

PROPUESTA DEL MODELO FINANCIERO PARA EL SISTEMA DE TARJETAS DE CREDITO

Ivonne Andrea Ruiz

CONCEPTUALIZACIÓN

El modelo financiero para el sistema de tarjetas de crédito tiene como base los datos arrojados por el **BANCO TEQUENDAMA** en el ejercicio del año 2.000 para el área de tarjetas de crédito. Sin embargo hay que aclarar que no fué creado particularmente para el **BANCO TEQUENDAMA**, sino es un modelo estándar que se puede adaptar a cualquier sistema de tarjetas de crédito sea de un banco, una corporación o cualquier entidad financiera, que busca verificar comportamientos mas no realidades.

El sistema de tarjetas de crédito se encuentra regulado a nivel de rentabilidad con la utilidad que este sistema genere, el cual posee un solo flujo de entrada que son los ingresos y un solo flujo de salida que son los egresos. Estas variables de entrada y salida siempre se encuentran abiertas ya que se son susceptibles a otras variables endógenas o exógenas dentro de cada bucle.

El flujo de ingresos se está sensibilizado por tres frentes principalmente:

1. Los **ingresos financieros** que son el producto del negocio en otras palabras de la colocación o cartera, de esta manera dependen en primera instancia de los intereses corrientes que obedecen al saldo de cartera por la tasa nominal estipulada por la superintendencia bancaria para los créditos de consumo que es del 24% E.A., por otro lado dependen de los intereses por mora son el resultado de la cartera vencida por la tasa nominal máxima de mora que estipula la superintendencia bancaria que es de 32% E.A.
2. Los **ingresos por comisión** que dependen del valor estipulado para la cuota de manejo por tarjetahabiente, haciendo un promedio del asignado para los tres tipos de tarjeta es de \$25.000 pesos, por el número de tarjetahabientes activos que es de 1487, estas variables a su vez generan un total de este ingreso por cuota de manejo al que se le disminuye un porcentaje de exoneración que es del 3%, de los clientes que no generan cuota de manejo por convenios especiales, incentivos por buen manejo de la tarjeta de crédito entre otros, según las políticas del departamento, o como estrategia de mercadeo.

3. Los **ingresos por adquirencia**, dependen en primera instancia de la facturación total que según el año base fue de 4.550 millones de pesos, por la comisión generada por el uso de los establecimientos propios que es del 8%, por el número de compras hechas en los establecimientos propios que fue del 60%, por el número de total tarjetahabientes, a este subtotal se le adiciona la facturación total, por la comisión generada por las compras de nuestros clientes en establecimientos ajenos que fue del 5%, por el número de compras en establecimientos ajenos que fue del 40% por el número total de tarjetahabientes.

El flujo de salida (egresos) por su parte se encuentra afectado por:

1. Egresos financieros que dependen del costo de fondos estipulado por el banco como costo de la cartera prestada a los clientes usuarios de tarjetas de crédito en sacrificio de las captaciones totales por otros productos que es del 1.5% por la cartera total 3.945 millones de pesos.
2. Egresos operativos que dependen de los costos administrativos por tarjeta que son la sumatoria del costo de reposición o reexpedición del plástico por tarjeta que es de 200 pesos, el costo de operativo del plástico por tarjeta que es de \$350 y el costo administrativo de la cartera por tarjeta que es de \$2.500 por el número de tarjetas
3. Egresos por comisión que dependen de la facturación total por el porcentaje de los clientes propios que compraron en establecimientos ajenos por la tasa de comisión que se debe pagar por el uso de estos establecimientos por nuestros clientes que es del 3%.
4. Total de provisión por tarjeta de crédito, que depende de la cartera vencida que se encuentra sensibilizada por medio de la variable desempleo de carácter exógeno y el índice de cartera vencida, que a su vez se divide en cartera vencida de 30 días que no genera provisión por ser una cartera casi al día, cartera vencida de 60 días que lleva consigo una tasa de provisión del 1%, cartera vencida de 90 días que se le ha asignado un porcentaje de provisión del 20%, cartera entre 90-180 días que genera un porcentaje de provisión del 50% y una cartera de mas de 180 días que genera un porcentaje de provisión del 100%, por considerarse una cartera de difícil cobro.

Existe una variable determinada por la utilidad del negocio que de la misma manera genera un egreso denominado impuestos, que el gobierno estipuló el porcentaje de 35% sobre el resultado de la utilidad neta generando un egreso.

