

## EL 85% DE LAS TARJETAS QUE FINANCIAN COMPRAS “SIN INTERESES” ESCONDE COMISIONES DE HASTA 45 EUROS POR OPERACIÓN

- Seis de las siete ofertas de tarjetas ‘revolving’ con promociones de pago sin intereses aplican comisiones por fraccionar los pagos<sup>1</sup>
- Los españoles gastaremos 303,15 euros de media en las tarjetas de crédito en Navidad<sup>2</sup>; aplazar estos pagos con una tarjeta “sin intereses” implica el pago de unos intereses desde un 5% hasta el 22%<sup>3</sup>
- Desde el inicio de la crisis, el número de usuarios de tarjetas que usaba la modalidad de pago aplazado se ha duplicado, al pasar del 12,4%<sup>4</sup> al 25%<sup>5</sup>
- Las promociones de “pago a plazo sin intereses” esconden comisiones que van de los 2,45 euros hasta los 45 euros por operación, y pueden ser fijas o variar según el plazo de amortización<sup>1</sup>
- Un consumidor que eligiera la oferta con las comisiones máximas más altas (Flexibuy de Kutxabank) abonaría una TAE del 21,42% por aplazar un importe de 450 euros a 12 meses<sup>1</sup>

**Madrid, 17 de noviembre de 2014.** El famoso reclamo de “pague sus compras en cómodos plazos sin intereses” tiene truco en la mayoría de las tarjetas que comercializan las grandes entidades financieras. En concreto, el 85% de las tarjetas *revolving* que ofrecen a sus clientes devolver el importe sin intereses cobran una comisión por operación que puede alcanzar los 45 euros<sup>1</sup>. Teniendo en cuenta que los consumidores españoles gastaremos 303,15 euros de media<sup>2</sup> en pagos con tarjeta en Navidad, estos cobros por compras aplazadas implicarían el pago de unos intereses que van del 4,99% al 22,36% TAE<sup>3</sup>.

Así se desprende de un análisis realizado por Kelisto.es, la web del ahorro, sobre las siete tarjetas *revolving* (una modalidad de tarjeta de crédito que ofrece la posibilidad de aplazar el pago de las compras) “sin intereses” que publicitan las entidades financieras a través de Internet, para el que se ha recabado información tanto de los 10 grandes bancos del país por volumen de activos, como de otras entidades de mayor tamaño con el objeto de localizar toda la oferta disponible en el mercado.

*“Este tipo de tarjetas ha ido ganando terreno con el avance de la crisis. Además de convertirse en una alternativa de financiación ante la actual sequía de crédito, las entidades las promocionan acompañadas de ventajas aparentemente atractivas (descuentos, devolución de compras...) y de promociones sin intereses. De ahí que su uso se haya disparado en los últimos años: en 2008, solo el 12,4% de los usuarios de tarjetas afirmaba utilizar la modalidad de pago aplazado<sup>4</sup>, mientras que en 2012 esa cifra había avanzado hasta el 25%<sup>5</sup>, es decir, había crecido un 101,6%”,* señala la Portavoz de Finanzas Personales de Kelisto.es, Estefanía González.

**Las comisiones pueden ser fijas o variar en función del plazo de amortización**

De las siete tarjetas *revolving* que utilizan como reclamo el pago “sin intereses” hay seis (el 85% del total) que explican en sus condiciones que aplicarán una comisión o coste por cada operación que oscile entre los 2,45 euros y los 45 euros<sup>1</sup>. Por tanto, el consumidor sí tendrá que afrontar gastos por el aplazamiento de los pagos, al contrario de lo que parecen dar a entender, en un principio, las condiciones del producto.

