ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANISTICAS Y ECONOMICAS

Propuesta para el desarrollo de Tesis de Grado
Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO COMERCIAL ESPECIALIZACION FINANZAS

Tema:

"MEDICIÓN DE LA TASA DE INTERÉS EFECTIVA QUE COBRAN LAS TARJETAS DE CRÉDITO EN GUAYAQUIL".

Presentada por:

MARIANA ALEXANDRA BERMUDEZ TRIVIÑO
DENISSE GISELLA MONTALVO HOLGUIN

Guayaquil – Ecuador
2006

"MEDICIÓN DE LA TASA DE INTERÉS EFECTIVA QUE COBRAN LAS TARJETAS DE CRÉDITO EN GUAYAQUIL".

Mariana Alexandra Bermúdez Triviño[1], Denise Gisella Montalvo Holguín[2], María Elena Romero Montoya[3].

[1]Ingeniera Comercial especialización Finanzas 2006; email: albermud@espol.edu.ec
[2]Ingeniera Comercial especialización Finanzas 2006; email: demontal@espol.edu.ec
[3]Directora de tópico, Economista especialización Finanzas, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 1998, Masterado Chile, Universidad de Chile, 2000. Profesora de ESPOL desde 1999; email: meromero@espol.edu.ec

RESUMEN

Este trabajo es una contribución a la falta de cultura financiera en el Ecuador. En un sondeo se ha podido determinar que las personas o los clientes no consideran los costos de comprar a crédito. Los consumidores sólo toman en cuenta el valor neto de la cuota, en el caso del crédito diferido, y valoran si lo pueden asumir o no. Y en el caso del rotativo las decisiones son de tipo subjetivo y se endeudan más allá de sus posibilidades, es por esto que al final del mes el 53,82 por ciento del crédito es cancelado vía rotativo, es decir se cancela la cuota mínima. No hay un proceso de análisis, ni evaluación de cuánto realmente va a costar, cuánto se pagará de intereses, ni en cuánto tiempo se terminará de cancelar equis artículo o servicio. Y de esto se valen las empresas, por lo que al final se termina pagando más que la tasa referencial regulada por el Banco Central del Ecuador. Este estudio busca medir la tasa de interés efectiva que cobran las tarjetas de crédito en Guayaquil, con los demás cargos.

Para llevar a cabo este objetivo se identificarán:

- el perfil de un poseedor de tarjetas de crédito.
- los factores a considerar antes de decidirse por una tarjeta de crédito de acuerdo a sus costos asociados
- los costos por servicios para elaborar una matriz de tarjetas de crédito

Se parte de la hipótesis de que la tasa de interés efectiva que cobran las tarjetas de crédito en Guayaquil supera en 700 puntos base a la tasa de interés nominal. Estos 700 puntos se calcularon en base a la información obtenida de los estados de resultados, en los cuales se establece la relación entre las cuentas ingresos por otros servicios, comisiones ganadas versus ingresos financieros, que son el principal rubro de las firmas.

SUMMARY

This work is a contribution to the lack of financial culture in Ecuador. By a probing, it has been determined that people or clients do not consider the costs that are involved in credit purchases. The consumers just see if they can or can not assume the net value of the share. In the revolving credit's case, the individual's decisions are very subjective. The people get debts that are bigger than their possibilities. This is the reason why at the end of the month the 53.82% of the credit is paid by the revolving credit with the minimum pay. There is no analysis' process in which they evaluate or quantify the real debt's costs; they do not calculate neither the interests nor the time they will need to pay an item that could be a product or a service. The enterprises take this issue as an advantage. So, at the end people pay a rate which is higher than the one that is established by the Banco central del Ecuador (Ecuador's Central Bank).

This work has the purpose of measuring the effective interest rate that credit cards recover in Guayaquil, with the other charges.

- To accomplish this objective, the work will identify:
- The profile of a credit card owner
- The factors that need to be considered before making a decision that imply which credit card's brand is the best one by knowing their services' charges.
- The services' prices to make a credit cards' costs matrix by each financial institution and their categories.

