

## Tarjetas de crédito: pagar a plazo puede salir un 25% más caro

Si bien es cierto que hay a quien le gusta coleccionarlas, hoy en día todo el mundo lleva en su cartera al menos una **tarjeta**. Parece que no concebimos la vida sin esos plásticos que nos permiten **comprar cosas** sin apenas darnos cuenta de que las pagamos. Y es que dependiendo de la tarjeta que utilice y de la **modalidad de cobro** que se le aplique nuestras compras nos pueden salir mucho más caras de lo que pensábamos –el interés anual puede superar el 24%-o, al contrario, con un pago mucho más llevadero al poderlo dividir en varios plazos con intereses más moderados o incluso sin ellos.

Nos referimos a las **tarjetas de crédito**, todo un negocio que las entidades bancarias están potenciando en este **escenario de crisis económica**. Recordemos que una **tarjeta de crédito**, a diferencia de las de **débito**, son instrumentos que permiten adquirir bienes y pagar servicios sin utilizar el efectivo, previo respeto del importe máximo establecido por contrato, y de agrupar todos los gastos en un único cargo en la **cuenta corriente** del cliente.

Para que la comparación sea más homogénea, analizaremos las **Visa classic**, un tipo de **tarjeta de crédito** que ofrecen todos los bancos que trabajan con esta red internacional aceptada en todo el mundo. Repasemos aquí cual le puede interesar más en función de sus prioridades.

Últimamente se ha puesto muy de moda la **devolución de parte del volumen de compras**, normalmente entre el 0,5 y el 1%, sin embargo en la mayoría de los casos esa bonificación sólo se efectúa en el caso de que sus compras sean superiores a cierto dinero.

Es el caso de la **Visa Classic de Open Bank**, banco online de Santander, que bonifica el 0,5% del importe de todas las compras que realice siempre que superen los 600 euros al mes y que tenga una cuenta corriente operativa en la entidad donde ingresar la devolución. Entre sus ventajas, que incluye gratuitamente el servicio de aviso SMS para compras iguales o superiores a 50 euros, mientras que otras entidades lo cobran o lo ofrecen por un importe bastante más elevado.

En contra, que tiene un **límite de crédito** máximo de 2.400 euros, bastante escaso en comparación con otras tarjetas y, sobre todo, el tipo de interés que aplica **Open Bank** para el aplazamiento de pagos, que es de un nominal mensual del 1,85% (24,60% TAE).

En cuanto al **banco online del BBVA**, el más directo competidor del Santander, la **Visa Uno-e Classic** ofrece más ventajas. No paga cuota de emisión durante el primer año, ni el resto de años si domicilia la nómina. Si no es así, le cobrarán 18 euros para la principal y 5 euros las adicionales –una cuota bastante atractiva en comparación con otras entidades-, tiene un **límite de crédito** de 6.000 euros –mayor que en el caso de la anteriormente mencionada-y el mismo tipo de interés para pagos aplazados, del 1,85% nominal mensual (24,60% TAE).

Menos intereses le cobrarán por aplazar sus pagos con la **Visa Classic Caja Madrid**, el 1,75%. Además, esta **tarjeta da derecho a un descuento** del 4% en las Estaciones de Servicio GALP y un 3% en las Estaciones de Servicio BP, sin límite de importe y hasta finales de año. Para ver si le compensa eche sus cuentas, ya que la cuota anual es elevada, de 35 euros y de 25 euros para las tarjetas adicionales.

Tampoco pierda de vista la **Visa Classic de Kutxa**, que aplica un 1,35% mensual y le asegura un **crédito inmediato** de hasta 6010,12 euros, además de un servicio de seguros, asociados a la tarjeta, totalmente gratuitos. En cuanto a la cuota de emisión es de 26,00 euros y de 14 euros para **tarjetas adicionales**. Si tiene domiciliada la nómina la emisión es gratuita y de 9 euros la cuota de renovación.

No es Visa pero tampoco está nada mal la financiación de la **tarjeta Bancaja Free**, que es totalmente gratuita, no tiene comisiones de emisión, renovación ni tenencia. Este plástico permite indicar cuánto quieres pagar como máximo al mes, de manera que si gastas más de lo

que tenías previsto, te financian lo que exceda de esa cantidad con un interés mensual del 1,2% (TAE 15,39%).

Si además tienes tu nómina o pensión domiciliada en la cuenta asociada a esta tarjeta, cada año le devuelven el 20% de los intereses pagados, por lo que el tipo de interés se reduce del 1,2% al 0,96%. (TAE 12,15%). Eso sí, para recibir la devolución de intereses, la nómina o pensión debe haber permanecido domiciliada todo el año en **Bancaja** y la tarjeta no haber estado en situación de impago.

Pero la que menos intereses cobra –la mitad que las entidades más caras– de las analizadas por **comparalo.com** es la **Visa iBanesto**, un 1% mensual (12,68% TAE) por aplazar los pagos con cuotas fijas a partir de 30 euros. Además, permite aplazar el pago hasta 36 meses de tres compras simultáneamente. Inicialmente dispondrá de un crédito de 1.200 euros, pero que es ampliable hasta los 6.000.

