

<https://telaranadedeuda.wordpress.com/2014/02/23/ganancias-usureras-sobre-dinero-fantasma-el-dinero-facil-de-las-tarjetas-de-credito/>

Ganancias usureras sobre dinero fantasma: El dinero fácil de las tarjetas de crédito

Posted on febrero 23, 2014 by Ellen Brown

Publicado el 14 de febrero de 2014 por Ellen Brown

El negocio de las tarjetas de crédito es ahora la más importante fuente de ingresos del sector bancario, en gran parte debido a lucrativos costos ocultos.

Usted paga el saldo de su tarjeta de crédito cada mes, pensando que está tomando ventaja del 'período de gracia sin intereses' y obteniendo crédito gratis. Usted puede incluso utilizar su tarjeta de crédito cuando podría haber utilizado dinero en efectivo, sólo para obtener recompensas de viajero frecuente o la devolución de dinero en efectivo. Pero estos atributos populares son engañosos. Incluso cuando el saldo se paga a tiempo todos los meses, el uso de tarjetas de crédito impone un enorme costo oculto sobre los usuarios, oculto porque el costo se deduce de lo que recibe el comerciante, y que luego pasa a usted en la forma de precios más altos.

[Visa y MasterCard les cobran a los comerciantes](#) alrededor del 2% del valor de todas las transacciones de tarjetas de crédito, y *American Express* cobra aún más. Eso puede no parecer mucho. Pero considere que por los saldos que se pagan mensualmente (es decir, la mayoría de ellos), los bancos hacen un 2% o más sobre un préstamo con un promedio de sólo 25 días (dependiendo de cuando en el mes se realizó el cobro y cuando en el período de gracia fue pagado). Un 2% de interés por 25 días da una rentabilidad del 33.5% anual ($1.02^{(365/25)} - 1$), y esa cifra puede ser conservadora.

La comisión que pagan los comerciantes fue originalmente diseñada como una manera de [evitar la usura y las regulaciones de claridad sobre los préstamos](#). *Visa* y *MasterCard* son entidades independientes, pero fueron creadas por los grandes bancos de *Wall Street*, y los bancos emisores de tarjetas obtienen alrededor del 80% de las tarifas. La rentabilidad anual no sólo entra en la categoría de usura, sino que es una ganancia sobre el dinero de otras personas, ¡por lo general el propio dinero del prestatario! He aquí cómo funciona...

El gran juego de tapas

El economista Hyman Minsky observó que cualquiera puede crear dinero, el truco consiste en lograr que sea aceptado. La función de la compañía de tarjetas de crédito, es la de convertir su promesa de pago (*IOU* por sus siglas en inglés) en un 'instrumento negociable' aceptable para el pago de la deuda. Un instrumento negociable es todo lo que este firmado y sea convertible en dinero o que pueda ser utilizado como dinero.

[En virtud del artículo 9](#) del *Código Uniforme de Comercio* de los Estados Unidos, cuando usted firma el recibo de cobro del comerciante de la tarjeta de crédito, está creando un «instrumento negociable u otro escrito que evidencia un derecho al pago de dinero». Este instrumento negociable es depositado electrónicamente en la cuenta corriente del comerciante, una cuenta especial requerida para todos los negocios que aceptan crédito. La cuenta se incrementa por la cantidad en el recibo, indicando que al comerciante se le ha pagado. El recibo de cobro es enviado a un 'banco adquirente liquidador', que agrupa sus cargos y los envía a su propio banco. Su banco luego le envía una declaración, y usted paga el saldo con un cheque, haciendo que su cuenta de transacciones sea debitada en su banco.

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIO PRIVACIDAD

El efecto neto es que su recibo de cobro (un instrumento negociable), se ha convertido en un 'activo' contra el que el crédito ha sido otorgado. El banco simplemente ha monetizado su *IOU*, convirtiéndole en dinero. El ciclo del crédito es tan corto, que este proceso puede ocurrir sin que el propio dinero del banco llegue a estar involucrado. Los débitos y los créditos son sólo barajados de ida y vuelta entre las cuentas. Timothy Madden es un analista financiero canadiense que diseñó modelos de software de cuentas de tarjetas de crédito a principios de la década de 1990. En correspondencia personal, él estima que los pagos de las propias reservas del banco son necesarios sólo alrededor del 2% del tiempo, y la comisión de un 2% sobre los comerciantes es suficiente para cubrir estas ocasiones. Las 'reservas' necesarias para respaldar los avances a corto plazo, son así integradas en los propios pagos, sin tener que obtenerlas de cualquier otro lugar.

