

Brought to You by Your Credit Union

Tarjetas De Crédito: Cuando Cambiar y Ahorrar



Es irónico que algunos clientes cambien de institución financiera para ahorrarse 0.25% más pero no dudan en pagar 20% de interés o más por una tarjeta de crédito.

Los analistas piensan que los consumidores no tienen cuidado al escoger las tarjetas de crédito porque estos están más interesados en la conveniencia que en el costo. Es más, usted puede tener la conveniencia de las tarjetas de crédito y pagar menos tanto en cuotas anuales como en el interés.

Se acumula

Recuerde que existe más en el costo de una tarjeta de crédito que solo la tasa de interés anual (APR). Usted también debería mirar detenidamente a:

Cuotas anuales—Los aumentos en éstas podrían deshacer los beneficios de las tasas de interés bajas.

Períodos de gracia—Estos están siendo cancelados o reducidos por algunos de los emisores de tarjetas a medida que ellos “bajan el APR.” Sin un período de gracia, a usted se le carga interés desde la fecha de compra o la fecha en que la compra es registrada en su cuenta, usualmente uno o dos días después de la compra. El período de gracia promedio es ahora de 20 a 25 días, y un gran número de instituciones están recortándolo aún más.

Tasas de interés variables—El emisor podría empezar a un interés bajo, pero que variará quizás trimestralmente. La tasa de interés podría ser adherida a algún factor institucional, tal como el costo de los fondos del emisor, y no a ningún índice externo rastreado.

Cargos escalonados—Usted paga una tasa de interés más alta en los balances más bajos, una tasa de interés reducida en los balances pendientes más altos. En realidad, no existe un verdadero incentivo par cargar más.

Cuotas por transacción—Algunos emisores de tarjetas cobran una cuota por cualquier uso de la tarjeta, ya sea por avances en efectivo o por compras.

Tasas de interés y servicios provocativos—Muchos emisores de tarjetas ofrecen bajas tasas de interés iniciales para aumentar la aceptación de sus tarjetas con los consumidores. A usted le cuesta tener tarjetas que no utiliza. Esto es debido a que su crédito disponible es la suma de los límites de crédito de todas sus tarjetas. Esto podría hacer que otros prestamistas no quieran prestarle dinero.

Por conveniencia o crédito.

Existen dos clases de usuarios de tarjetas de crédito. El usuario por “conveniencia” disfruta no teniendo que portar efectivo o tener cheques aprobados pero paga sus balances en su totalidad en cada ciclo de pago. Si usted usa tarjetas por conveniencia a usted no le importa el APR porque usted no paga cargos de financiamiento, pero definitivamente usted quiere una tarjeta con período de gracia. También busque una tarjeta con una cuota baja o sin cuota anual, y sin cuotas mensuales o por transacción.

El verdadero usuario de “crédito” transfiere una porción del balance cada mes, solamente pagando la cuota mínima o alguna cantidad menor que la cantidad total debida. Si usted usa tarjetas para crédito busque las tasas de interés y cuotas anuales más

bajas, como también sin cuotas mensuales o por transacción.

El consejero de crédito Lynn Hall describe la diferencia entre usar una tarjeta de crédito por conveniencia o por crédito. Digamos que usted tiene una tarjeta de crédito al 18% con un límite de \$1000, cargados hasta el máximo. Si usted solo paga \$20 cada mes, le tomará ocho años pagar el préstamo y le costará cerca de \$900 en pagos de interés. Si usted paga los mismos cargos en un año, usted pagará menos de \$200 en interés.

Cualquier dueño de tarjeta idealmente quiere la tasa de interés más baja, la cuota anual más baja y el período de gracia más largo. Pero también importa el cómo se figuran los cargos de interés. Un período de gracia de 30 días solo aplica si usted no transfiere cargos de un mes anterior, por ejemplo. Algunos emisores cargan interés en los balances no pagados. Otros cargan sobre el balance promedio de los ciclos de pago anteriores, lo cual le cuesta a usted más.

Tarjetas de crédito más nuevas

Las tasas de interés más bajas y los períodos de gracia más largos son solo dos de las formas en que los emisores están haciendo atractivas las tarjetas de crédito. Algunos también ofrecen servicios extras, beneficios que tienen muy poco que ver con el por qué usted usa sus tarjetas de crédito. Ponga mucha atención a la cuota anual, porcentaje de interés, y período de gracia de estas tarjetas llamadas "especiales."

