica circulan 2,7 millones de tarjetas de crédito según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio

Esa plataforma debe garantizar que las transacciones sean aprobadas en segundos entre el comercio y el banco, debe proveer atención las 24 horas del día y poseer beneficios para los clientes.

Si una tarjeta le ofrece, por ejemplo, un paquete de millas, *cashback* o puntos canjeables por productos y servicios, es probable que el costo de esas operaciones sea cobrado en la tasa de interés de los montos que financie.

Según Manrique Chacón, director de comercio electrónico del Banco Nacional, en la composición de los intereses están implícitos el costo de los recursos y el riesgo de la actividad.

Así las cosas, mientras más beneficios tenga la tarjeta y más riesgo tenga el deudor, mayor será la tasa de interés del tipo de tarjeta para la cual califiquen.

Eso explica por qué la mayoría de los clientes están posicionados en tarjetas con tasas que van desde 45% a 50,4% en el caso de colo-

nes y 30% a 34,9% en tarjetas en dólares.

En Lafise, los sistemas de cobranza y los procesos antifraude también se traducen en mayores costos para el cliente, así como el costo de la marca para que la tarjeta sea internacional y los servicios del centro de atención telefónica remota.

4 Alta morosidad Según datos del Ministerios de Economía, Industria y Comercio, el saldo de deuda promedio por tarjeta en circulación en Costa Rica es de \$432.446.

A abril del 2018, el saldo total de deuda en tarjetas de crédito representó un 3,70% del Producto Interno Bruto, cifra relevante si se considera que con ese monto se podría bajar casi la mitad del déficit fiscal. Adicionalmente, hace que el riesgo que representan sea importante para las entidades.

Además, hay sectores que generan más costos por colón pres-

tado que otros.

Normalmente, en el caso de algunos financiamientos como las hipotecas, los costos por colón prestado son menores que en el caso de los plásticos.

Uso efectivo del instrumento

En las tarjetas de crédito, el mayor problema no surge por la tasa, sino por no saber cómo utilizar el producto.

Muchos clientes utilizan las tarjetas para financiar proyectos a largo plazo o para adquirir bienes para los que no tienen capacidad de pago, incluso para los que hay otros instrumentos financieros que pueden funcionar mejor.

“La tarjeta es la puerta de entrada al mundo del crédito, y los créditos son para clientes más maduros. Los historiales crediticios de los clientes se forman a partir de la tarjeta y cuando ya el cliente tiene un buen récord, se le permite acceder a un crédito”, explicó Jiménez.



“En las tarjetas no hay garantía, hay más morosidad y más posibilidad de que la cartera se quede sin recuperar”.

Ronulfo Jiménez
Economista, ABC

“El Banco determina un apetito de riesgo y con ello implícitamente determina el perfil de cliente al que le asignará una tarjeta de crédito”.

Manrique Chacón
Director comercio electrónico, BNCR

En ocasiones, el cliente necesita solo un medio de pago para sus gastos recurrentes, acumular millas o disminuir el uso de efectivo, es en estos casos en donde se puede justificar el uso la tarjeta de crédito. También aplica para emergencias como un gasto en servicios de salud.

En esos casos, la tarjeta es útil. Además, el cliente puede sacar más provecho si cuenta con beneficios de compras cero interés o plazos hasta de 24 meses.

Si la necesidad es un gasto extraordinario o un proyecto, es mejor buscar otra opción financiera que se adecue a la situación particular. ■