The work starts with the hypothesis that the effective interest rate that credit cards charge in Guayaquil excels the nominal interest rate in 700 basic points. This 700 basic points were calculated with the information that is available in the income statements. There is the relation between the incomes from other services and commissions over the financial incomes that are the main amount of the firms.

Capitulo I: Tarjetas de crédito

1.1 Definiciones

Las tarjetas de crédito no son en sí mismas malas. Pero es el uso del crédito lo que puede causar problemas. Las maneras más comunes en las cuales las personas pueden acumular deuda de créditos se dan por medio de tres tipos de tarjetas:

Tarjetas de crédito: Cuando se utiliza una tarjeta de crédito, la compañía emisora de la misma le está prestando cierto monto de dinero y le cobra un interés por el privilegio de usar el dinero de ellos para hacer su compra. Hay dos tipos de tarjetas de crédito: tarjetas de banco y tarjetas de compras. Visa y MasterCard son las tarjetas más ampliamente conocidas. Cuando usa estas tarjetas, bancos específicos lo financian (es decir, le prestan a usted dinero) para hacer la compra deseada y usted hace el pago a la compañía de la tarjeta de crédito. Las tarjetas de compras son aquellas emitidas por almacenes particulares, como una tienda de departamentos. Estas tarjetas, usualmente, cobran la tasa máxima referencial regulada por el Banco Central del Ecuador.

Tarjetas de cargo: La principal diferencia entre las tarjetas de crédito y las tarjetas de cargo es que a diferencia de las primeras (sobre las cuales puede tener un balance mensual a pagar, sujeto a una tasa de interés), las tarjetas de cargo requieren que usted pague el balance completo a fin de cada mes. La tarjeta de cargo más conocida es American Express en Estados Unidos y en Ecuador Diners Club. Estas tarjetas de cargo no establecen un límite de pago, pero cuentan con una tarifa especial anual que debe ser pagada por su titular, independiente de que use o no la tarjeta.

Tarjetas de débito: Cuando usted usa una tarjeta de débito se deduce el monto de compras y retiros directamente de su cuenta de banco. En ese sentido, son idénticas a las tarjetas de cajeros automáticos bancarios (BANRED). Usted no puede retirar o comprar más que el monto de dinero que tenga en su cuenta por ejemplo la tarjeta Efectiva del Banco de Guayaquil.

Debido a que las tarjetas de débito son limitadas a la cantidad de dinero en su cuenta y que las tarjetas de cargo requieren su pago completo después de cada ciclo, son las tarjetas de crédito las que se convierten en las fuentes potenciales de verdaderos problemas[1]. Por ejemplo aquellas personas que hacen avances de efectivo para cancelar deudas de tarjeta, están en dificultades puesto que están "abriendo un hueco para tapar otro", incluso este "hueco" puede ser mayor que el anterior, si la tasa de endeudamiento vigente es mayor que la anterior.

La Junta Bancaria dispuso cambios en las condiciones de las tarjetas de crédito, a través de la resolución 722, del 15 de diciembre de 2004. Los cuales se aplicarían a partir del pasado primero de julio, según informó la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Los bancos deberían implantar nuevas metodologías y reclasificar los créditos otorgados mediante tarjeta, que de acuerdo con la normativa de ese entonces eran considerados exclusivamente como "de consumo". La resolución planteaba que el carácter del crédito dependería de la fuente de pago. Si las tarjetas eran corporativas, las obligaciones adquiridas se registrarían en la cartera comercial, debido a que, si bien el comprador es una persona natural (ejecutivos, generalmente), la obligación de pago corre a cargo de la empresa. Lo mismo sucedería, con las tarjetas de crédito para microempresarios "que no sirven para ir al supermercado o para el almuerzo, sino para comprar insumos".