EL COSTE DE LAS TARJETAS PARA FRACCIONAR PAGOS “SIN INTERESES”				
PRODUCTO	PLAZO MÁXIMO SIN INTERESES (en meses)	CANTIDAD MÍN. Y/O MÁX. (en €)	COMISIÓN MÁXIMA POR OPERACIÓN (en €)	CUOTA ANUAL (en €)
Servicios Kutxabank Flexibuy	12 <i>Para compras superiores a 450 euros. Para importes entre 300 y 450 euros, se reduce a tres meses</i>	450-2.000	45  <i>Para otros plazos: 3 meses-10 6 meses-25 9 meses-35 12 meses-45</i>	30
Bankia Pago Fácil	3	ND	9	34*
Sabadell SIN	3	50-3.000	7,5  <i>Se cobra una comisión de 2,5 euros cada mes en concepto de gastos de gestión</i>	0
BBVA 3 Meses Sin	3	ND	7	0**
Tarjetas La Caixa	3	100-1.000	7	Varía en función de la tarjeta
Abanca Visa Business	3	Sin límite	2,45	40***
Popular Punto Oro	6	600-18.000	0	12****
<b>MEDIA</b>	<b>4,7</b>	<b>6.000</b>	<b>12,9</b>	<b>29</b>

**Fuente:** elaboración propia a 23/10/2014 con datos de las 10 principales entidades financieras por volumen de activos del país, a las que se suman otras de menor tamaño que también ofrecen este tipo de tarjetas. Ver más detalle en Fuente 6

De media, estas tarjetas cobran unas comisiones máximas por operación de 12,9 euros, aunque con distintas condiciones en función del producto. Las comisiones más bajas son las de la tarjeta Abanca Visa Business, que aplica un cobro de 2,5 euros por sus operaciones de financiación sin intereses (para un plazo máximo de amortización de tres meses y sin límite de cantidad a financiar).

Las tarjetas con comisiones máximas más elevadas son las de Kutxabank. La entidad cuenta con un servicio para fraccionar los pagos llamado Flexibuy por el que se pueden financiar las compras de entre 450 y 2.000 euros “sin intereses” (el plazo se reduce a tres meses para las compras de entre 300 y 450 euros). Eso sí, la entidad cobra unas comisiones por operación que dependen del plazo máximo de amortización. Así, aquellos que opten por pagar las compras en tres meses tendrían que abonar 10 euros; a 6 meses, 25 euros; a 9 meses, 35 euros; y a 12 meses, 45 euros.

Si un consumidor, por ejemplo, decidiera utilizar el servicio Flexibuy para aplazar una compra de 450 euros a 12 meses, tendría que pagar una cuota de 37,50 euros al mes, a los que tendría que sumar los 45 euros de gastos de gestión. Como ya explicamos en Kelisto.es, el TIN de una operación de financiación solo tiene en cuenta el tipo de interés que el banco te aplica por prestarte dinero. Por tanto, en este caso, el TIN sería del 0%, ya que la entidad cobra “cero intereses” por la operación. Ahora bien, la TAE –que incluye otros gastos como las comisiones- ascendería al 21,42%<sup>7</sup>.

**Entre las ofertas analizadas, solo hay una que realmente ofrece una financiación a plazos sin intereses. Se trata de la tarjeta Popular Punto Oro, que permite pagar importes de entre 600 y 18.000 euros sin intereses siempre que el plazo de amortización no sobrepase los seis meses.**

*“La normativa que regula el uso de las tarjetas revolving incide en la importancia de la transparencia y la información que recibe el consumidor. En este sentido, por ejemplo, la Ley de crédito establece que toda la publicidad de este tipo de productos que incluya alguna cifra relacionada con el coste debe informar siempre del tipo de interés (fijo o variable), el importe total del crédito y la duración del contrato, en su caso, y la Tasa Anual Equivalente (TAE). Además, la publicidad debe ir acompañada de un ejemplo representativo. En este contexto, llama la atención que –pese a que la mayoría de las ofertas analizadas cumplan con estos requisitos- se siga consintiendo que las entidades utilicen como reclamo publicitario el ‘pague su compra sin intereses’”, destaca González.*

### Intereses de hasta un 22% por aplazar las compras navideñas

Si se mantiene el gasto efectuado el pasado año, los hogares españoles gastarán 671 euros en compras navideñas, de las cuales casi la mitad (303,15 euros) se abonarán con tarjeta de crédito<sup>2</sup>.

