



# ECONOMÍA Y NEGOCIOS online

Jueves, 13 de Dic de 2007 | 10:57:43 hrs.

Noticias | Mercados | Indicadores | Finanzas Personales | Emprendedores y Empresas | Participa | Impreso

Dólar Obs: \$ 498,19 | 0,14% IPSA -1,85%  
Fondos Mutuos e Indicadores Diarios

UF : 19.532,08  
IPC : 0,80%



**FINANZAS PERSONALES**

- Portafolio accionario
- ¿Cuánto tengo que pagar por un préstamo?
- Rentabilidad AFPs
- Compare su crédito de consumo
- SIMULADORES Y TABLAS**

**SECCIONES**

- Consumidores
- Impuestos
- Pensiones
- Inversión y ahorro
- Salud
- Seguros
- Laboral
- Vivienda
- Créditos
- Automóviles
- Trámites frecuentes

**DVD portátil**  
Astar PD-3060  
7" Widescreen LCD  
**12 cuotas de \$990**

**DESTACADOS**

**Beneficios tributarios del APV antes del fin de año**

Si realiza un Ahorro Previsional Voluntario antes de que se termine el 2007, puede obtener importantes gracias tributarias en su próxima

## Economistas al pizarrón: el complicado cálculo de los intereses en casas comerciales



12.12.2007  
Economía y Negocios Online

Cuando usted compra un kilo de pan, sabe exactamente cuánto le van a cobrar. Pero, ¿conoce de la misma forma cuánto cuesta su crédito? Entonces, si compra a ciegas, ¿cómo sabe que le cobran lo que corresponde?

En Chile existe un promedio de tres tarjetas por familia, es decir, casi 25 millones de plásticos que nos permiten comprar ahora y pagar a fin de mes.

Cada una de esas tarjetas tiene diferentes cobros y los estudios del Servicio Nacional del Consumidor (Sernac) han comprobado una y otra vez que no da lo mismo qué tarjeta tener, cuántas usar, ni qué tipo de cliente se es para las empresas. Es así como por un crédito de \$100 mil en 12 cuotas, puede llegar a pagar más de \$26 mil en intereses y más de \$73 mil sólo en comisiones dependiendo de las tarjetas que use. Es decir, podría terminar pagando más del doble de lo que pidió o le costó el producto.

Incluso dentro de una misma institución hay importantes diferencias según el tipo de cliente que sea. Por ejemplo, por un avance en efectivo de \$50 mil, en el mejor de los casos puede llegar a pagar \$54 mil y en el peor, (con la combinación tipo de cliente y tarjeta menos conveniente) se puede llegar a desembolsar hasta \$102.000.

El último estudio de Sernac relacionado con la compra de medicamentos, volvió a demostrarlo: pagando a crédito un consumidor puede pagar más del doble, es decir lleva tres remedios y paga más de seis. Además, se detectaron diferencias de hasta un 883% sólo por concepto de comisiones e intereses según el crédito que elija.

Por si fuera poco, dos clientes que entran a la misma tienda o institución bancaria, compran lo mismo a igual cantidad de cuotas, pagan un valor final distinto. En el último estudio de avance en efectivo, un banco demostró tener diferencias de hasta 91% entre sus mismos clientes.

Pero, ¿cómo saber cuál es el crédito más conveniente? Sólo comparando el costo final.

La Ley del Consumidor obliga a las empresas otorgantes de crédito a tener a disposición de los consumidores información sobre el costo del mismo y cobros asociados (intereses y comisiones).

Fuimos hasta las oficinas de destacados economistas con los mismos datos que las multitiendas disponen para que los consumidores calculen su crédito, ya sea en sus páginas web o en las tiendas.

**En la Clase Ejecutiva, Privilegiamos tu calidad de vida...**

**Tendras tiempo para el Trabajo, La Familia y el Descanso.**

**MATRICULAS ABIERTAS**

**EL MERCURIO**

declaración.

---

### **Cómo invertir en tiempos volátiles**

Ante el actual escenario de turbulencias en los mercados, expertos hacen sus apuestas. Mercados emergentes para las acciones y la UF en renta fija lideran las preferencias.