También puede intentar evitar el pago de intereses con, por ejemplo, la **Visa Classic del Banco Popular**. Independientemente de la forma de pago que usted tenga en su **tarjeta**, tiene la posibilidad de aplazar, una o varias de sus compras, con el **Pago Flexible**. Si son inferiores a 200 euros, podrá aplazarlas a 3 y 6 meses sin intereses. Si son superiores a 200 euros, podrá aplazarlas a 3 y 6 meses, con un tipo de interés bastante interesante del 14,71% TAE.

Ese mismo interés se aplica a las compras superiores a 300 euros, siendo la cuota mínima de 25 euros. La cuota de emisión es de 28 euros para el titular y 15 euros para la adicional.

Pero no todo el mundo quiere una **tarjeta de crédito** para aplazar los pagos, sino que busca otros alicientes. Otro reclamo que incluyen las entidades son los programas de puntos canjeables por regalos dinero, solidaridad, vales descuento, alquiler de vehículos, entradas de espectáculos, noches de hotel, contenidos para el móvil, etc. Es el caso de **Visa Total Classic de Caixa Cataluña**. Además, tiene un **seguro gratuito** de hasta 300.000 euros por accidentes en transporte público, que también cubre la pérdida de equipaje, y uno de accidentes de importe igual a las compras que haya realizado en los últimos 12 meses, con un máximo de 6.000 euros. Asimismo, la entidad permite incorporar una fotografía en la tarjeta y estará permanentemente informado a través de un mensaje SMS de todas las operaciones superiores a 100 euros.

Si no quiere cambiar de banco, una buena opción puede ser la **Citi Classic Plus**, que incluye un 1% de descuento en todas sus compras, da igual el establecimiento o la cantidad. Además, no tiene que pagar todos sus gastos a la vez y puede decidir cada mes cuánto quiere pagar. Así, sus gastos se deducen de su cuenta en su banco habitual, como un recibo más.

Dispone de un Seguro gratuito que protege los artículos que compre con su **tarjeta** contra robo o daño accidental y la utilización del teléfono móvil y la retirada de efectivo en caso de atraco.

Para la tarjeta **Visa Clásica de Caixa Galicia** tampoco necesita cambiar de banco, ya que podrá solicitarla aunque tenga sus cuentas domiciliadas en otra entidad. Además, es gratuita el primer año, obtendrás un 4% de descuento en la red de estaciones de servicio GALP y si realiza al menos 5 operaciones mensuales logrará el 1% de descuento en otras gasolineras.

Otras entidades prefieren trabajar con **MasterCard**, la otra gran líder en el negocio de instrumentos de pago a crédito.

Es el caso de la **Caja de ahorros del Mediterráneo**. Con la **tarjeta Milenium** de la CAM, con una cuota anual de 30 euros, tienes acceso a un Programa de Puntos y diversos seguros: compra Protegida durante los 30 días posteriores contra robo o daño accidental, protección de Precio los 30 días posteriores a la compra del producto (si lo encuentras más barato, te devuelven la diferencia), protección extra en viajes con una amplia cobertura en los casos de enfermedad o accidente para ti y para los familiares que te acompañen, Seguro de Accidente en Transporte Público hasta 15.000 € y cobertura hasta 4.500 € en caso de robo, falsificación o uso fraudulento.

Permite pago total mensual, cuota fija, cuota porcentual sobre el límite dispuesto (mín 3% o 30 €) y al contado. El tipo nominal mensual es del 1,90% (T.A.E.: 25,34%), más bajo si el aplazamiento es mayor de los 3 meses, con un nominal mensual del 1,50% (T.A.E.: 19,56%).

Destacamos también **la tarjeta MasterCard de Unicaja** ya que es una de las pocas que permite realizar pagos en diferentes modalidades dentro del mismo período, desde el débito (cargo directo en cuenta), pasando por el pago a fin de mes y el aplazado según desee el cliente (cuota fija todos los meses o porcentaje de la deuda pendiente) a operaciones aplazadas sin intereses (3 meses en todos los comercios adheridos al sistema Flexicompra para comprar superiores a 55 euros). Además, incorpora un Chip EMV, la más alta tecnología en seguridad, que hace que la tarjeta sea prácticamente imposible de falsificar e impide la manipulación por terceros ya que es necesario el tecleo del PIN por parte del cliente, lo que asegura que es éste el que la utiliza e impide que una tarjeta perdida o robada sea utilizada por un tercero.

Asimismo, sus titulares están exentos del pago de la comisión de mantenimiento a partir del segundo y sucesivos años, siempre y cuando el consumo medio mensual de compras en comercios y/o recargas de móviles, del año sea de 300 euros, y además están exentas de comisión de emisión.

En cuanto a la **CAN**, su **tarjeta Clave Crédito de MasterCard** incluye una póliza de 300.000 euros por fallecimiento por accidente en viaje abonado con la tarjeta, seguro de uso fraudulento y atraco en cajeros automáticos sin franquicia (cobertura desde el primer euro) y seguro de asistencia en viaje. La **cuota de emisión es gratuita**, sin embargo tiene cuota semestral de 12 euros para la tarjeta principal y 6 euros la secundaria. No obstante, puede quedar exento de ese pago si realizas compras por un total de 1.250 euros cada seis meses. La Comisión mensual por pago aplazado es del 1,75%.

Como verá, tiene donde elegir. Haga sus cuentas, compare los distintos productos y... empiece a gastar.

**Vera –Med**