Quienes eligieran las tarjetas *revolving* “sin intereses” para aplazar el pago de sus compras durante el máximo tiempo posible –3 meses- tendrían que abonar una TAE que oscilaría entre el 22,36% de la tarjeta más cara y el 4,99 de la más barata<sup>3</sup>.

COSTE DE USAR LAS TARJETAS "SIN INTERESES" PARA LAS COMPRAS DE NAVIDAD (303,15 EUROS)			
Tarjeta	Plazo máx. sin intereses (en meses)	Comisión (en €)	TAE (en %)
Servicio Flexibuy de Kutxabank	3	10	22,36
Bankia Pago Fácil	3	9	19,87
Sabadell SIN	3	7,5	16,25
BBVA 3 meses Sin	3	7	15,07
Tarjetas La Caixa	3	7	15,07
Abanca Visa Business	3	2,45	4,99

*Fuente: Kelisto a 23/10/2014. Cálculos realizados con la calculadora de TAE del Banco de España. La cifra tomada como referencia para el gasto navideño está basada en estimaciones propias (ver detalle en "Fuentes"). La tabla excluye la tarjeta del Banco Popular ya que solo permite financiar pagos a partir de 600 euros.*

### Consejos para un buen uso de las tarjetas ‘revolving’

- 1. Analiza las ofertas “sin intereses”:** la mayoría de las promociones para pagar a plazos “sin intereses” esconden comisiones por gastos de gestión. Si bien no son intereses en sí mismos, estos cargos implican que tu operación, finalmente, sí tendrá un coste. Por tanto, analiza bien la letra pequeña y calcula cuál será la TAE final que tendrá tu tarjeta al contabilizar las comisiones que pudieran aplicarte.

2. **Antes de contratar una tarjeta 'revolving', fijate en su TAE:** las tarjetas *revolving*, como cualquier otra forma de financiación, te permiten disfrutar de un dinero por adelantado. Pero este préstamo tiene un coste. Para averiguar a cuánto asciende y si podrás asumirlo, debes analizar su TAE, que incluye otros costes añadidos, como las comisiones. El interés mensual puede resultar engañoso (te dará la sensación de que pagas poco) y no te permitirá comparar el coste de este instrumento con el de otros, como los préstamos personales.
3. **Evita pagar la cuota mínima:** con las tarjetas *revolving* tendrás la tranquilidad de saber qué cantidad pagarás fija cada mes. Sin embargo, esto puede convertirse en un arma de doble filo, sobre todo si pagas la cuota mínima, como ya analizamos en Kelisto.es. En cualquier caso, es esencial chequear si con tu mensualidad estás cubriendo, al menos, el coste de los intereses más una parte de tu deuda real.
4. **Ojo a los costes añadidos:** además de los costes por gestión en las ofertas "sin intereses", las tarjetas *revolving* también pueden tener otras comisiones: cuotas anuales por mantenimiento, por amortización total o parcial de tu deuda... Es fundamental que compruebes cuál es el importe de cada uno de estos costes antes de que te decidas por una u otra.
5. **Solicita toda la información que necesites:** cuando contratas una tarjeta *revolving*, tienes derecho a pedir una aclaración sobre las cantidades abonadas y la deuda pendiente, según recuerdan desde El Banco de España. También puedes solicitar a la entidad que te explique cuándo terminarás de pagar la deuda.

### Visítanos en [kelisto.es](http://kelisto.es)

*Kelisto.es es una compañía independiente de cualquier tipo de grupo asegurador o entidad financiera y, por este motivo, todas las informaciones emitidas desde Kelisto.es son completamente imparciales y objetivas. Esto nos permite ser libres a la hora de informar al consumidor para que ahorre en sus facturas del hogar y lograr que las compañías sean más competitivas.*

*Kelisto.es no promueve ninguna marca ni oferta por motivos comerciales; la información (ya sea del comparador o de los contenidos propios) se basa en hechos y datos, de manera que la plataforma es 100% objetiva.*