---

### **Problemas de deuda con isapre (II)**

Existen una serie de pasos y mecanismos para evitar que el afiliado quede en una situación de morosidad frente a su isapre.

---

El ejercicio consistió en calcular cuánto sale la cuota y el valor final de un electrodoméstico pagado a 12 meses que al contado vale \$100 mil.

#### **Alvaro Gallegos, encargado del área financiera Fundación Chile 21:**

La primera reacción del economista de la Fundación Chile 21, Alvaro Gallegos, fue tomarse la cabeza a dos manos cuando vio la cantidad de cifras, entre datos, intereses, comisiones, impuestos etc. que una multitienda (elegida al azar) entrega para que sus clientes calculen el crédito.

"Esto es indigerible, incluso para mí. ¡Me mareo! Si una persona ve esto, tendría que tener la capacidad de saber dónde fijarse entre tanto número", expresó.

Calculadora en mano intentó hacer el ejercicio buscando el rango de compras asociado a un determinado interés. Por fin, logró calcular que el interés mensual para un electrodoméstico de \$100 mil será de 2,45% y entre sumas, restas, divisiones y multiplicaciones, llegó a un aproximado de \$115 mil, es decir, cuotas de \$9.600. Quince mil más que los \$100 mil que cuesta el artefacto al contado.

Pero, ¿y las comisiones?... "Cierto, faltan las comisiones y las primas de los seguros", respondió cuando se percató que existe otra lista de tablas con esos cobros. "Pero ahora están en UF... ¿Y a cuánto está la UF?", segundo problema. Los primeros cobros estaban en porcentajes, y ahora están en UF.

Nuevamente se vio enfrentado al desafío de encontrar el tramo que corresponde a la comisión de nuestro producto ejemplo. Pero a esas alturas, sólo se atrevió a esbozar un estimativo de \$12 mil pesos más por concepto de comisiones e impuestos varios. Finalmente, redondea el pago final en \$130 mil.

El profesional admitió que la información para llegar al valor final, técnicamente está, pero amerita un cálculo que la mayoría de la gente no va a estar dispuesta ni va a saber hacer. A su juicio, la forma de presentar los datos (por tramos, en porcentajes, UF, intereses, comisiones) desincentiva el cálculo a conciencia. "Una persona, incluso universitaria, seguramente ve esto y va a preferir elegir el refrigerador por el color o modelo".

Para que no queden dudas, le entregamos la información que dispone otra tienda comercial. Pero no se quedó atrás en la confusión, pues esta vez, se cobran intereses según la línea de productos (camping, menaje, hogar y muebles etc.), además del número de cuotas. "¿Por qué la diferencia? No hay lógica en que una máquina de coser tenga más interés que una bicicleta", se cuestionó el experto.

"¡Esto es para volverse loco!, a estas alturas el consumidor ya estará mareado y queda en poder de un vendedor que lo puede manipular para venderle lo más caro posible", reflexionó mientras revisaba los cuadros, cifras, asteriscos y letras chicas.

Su conclusión: si ya es difícil calcular el valor real del crédito, comparar es imposible. "Por eso los economistas no usamos tarjetas de crédito", confesó.

A su juicio, los otorgantes de crédito deberían entregar el valor total y real del crédito, porque los consumidores se fijan sólo en la cuota calculando lo que les alcanza para pagar cada mes, lo que a la larga resulta una trampa porque terminan pagando hasta el doble.

#### **Juan Eduardo Coeymans, académico del Instituto de Economía de la Universidad Católica**

Juan Eduardo Coeymans es Doctor en Economía de la Universidad de Oxford y un destacado académico de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad Católica, así que los números no lo asustan en lo más mínimo. Por eso fue uno de los elegidos para realizar el ejercicio con la información que entrega otra multitienda para sus clientes.

Después de revisar las cifras, preguntarse qué significan los tramos con mínimos y máximos, buscar los asteriscos, la tasa de interés y las comisiones, decidió que están todos los elementos matemáticos para hacer el cálculo. Y concluyó que basta resolver

una "simple" ecuación para que cualquiera pueda saber cuánto terminará pagando a fin de mes y al final del crédito.