[1] http://www.cambiosinesperados.org/section.cfm/911/2155/2157

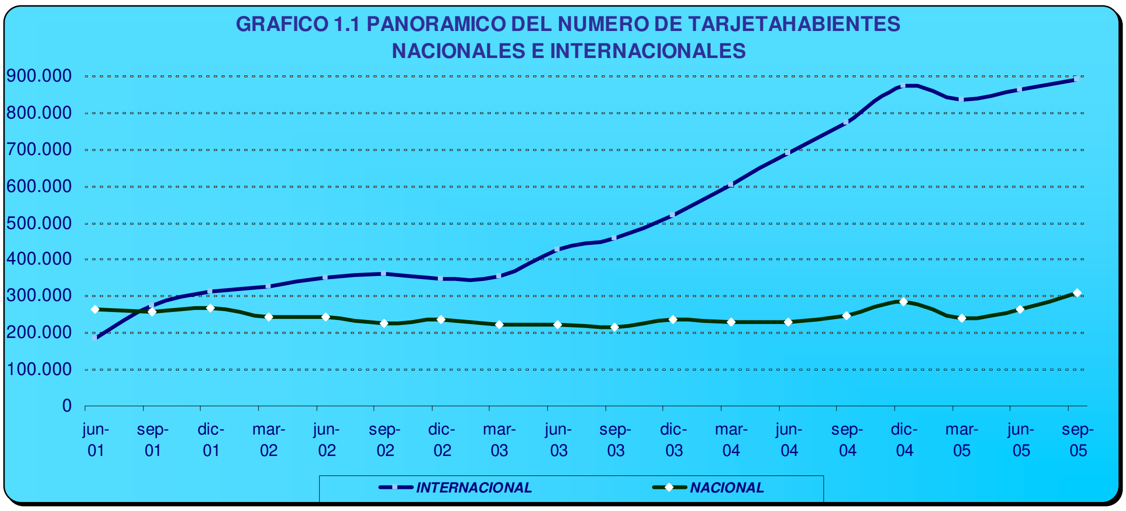
Esa nueva clasificación obligaría a la Superintendencia de Bancos a revisar la cartera del sistema financiero, pues el crédito de consumo se considera "vencido" después de 15 días de mora. Ese plazo en el microcrédito es de cinco días; y en el comercial, de 90.

La resolución establece que "mientras no se encuentren calificadas dichas metodologías", las cuotas mensuales pactadas no superarán el 50% del ingreso familiar mensual del deudor.

Esto quiere decir que si alguien con un ingreso familiar de $500 quiere comprar una filmadora que cuesta $900 y por esa compra le van a descontar $300, en tres meses, estaría superando el 50% permitido. Entonces tendrán que acordar un plazo mayor, con el fin de que la cuota sea inferior a los $250[2].

1.2 Descripción actual del mercado de Tarjetas de crédito

El Gráfico 1 muestra que el crecimiento de las tarjetas de crédito se explica en gran medida por el comportamiento de las tarjetas internacionales emitidas. Tanto las tarjetas internacionales como las nacionales emiten mayores tarjetas individuales que corporativas.



[2] Diario El Universo "Bancos tiene seis meses para recalificar a clientes", miércoles 22 de diciembre de 2004.

Tabla I : RESUMEN DE ENDEUDAMIENTO DE TARJETAHABIENTES					
Del 1 al 30 de septiembre de 2005					
(En miles de dólares)					
TARJETA	**SALDO**	**VALOR INTERES**	**COSTOS OPERATIVOS**	**TOTAL ENDEUDAMIENTO**	**CUOTA %**
	a	b	c	(a+b+c)	
Total DINERS	325.027	3.368	129	328.524	**32,25%**
Total MASTERCARD	243.988	33.253	3.300	280.542	**27,54%**
Total VISA	276.791	9.158	1.177	287.127	**28,19%**
Total AMERICAN EXPRESS	111.121	762	-	111.883	**10.98%**
Total CREDIANDES	3.598	-	-	3.598	**0,35%**
Total CREDITO SI	6.752	220	-	6.973	**0,68%**
Total MI SOCIA	6	0	0	6	**0,00%**
TOTAL	**967.285**	**46.763**	**4.606**	**1.018.653**	
Fuente : Superintendencia de Bancos					
Elaborado por: Las Autoras					

En la tabla I se ve la participación de las distintas marcas de tarjetas a Septiembre de 2005. Diners Club es la Tarjeta líder, manejada por la Sociedad Financiera del mismo nombre, con 32,25% de participación, luego vienen Visa y Mastercard. El dato curioso o relevante se genera a partir de las tarjetas de marca nacional como son Crediandes y Crédito Sí, a pesar de tener menor tiempo en el mercado, Crédito Sí del Banco Territorial ya maneja mayores dólares que CrediAndes. En el caso de American Express, a pesar de ser una marca que sólo pertenece al Banco de Guayaquil, tiene una alta participación y en volumen supera a otros Bancos como el Pacífico.