En cuanto al interés, Madden sostiene:

El interés es gratis, porque las operaciones de hecho se financian por el comprobante de pago firmado emitido por el usuario de la tarjeta en el punto de compra. Supongamos que las ventas brutas mensuales que se ejecutan a través de las tarjetas de crédito/cargo se duplicaran globalmente, de los 300.000 millones de dólares normales, a los 600.000 millones para el período de vacaciones de fin de año. Las compañías de tarjetas no tienen que preocuparse de dónde provendrán los 300.000 millones de dólares extra porque son proporcionados por los 300.000 millones adicionales de los propios comprobantes firmados...

Este también es el porqué casi todos los bancos de todo el mundo tienen que dar de baja el 100% de las cuentas de crédito/cargo en tarjetas en mora por 180 días. El diseño básico del sistema reconoce que, una vez puesto en marcha, este es totalmente autofinanciado, requiriendo cero inversión de capital por parte del operador [...] Las pérdidas no pueden ser cargadas en contra del patrimonio del operador ya que no tienen ninguno. A principios de la década de 1990, cuando yo estaba diseñando modelos de software del sistema de tarjetas de crédito/cargo, mis hojas de cálculo se mantenían 'estallando' por sus errores de 'división por cero' en mi proyección de ganancias sobre capital.

Un impuesto privado sobre las ventas

Todo esto arroja una luz sobre por qué el negocio de las tarjetas de crédito se ha convertido en el área más lucrativa del sector bancario. En un momento, la banca era toda acerca de tomar depósitos y otorgar préstamos comerciales y residenciales. Pero en los últimos años, [según la Reserva Federal](#), «los ingresos de tarjetas de crédito han sido casi siempre superiores a la rentabilidad de todas las actividades de la banca comercial».

En parte, esto se debe a que el interés que se cobra sobre la deuda de tarjeta de crédito es más alto que en otros préstamos comerciales. Pero es sobre las comisiones que los bancos realmente hacen su dinero. Hay multas por retraso en el pago, por exceder el límite de crédito, cargos por gastos de transferencia entre cuentas, cargos por retiro de efectivo y tasas anuales, además de las muy lucrativas comisiones sobre los comerciantes que se acumulan en el punto de venta independientemente de si el cliente paga su factura o no. El comerciante absorbe las comisiones y los clientes cubren el costo con precios más altos.

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIOPRIVACIDAD

Una comisión del 2% a los comerciantes es el equivalente financiero de un impuesto sobre las ventas del 2%, que ahora se suma a los [más de 30.000 millones de dólares anuales](#) en los Estados Unidos. El efecto sobre el comercio es peor que un impuesto público sobre las ventas o un impuesto sobre las transacciones financieras (o tasa Tobin), ya que estos impuestos están diseñados para gastarse de nuevo en la economía en servicios e infraestructura. Un impuesto privado a los comerciantes simplemente elimina el poder adquisitivo de la economía.

[Como la bloguera financiera Yves Smith observa:](#)

[C]uando alguien trae a colación la tasa Tobin (pequeñas cargas sobre cada transacción [financiera]) como una manera de pagar por el rescate y desalentar la especulación, el sector de los servicios financieros se vuelve totalmente apopléjico [...] Sin embargo, aquí, en medio de nosotros, tenemos al equivalente de una tasa Tobin sobre una proporción muy alta del comercio al por menor [...] Uno puede pensar en los cargos rapaces de *Visa* y *Mastercard* para las transacciones de débito [...] que tienen dos componentes: la comisión que estarían en condiciones de cobrar si se enfrentaban a una cierta competencia, y la prima que extraen mediante el control del mercado, negándose a competir en precio. En términos de sus efectos sobre el comercio, esta prima es peor que una tasa Tobin.