**Pero, ¿realmente cree usted que un consumidor sería capaz de hacer ese cálculo?**

"Claro que no, para eso falta educación", respondió el académico. Consideró que el problema no es que las multitiendas y bancos entreguen poca información o ésta sea confusa, sino que son los consumidores los que deben recibir educación desde la escuela para aprender a calcular sus créditos. "Y para eso está el Sernac" opinó.

**¿Y usted usa tarjetas de créditos?**

"¡Claro que no!" Indicó que los cobros son demasiado altos dado el riesgo asociado, aunque moderó sus dichos agregando que en realidad el crédito es el negocio de las multitiendas. Y el negocio, es negocio.

**Viviana Fernández del Centro de Economía Aplicada de la Universidad de Chile**

Viviana Fernández también aceptó el desafío de resolver nuestro "sencillo" ejercicio. Ella es Doctora en Economía de la Universidad de Berkeley, especialista en gestión financiera, y académica del Centro de Economía Aplicada de la Universidad de Chile.

Esta vez se le dio más tiempo para el cálculo y se le envió antes para que lo revisara con más calma, suponiendo que un consumidor responsable se tomaría el tiempo para la reflexión antes de comprar.

"Hice los cálculos de la cuota mensual, considerando el costo del impuesto de timbres y estampillas y tres meses de gracia. Además, una vez conocida la cuota, calculé cuánto saldría el electrodoméstico, descontando la cuota a la tasa del sistema bancario"... ¿Y el resultado?: Por un televisor de \$100 mil tendría que pagar una cuota de \$10. 244 a una tasa de 2,20%, aunque no está considerando las comisiones. El costo total del aparato sería de \$111.283, según sus cálculos, que no consideran las comisiones.

**¿Es posible que un consumidor común llegue a esa conclusión?**

"No, sólo una persona que sabe matemáticas financieras podría hacer este cálculo. La 'Señora Juanita' no podría de ninguna manera".

**¿Usted usa tarjetas de crédito?**

"Soy una enemiga de la compra a crédito en la medida en que pueda pagar al contado. Utilizo tarjetas de crédito bancarias sólo cuando salgo fuera de Chile y cuando compro vía Internet. Jamás he sacado una tarjeta de tienda comercial porque sé que las tasas de interés son altísimas".

**Sin información, no se puede comparar**

Los economistas con sus conocimientos, ecuaciones, calculadoras y bastante paciencia, sólo pudieron llegar a establecer estimaciones del valor del crédito, sin llegar a indicar su valor total. Por eso en su mayoría confiesan que no compran con tarjetas porque consideran que el crédito es bastante más caro que al contado. ¿Pero que queda para el común de los consumidores?...

Lo cierto es que un consumidor con la información que dispone hoy, no tiene opción de comparar ya que, como lo hemos comprobado, se requieren matemáticas avanzadas para llegar a acercarse al costo real del crédito.



El director del Sernac, José Roa, explica que esta preocupación ha llevado a que el servicio que dirige genere información para transparentar el mercado del crédito y orientar la decisión de los consumidores. "Sin información útil, no hay comparación posible. Y sin información, no hay libre elección", afirma.

A su juicio y según lo ha detectado el Sernac a través de sus estudios, parte del problema es que el precio se muestra en partes. Primero el capital, después la tasa de interés, las comisiones etc. y éstos cobros se presentan en distintas bases (porcentajes, pesos, UF). Sumado a ello, la estructura de cobro impide comparar ya que existen

rangos de precio (desde y hasta) y costos variables en función de criterios no siempre conocidos, por ejemplo, diferencia de comisiones por líneas de productos.

Roa reconoció que queda mucho por avanzar en educación al consumidor, pero antes de eso existe un punto básico: "Una cosa es que el consumidor sea responsable y esté debidamente instruido, otra muy distinta es que tenga que hacer el trabajo que corresponde a las empresas, ya que la información es parte del servicio profesional que deben entregar".

**Fuente:** Sernac

 [Imprime esta página](#)  [Envía a ...](#)

---