Capitulo 2: Estudio de Mercado

La información del mercado se obtuvo por medio de Muestreo Irrestricto Aleatorio. Es decir información primaria, generada por la encuesta aplicada por las autoras.

2.1 Objetivos de la Encuesta

- Conocer el perfil y los hábitos de consumo de un tarjetahabiente guayaquileño.
- Saber cuáles son los bienes y productos más comprados mediante tarjeta de crédito
- Medir el conocimiento de los clientes en cuánto a las tarifas que se les cobran y los parámetros de manejo de sus tarjetas
- Conocer la marca preferida de tarjetas de crédito por los guayaquileños
- Segmentar el mercado de clientes guayaquileños de tarjetas de crédito
- Conocer por qué si la mitad de los tarjetahabientes sólo cancela la cuota mínima de la tarjeta, los datos de la Superintendencia de Bancos y Seguros muestran a Diners Club, una tarjeta de cargo, como la marca que más volumen de dinero maneja.

2.2 Hipótesis de la Encuesta

- Los tarjetahabientes son personas mayores de 25 años, que poseen un trabajo estable con ingresos mayores a los $300 dólares.
- Los productos y bienes que más compran son: ropa, comida, medicinas.
- Las personas no tienen mayor conocimiento de las tarifas que se les cobran, puesto que su único criterio para manejar la tarjeta es ver si pueden o no asumir la cuota mínima de pago.
- Las variables clave para estratificar a los tarjetahabientes guayaquileños son: edad, ingresos y la clase social.

2.3 Características compatibles entre la tarjeta y su dueño.

Uno de los objetivos de este trabajo era identificar los factores que se deben considerar antes de decidirse por una tarjeta de crédito de acuerdo a sus costos asociados. Y es que cada vez que un usuario va a adquirir un bien o servicio, este debe ajustarse a las necesidades y características del cliente. En el caso de las tarjetas de crédito, no siempre se da. En el estudio de mercado realizado en este trabajo, constaba una pregunta en la cual se le pedía al cliente especificar cuál era su marca de tarjeta preferida con sus respectivas razones. El 25 % de los encuestados contestó de diversas formas, entre ellos confesaron: no tener preferencia alguna, o que la obtención de la tarjeta fue por obligación, otros sólo accedieron a una oferta de la institución financiera emisora. Es decir que no había una necesidad, sin embargo adquirieron el producto. Otra respuesta interesante se originó cuando se les consultó si la tarjeta de crédito era su medio de endeudamiento preferido, el 27 % se manifestó de forma negativa, a pesar de ser poseedores de una tarjeta. Esto está relacionado con la desconfianza que genera en ellos la falta de conocimiento en cuánto a las tasas cobradas en cada transacción. El 39.53 % de los encuestados dijo no saber exactamente cuáles son los cargos de su tarjeta, y aún así dijeron “Ellos cobran más de lo que dicen”. Finalmente el 52.33 % de la muestra sólo asume mensualmente las cuotas mínimas. Estas cifras muestran la realidad de los tarjetahabientes, muchos de ellos no saben de forma cierta cuánto pagan de interés y cuánto de capital, no están conscientes de cuándo terminan de pagar un artículo, cada vez que se acogen al crédito rotativo. Lo preocupante, es que muchos de ellos se mostraron indiferentes ante su desconocimiento.

Capitulo 3: Comparativo de Costos entre Instituciones

3.1 Observaciones por tarjeta de crédito

En términos generales la mayoría de las tarjetas de crédito no cobran la inscripción, pero si cargan un valor por afiliación y renovación anual. Estas tarifas oscilan o van desde $15 hasta $ 150 (*Business* del Banco Guayaquil), el valor es acorde a la categoría de la tarjeta. El cargo más común para avances de efectivo que cobran es de $1 por transacción + 2.5% del monto.