Una tasa Tobin está destinada a tener el efecto positivo de amortiguar la especulación. Un impuesto privado sobre las ventas minoristas, tiene el efecto negativo de amortiguar las transacciones de consumo. Se trata de un mecanismo de autodestrucción que consume al capital y el crédito a cada paso del ciclo del crédito.

El lucrativo negocio de las tarjetas de crédito es un factor importante en [el aumento de la 'financiarización' de la economía](#). Empresas como *General Electric* están abandonando en gran medida la innovación en productos, para convertirse en compañías de tarjetas de crédito, porque ahí es donde está el dinero. La financiarización está matando la economía, la productividad, la innovación y la demanda del consumidor.

Acabando con el monopolio

Las comisiones exorbitantes sobre los comerciantes son posibles porque el mercado está monopolizado por un pequeño número de compañías de tarjetas de crédito, y la entrada en el mismo es difícil. Para participar, es necesario formar parte de una red, y esta requiere que todos los bancos participantes cobren una tarifa preestablecida.

No obstante, las normas varían según el país. Una opción disponible en algunos países, es la de ofrecer servicios de tarjetas de crédito más baratos a través de bancos de propiedad pública. En Costa Rica, el 80% de los depósitos se encuentran en cuatro bancos de propiedad pública, y todos ofrecen tarjetas de débito *Visa/MC*, y aceptarían tarjetas de crédito *Visa/MC*. Los negocios que optan por afiliarse a los dos bancos públicos más grandes, no pagan comisiones por transacción para las tarjetas de esos bancos, y por las tarjetas de otros bancos sólo pagan una pequeña cuota, suficiente para cubrir los costos del banco.

Anuncios

INFORMA SOBRE ESTE ANUNCIOPRIVACIDAD

Esto funciona en Costa Rica, pero en los Estados Unidos, las tasas de *Visa/MC* son preestablecidas, y los bancos públicos tendrían que cobrar esa tasa para participar en el sistema. Sin embargo, hay otra manera en la que podrían recuperar las comisiones sobre los comerciantes y usarlas para el beneficio de la gente: regresándoles en la forma de impuestos más bajos o el aumento de los servicios públicos.

Los gobiernos locales también pagan ellos mismos altos precios por el uso de tarjetas de crédito. De acuerdo con la oficina del Tesoro, la ciudad y el condado de San Francisco pagan 4 millones de dólares al año sólo por las comisiones bancarias, y más de la mitad de esta suma va a las comisiones sobre el

comercio. Si el Gobierno pudiera recuperar estos cargos a través de su propio banco, podría utilizar las ganancias para expandir los servicios públicos sin aumentar los impuestos. Si permitimos que el Gobierno realmente cree algo de dinero, este podría ser autofinanciado sin gravar a los ciudadanos. Cuando un sistema público alternativo está en su lugar, los dinosaurios megabancos privados ya no serán 'demasiado grandes para quebrar'. Se les puede permitir desvanecerse en la extinción, en un proceso natural de la evolución hacia un sistema más eficiente y sostenible de intercambio.

Traducción por Andrés Celis.

¡Lea [Telaraña de Deuda!](#)

Lea más artículos [aquí](#).

Ellen Brown es abogada, presidenta del [Public Banking Institute](#) y autora de doce libros, incluyendo al best seller [Telaraña de Deuda](#). En su libro más reciente, [The Public Bank Solution](#), explora los modelos históricamente exitosos de la banca pública a nivel mundial. En la actualidad es [candidata por la Tesorería del Estado de California](#) sobre la plataforma de un banco estatal. Ha escrito más de 200 artículos (disponibles [aquí](#) en inglés), varios de los cuales han sido traducidos al español, clic [aquí](#).

Sus sitios web

son <https://telaranadedeuda.wordpress.com/>, <http://WebofDebt.com>, <http://PublicBankSolution.com> y <http://PublicBankingInstitute.org>.

El best seller *Telaraña de Deuda* ha sido publicado por editorial *Almuzara* (España). Clic [aquí](#).

***Telaraña de Deuda* como libro electrónico [aquí](#).**

También disponible en *Amazon*, clic [aquí](#).

Síguenos en Twitter: [@telaranadedeuda](#)

Traducción por Andrés Celis.