### Para más información:

Kelisto.es	Cohn & Wolfe
661 870 126 / 91 447 26 76 <a href="mailto:rpp@kelisto.es">rpp@kelisto.es</a> Cristina Rebollo, Directora de Comunicaciones Estefanía González, Portavoz de Finanzas Personales	91 531 42 67 / 636 43 83 36 Marta Velasco – Juan Manuel Dortez <a href="mailto:kelisto@cohnwolfe.com">kelisto@cohnwolfe.com</a>



### Fuentes:

1 Cálculos propios a 23/10/2014 con datos de las 10 principales entidades financieras por volumen de activos del país, a las que se suman otras de menor tamaño que también ofrecen este tipo de tarjetas. Para elaborar el análisis solo se han tenido en cuenta aquellas ofertas que se publicitan por Internet y que se ofrecen al cliente como modalidades de pago a plazo "sin intereses" durante un período determinado de tiempo.



Mucho más que un comparador

# Nota de prensa

2 Estimaciones propias realizadas a partir del número de usuarios que asegura usar la tarjeta de crédito para el pago en comercios (según el barómetro Mastercard de 2007 y 2013), que ha pasado del 90,2% al 83,1%, lo que supone una caída del 7,87%. Dicha reducción se ha aplicado a los datos del Retail Monitor 2007 de American Express, que estimaba que el 49% de las compras navideñas se realizarían con tarjeta en España. Partiendo de las estimaciones de Deloitte para 2013, que situaban el gasto por hogar en Navidad en 671 euros, se puede inferir que la cifra abonada con tarjeta de crédito se situaría en 303,15 euros.

3 Cálculos propios a 23/10/2014. Cálculos realizados con la calculadora de TAE del Banco de España. La cifra tomada como referencia para el gasto Navideño está basada en estimaciones propias (ver detalle en "Fuentes"). La tabla excluye la tarjeta del Banco Popular ya que solo permite financiar pagos a partir de 600 euros.

4 "Barómetro Anual Mastercard de las Tarjetas en España", 2010

5 "Barómetro Anual Mastercard de las Tarjetas en España", 2013

6 Solo se han tenido en cuenta las ofertas que se publicitan por Internet y que se ofrecen al cliente como modalidades de pago a plazo "sin intereses" durante un período determinado de tiempo. Las cifras medias se han calculado teniendo en cuenta solo las tarjetas que aplican dicha condición. \*Gratuita el primer año; los posteriores, también, siempre que se tenga otra tarjeta Bankia o se efectúe un solo pago anual con la Bankia Pago Fácil. \*\*Obligatoriamente complementaria de otras tarjetas de crédito BBVA, la Después o la Después oro. \*\*\*Gratuita el primer año; los sucesivos, también podría serlo pero si se superan los 4.000 euros en pagos. \*\*\*\* Gratuita el primer año.

7 Cálculos realizados con el simulador de Kutxabank a 02/11/2014

## Sobre Kelisto.es

Kelisto.es es un servicio online gratuito e independiente para ayudar a los consumidores a ahorrar en sus facturas del hogar y defender sus derechos mediante investigaciones periodísticas, herramientas de comparación de precios y una gran comunidad activa de personas que buscan un consumo inteligente en ámbitos como seguros, comunicaciones, finanzas personales y energía.

Kelisto.es se lanza en España para revolucionar el espacio de los comparadores de precios con un concepto único en el mercado que, ante todo, quiere combatir la apatía del consumidor, ser un motor de cambio para el consumo inteligente y estimular el ahorro con el fin de fomentar la competitividad de los proveedores. Apostamos por un servicio imparcial, transparente y sencillo que ofrezca de una **manera rápida y eficaz** la información que se busca. Con este fin facilitamos:

- **Herramientas de comparación** de precios objetivas y fáciles de usar que permiten comparar un gran número de productos en un único lugar.
- **Artículos independientes de calidad** basados en la investigación más detallada y elaborados por profesionales y expertos.
- **Una comunidad activa de personas** donde se puede compartir información, denunciar problemas y ayudar a otros consumidores a ahorrar dinero.

Kelisto.es cuenta con un equipo de más de 30 personas y está respaldada por un grupo de inversión británico con una amplia experiencia previa en Internet.