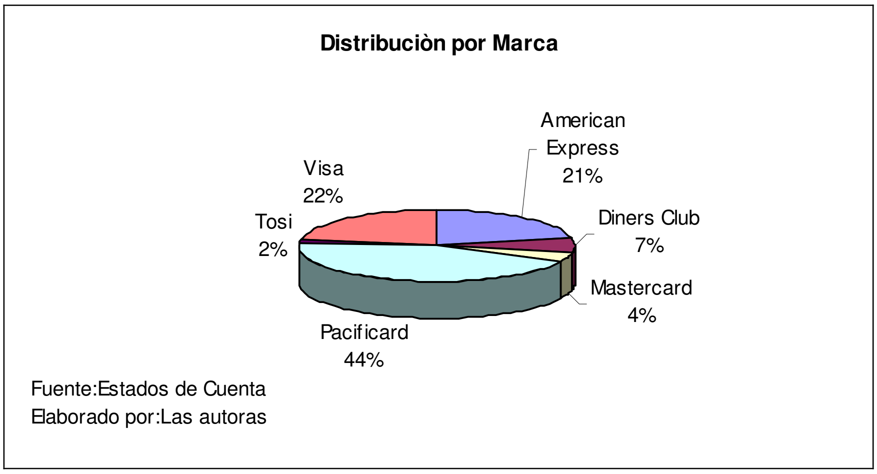
En la elaboración de este trabajo se reunieron cien estados de cuenta, los cuales mostraron una particularidad. Para los emisores de las tarjetas los cargos por avances de efectivo son considerados un consumo más. Por ejemplo el Banco de Guayaquil califica los costos por retiro de cajero y por avance de efectivo como notas de débito, pero en el resumen estos valores se suman a la cifra correspondiente a consumo y no a “costos por servicios”.

3.2 Medición de la tasa de interés efectiva

Para este estudio se han recolectado 99 estados de cuenta de las marcas: American Express, Visa, Mastercard, Pacificard y Crèdito Sì.

La distribución de datos por marca es:

Gráfico 2



De cada uno de los estados de cuenta se tomaron los datos:

Tabla II :Datos de Estados de Cuenta
Marca de tarjeta
Fecha de corte
Cupo Rotativo
Cupo Diferido
Saldo Anterior
Interés
Consumo corriente
Notas de débito
Impuestos
Notas de crédito
Pagos del mes
Consumo del mes(según Banco)*
Notas de débito según Banco
Saldo diferido
*Considera cargos por avances de efectivo, cargos por gasolina, seguros
Fuente: Estados de cuenta
Elaborado por: Las Autoras

El procedimiento para obtener la tasa efectiva cobrada en cada uno de los estados de cuenta consistió en 3 aspectos:

1. **La relación entre Interés/Saldo Anterior** equivale a la tasa de financiación que cobran las entidades de crédito y que es regulada con la tasa máxima referencial del Banco Central de Ecuador.

   Existen casos en que esta tasa es mayor al orden del 13.43%[3] actual porque ciertos individuos se han atrasado y les han aplicado cargos por mora según el numero de pagos vencidos y gestión de cobranzas.

   En el caso de Diners Club no se registraron tasas ya que esta tarjeta es de cargo y los pagos corresponden a la totalidad del consumo corriente.También cobran cargos por mora según el número de días de atraso.

[3] Tasa Máxima Referencial correspondiente al mes de este estudio Agosto del 2005

2. **Tasa Efectiva de cargos adicionales** esta es la relación entre:

   (Notas de Débito – Notas de Crédito) / Consumo Corriente[4]

   No se consideró el rubro de impuestos porque seria injusto aumentar la tasa con esos dineros que el Banco no percibe. (SOLCA e Impuesto Único). Esta Tasa es variable mes a mes, depende directamente del consumo corriente. A mayor consumo menor tasa, los cargos fijos como mantenimiento de cuenta y emisión de estado de cuenta se reparten entre una base de consumo corriente mayor.

