

Reflexiones en la renegociación de créditos

Mauricio Andrés Burgos Navarrete

La nueva rebaja de la tasa de política monetaria del Banco Central de Chile, pretende aportar nuevos aires a la economía del país, y en especial para las finanzas de empresas y personas.

Con ello han aparecido sugerentes invitaciones de entidades de créditos, así como en algunos medios, análisis y sugerencias, especialmente hacia el segmento personas, respecto de si aprovechar o no la coyuntura de disminución en la tasa de interés, particularmente para refinanciar créditos, por ejemplo para: a) modificar tasa de interés, b) reunificar excesivo número de créditos, c) readecuar deudas por tarjetas de crédito, y d) eliminar obligación por línea de crédito de cuenta corriente.

Así, la rebaja de tasa de interés constituye de por sí un incentivo para contemplar la posibilidad de refinanciar un crédito, cambiando tasa alta por una menor, pero eso no es suficiente, ya que debe ser juzgada junto a otras consideraciones. Por ello, como han indicado algunos, es preciso en esta tarea realizar un análisis costo beneficio, identificando los ahorros y los costos en juego, y de la relación final que se obtenga marcará una señal hacia la aceptación o rechazo en renegociar.

De esta forma, en esta tarea de estudio, no debiese quedar fuera el cotizar con la competencia buscando una oferta favorable, pues a veces, la misma entidad con la cual tenemos el crédito, no es la mejor aliada. Del mismo modo, como regla general, dado que la mayoría de los créditos están bajo método de amortización francés, entonces hay que considerar que si está en la primera mitad de su plazo es posible obtener un beneficio por ahorro de intereses, pero si está en la segunda, las posibilidades son bajas o nulas de un beneficio significativo a nuestro favor.

Asimismo, vale pensar en estos procesos, en los cuales se encuentra presente una garantía, como lo es por ejemplo en los hipotecarios para la vivienda, que normalmente tienen una vigencia de unos años, y por tanto, probablemente habrá que retasar, y en consecuencia asumir dicho costo. Algo idéntico puede suceder con la escritura de la operación, así como con otros aspectos como su redacción, protocolización, impuesto e inscripción de la garantía. Además, no olvide que podría haber “comisiones por algo”, especialmente cuando sale o amortiza un crédito.

Dado los anteriores, el análisis debe ser cuidadoso y meticuloso, ojalá acompañado por alguien que conozca del tema e imparcial en sus apreciaciones. No vaya a ser que pretendiendo alcanzar un resultado favorable, terminemos sin darnos cuenta, hasta que sea muy tarde, asumiendo obligaciones poco apropiadas para ese bolsillo que buscaba “oxígeno” en las finanzas de su vivir.

Por último, cuídese al renegociar de los ofertones por créditos adicionales, ya que con eso corre más riesgo de hacer que su gran negocio, se transforme en un potencial dolor de cabeza futuro.