Algunas de estas tarjetas ofrecen beneficios extra tales como devoluciones de efectivo, descuentos en las compras, descuentos en llamadas telefónicas o

puntos para ganar millas de viajeros frecuentes. Sin embargo estos beneficios generalmente cuestan dinero.

Las tarjetas de crédito con extras tienden a tener tasas de interés más altas y solo pagan beneficios en proporción al uso de la tarjeta como resultado, muchas devoluciones de dinero son mínimas en comparación con los cargos de interés. Así que si usted escoge este tipo de tarjeta, busque la flexibilidad que le permiten para usar los beneficios ganados.

Una innovación reciente del mercado es una tarjeta de crédito "sobre el valor líquido de su casa." Su casa sirve como colateral y usted accesa una línea de crédito usando una tarjeta de crédito. Debido a que las últimas leyes de impuestos retienen interés deducibles para muchos préstamos sobre el valor líquido de su casa, este uso puede ser atractivo para usted.

Algunos consejeros financieros están preocupados con el hecho de que individuos desperdicien el valor de su casa en compras innecesarias. Mantenga presente que su línea de crédito literalmente amarra su crédito; usted estará "endeudado" por el total de su límite de crédito ante los prestamistas.

Otra idea en tarjetas de crédito es la tarjeta de "afinidad," disponible a usted por virtud de membresía como por ejemplo de un grupo profesional. El grupo podría obtener un pequeño porcentaje de las ganancias del emisor de la tarjeta en retorno por hacerlo disponible como cliente. Si su única razón para mantener esta tarjeta es ayudar al grupo, piense en una mejor forma de contribuir.

Tarjetas de crédito de las cooperativas

Históricamente las cooperativas ofrecen tarjetas de crédito con bajas tasas de interés y con cuotas anuales bajas o sin ellas. Comparadas con los bancos, las tasas de interés de las tarjetas de crédito de las cooperativas son cuatro puntos de porcentaje más bajas y las cuotas anuales son en promedio al menos \$2 menos.

¿Está listo para cambiar? Pregunte si su cooperativa ofrece tarjetas de crédito, y compare los costos con los de otros emisores.

Busque su contrato con el emisor de su tarjeta vieja, y siga el procedimiento descrito para cancelar su cuenta. Si usted no puede encontrar el documento, llame al emisor de la tarjeta para las instrucciones. Usted debe cancelar por escrito. Su cuenta podría ser adeudada completamente al cancelar. Usualmente usted puede cancelar el pago total de la tarjeta vieja con la nueva cuenta de tarjeta de crédito a un porcentaje más bajo.

Sus derechos de pagos

La ley le otorga un recurso específico si usted tiene problemas de pago con una tarjeta de crédito, o con los productos que usted compra usando una tarjeta de crédito. Digamos que su recibo llega y usted ve un error en la cantidad cargada por un vendedor. Para disputar el pago, usted debe escribir al emisor de crédito durante los 60 días después de que el recibo haya sido enviado. Mientras tanto, usted no tiene que pagar la cantidad en cuestión o ningún pago mínimo o cargos de financiamiento que apliquen. Pero usted debe pagar la parte del recibo, o el pago mínimo que no esté en disputa.

El Acta de Facturación de Crédito Justo (The Fair

Credit Billing Act) dice que el vendedor debe corregir su cuenta durante los 90 días o enviarle una explicación. Si usted pierde la disputa usted deberá cargos de financiamiento fechados desde la fecha en que el cargo fue registrado.

Si usted ha usado una tarjeta de crédito para comprar algo que ha salido defectuoso, usted podría rehusarse a pagar. (Existe la posibilidad que el emisor de la tarjeta lo demande por no pagar. Pero si su reclamo es aceptado por la corte, usted no tendrá que pagar.) Hay tres condiciones: Primero, usted tendrá que hacer un esfuerzo de buena fe para resolver la disputa con el vendedor. Segundo, la transacción debe envolver al menos \$50 en disputa cargados a su tarjeta de crédito. Tercero, la transacción debe haber sido hecha en el mismo estado donde usted recibe su recibo. O, si la transacción fue hecha en otro estado, debe estar entre 100 millas de la dirección en que usted recibe su recibo.

Las tarjetas pueden ser una gran conveniencia si se usan adecuadamente. Su sentido común le evitará la inconveniencia de uso autorizado—y, de la misma manera, uso excesivo autorizado.



Credit Union Consumer Facts
www.cuna.org
To order: 800-356-8010, ext. 4157

© 2003 Credit Union National Association Inc.,
the trade association for credit unions in the U.S.
Rev. 1/03