3. **Tasa por Cargos adicionales según el Banco.** Las instituciones financieras no calculan esta tasa ya que ellos miden estos valores de forma nominal. Sin embargo este trabajo calculó la relación bajo los supuestos que ellos consideran para las notas de débito y el consumo. Por ejemplo: Los cargos de avances de efectivo, seguros, cuotas de renovación y tanqueos de gasolina son asumidos como consumo aumentando la base del crédito rotativo y disminuyendo el monto de notas de débito. Debido a esto sus tasas son menores que las del punto dos. Sin embargo se mantiene la relación indirectamente proporcional entre consumo y tasa.

Capitulo 4: Análisis Intertemporal de un individuo.

Otro método para calcular el peso de los cargos sobre el consumo consistió en tomar 12 estados de cuenta de un individuo. Descomponer en las variables antes expuestas y ver cómo variaron las tasas a lo largo de un año completo.

De esta manera se sabe cuánto canceló efectivamente un individuo con una tarjeta American Express verde de crédito.

---

[4] El consumo corriente solo incluye la cuota de crédito diferido del mes.

Los resultados de este ejercicio mostraron que efectivamente las tasas de los cargos adicionales son muy variables mes a mes y excedieron en demasía la hipótesis planteada de que los cargos adicionales representan 700 puntos por año arriba de la tasa máxima referencial.

Esta hipótesis se obtuvo de establecer la relación entre Ingresos por cargos adicionales y los ingresos totales de las operadoras de tarjetas de crédito, información detallada en sus estados de resultado del año 2004.

Capitulo 5: CONCLUSIONES

- Usualmente es más caro sacar un adelanto en efectivo que hacer compras con su tarjeta de crédito. Utilice los adelantos de efectivo solamente para emergencias.
- El 52.30% de los 156 encuestados cancela las cuotas mínimas sin saber que el crédito rotativo es la forma más cara de cancelar sus deudas.
- Pagar exclusivamente el mínimo requerido es la forma más cara de pagar su deuda. Mientras más pague cada mes, más corto será el tiempo que le lleve pagar su deuda y le costará menos en intereses
- El 51.74% de los encuestados no sabe cuáles son los servicios adicionales que le ofrece la tarjeta. Por ejemplo el costo del seguro de desgravamen es un cargo fijo detallado en los estados de cuenta. Si los clientes no desean estos servicios deben cancelarlos, de otra forma se los cobrarán.
- Usted debe saber como calcula su banco los cargos de financiación.

Consejos para reducir los costos

- Cambie a una tarjeta con menos intereses. Manteniendo un saldo promedio.
- Tome ventaja de su período de gracia. Con un período de gracia, no se le cargará interés hasta el comienzo del nuevo período. Trate entonces de pagar su saldo completo todos los meses.
- Trate de pagar más del mínimo. Pagando el mínimo alarga el tiempo de su deuda y le cuesta más en intereses.

REFERENCIAS

a) Libro

1. Investigación de Mercados, Zikmund, capitulo 15 Diseño del cuestionario pagina 369
2. "Macroeconomía en la economía global" Sachs-Larrain; Edición I

b) Artículos de una publicación periódica

3. Diario El Comercio. "La mitad de los créditos de las tarjetas se cancelan en cuotas" Martes 8 de marzo del 2005.
4. Diario Hoy- Dinero "Endeudamiento con las tarjetas se dispara". Lunes 16 de mayo del 2005.

c) Referencias de Internet

5. Estructuras Integradas de datos/ Subgerencia de servicio informáticos/ Central riesgo (SCR) http://www.superban.gov.ec
6. Estadísticas de Microfinanzas (Periodo Sep-02 Hasta Mayo-05)
7. Panorámico de Tarjetas Nacionales e Internacionales, Período sep-01 a sep-05 http://www.superban.gov.ec/pages/info_calificacion_3.htm
8. Resumen de Endeudamiento Del 1 al 3 de septiembre del 2005. http://www.superban.gov.ec/pages/info_calificacion_3.htm