

c.- **Prescindir de aquellas tarjetas de fidelización** que no se utilicen y tengan una cuota anual, por muy pequeña que esta sea.

d.- Decantarse por las tarjetas de crédito que **mejores condiciones de contratación** brinden (tipos de interés, plazos de amortización, cuotas de mantenimiento, etc.) en detrimento de las más onerosas.

e.- A no ser que se sea ejecutivo o trabajador de alto standing (directivos, empresarios, gerentes, representantes, etc.) es preferible **no contratar una tarjeta de alta gama**, cuyos gastos y cuotas de mantenimiento superan los 50 € al año. En caso de contratarlas, conviene optar por una sola que cubra todas las necesidades.

f.- **Rechazar las continuas ofertas que realizan las entidades bancarias.** Con una frecuencia regular, estas ofrecen una amplia gama de tarjetas a sus clientes. Si se contrata alguna, debe hacerse siempre bajo la condición de anular otra que tenga similares prestaciones para evitar la duplicidad de los gastos.

En qué fijarse al contratar una tarjeta:

1. **La utilidad** de cada una de ellas. Hay que tener claro si se va rentabilizar en los próximos años o la regularidad de uso.

2. El **coste total** de su mantenimiento a través de sus cuotas anuales, comisiones

y posibles penalizaciones.

3. **Los tipos de interés** que aplica a sus adelantos económicos, así como los plazos de devolución e importes que se pueden solicitar desde el "plástico" contratado.

4. Si es **válida para realizar todas sus compras**, o por si el contrario está limitada en su uso a determinados comercios o empresas, así como la flexibilidad de pago que disponga.

5. La **modalidad de pago**: si es de pago a fin de mes o es de pago aplazado.

6. La **cuota anual** que habrá que pagar, no solo en la tarjeta principal, sino también en las adicionales que puedan suscribir los demás miembros de la familia.

7. Si tienen **cláusulas ocultas** que pueden variar sus condiciones en cualquier momento: utilización mínima, ligada a otros productos financieros, etc.

8. Si tienen **comisión** al utilizarse para realizar compras o para disposiciones de efectivo a débito en las redes de cajeros.

¡¡ **ASÓCIATE A PAMAC!!**



PRESCINDIR DE UNA TARJETA DE CRÉDITO: ¿DE CUÁL?



Por la Co-Responsabilidad Parental	Por ti, corazón... ¡Custodia Compartida! Sweetheart, for you... Joint Custody Now!
 Padres y Madres en acción	www.padresdivorciados.es usedimad@gmail.com 649 116 241

**Con tu Ayuda y
Colaboración Conseguiremos
la Custodia Compartida
de nuestros hijos, de forma Automática**

Boletín de Suscripción:

Nombre: _____

Apellidos: _____

Domicilio: _____ n° _____

Población: _____

C.P.: _____ N.I.F.: _____

e-mail.: _____

Tlf.: _____

**Si, deseo pertenecer a la Asociación
Padres y Madres en Acción (PAMAC),
abonando la cantidad de:**

● **84´00** € Anuales

● _____ € Por Donación

Ingresando en la Cuenta de la Asociación
Nº: **2038-1893-75-6000068701** ó
domiciliando el pago en el Banco/Caja: _____

Calle: _____ n°: _____

Población: _____ C.P.: _____

Entidad Oficina D.C. Cuenta

□□□□ □□□□ □□ □□□□□□□□□□

En _____ a _____ de _____ de 20____

Firmado:

**Prescindir de una tarjeta de crédito:
¿De cuál?**

Hay que deshacerse de las tarjetas que apenas se utilicen y de las que ofrezcan las mismas prestaciones.

Por JOSÉ IGNACIO RECIO.5/02/2012

La [tarjeta de crédito](#) es uno de los medios de pago más cómodos, pero también puede salir muy caro. Para conseguir un ahorro más eficiente en estos productos financieros se deben eliminar todas las tarjetas que se usen poco o nada, así como de todas las duplicadas -aquellas que tengan las mismas prestaciones o características-.

En uno y otro caso, lo único que se consigue al [tener varias tarjetas](#) es un **incremento innecesario en los gastos de mantenimiento, comisiones y en las principales operaciones que se realizan.**

En momentos en los que el [ahorro](#) se ha convertido en pieza angular de las actuaciones domésticas, conviene explorar todos los ámbitos que permitan disminuir los gastos de las familias todos los meses.

Se alcanza, sobre todo, a través de:

1.- las diferentes [facturas domésticas](#)

(agua, gas, luz, teléfono, etc.),

2.- aplicar la máxima de ahorro a los productos bancarios. Sobre todo, al que más uso se da: las [tarjetas de crédito y débito](#).

Con frecuencia no se cae en la cuenta de **la cantidad de dinero que supone tener una tarjeta y no utilizarla.**

Es frecuente que en las carteras de los usuarios haya una auténtica colección de tarjetas de todas las clases y modelos, algunas de ellas de gran utilidad, pero otras se tienen de forma casi testimonial porque apenas se utilizan.

Con frecuencia no se cae en la cuenta de la cantidad de dinero que supone tener un "plástico" y no utilizarlo, pero si se anula, es posible reducir bastante los [gastos de una familia](#).

La principal duda es identificar cuáles son las que hay que eliminar y con cuáles quedarse. Todo dependerá del perfil de cada usuario, de su poder adquisitivo, y, por supuesto, del su nivel de vida y exigencias personales y profesionales: viajes, cualificación profesional, necesidades de liquidez, entre otros parámetros.

A partir de estas premisas, será el momento de evaluar con rigor las prioridades y elaborar una lista con las tarjetas que en realidad se necesitan.

Qué tarjetas se deben de eliminar

a.- Para empezar, todas aquellas que tengan una función casi "decorativa", que **no se utilicen regularmente**. Suponen, al menos, un gasto de mantenimiento anual de entre 10 y 120 €, en función de la modalidad contratada.

b.- Eliminar de la cartera o billetero todas las tarjetas de crédito o débito **que estén duplicadas**. Esto es, aquellas que tengan las mismas prestaciones o características, ya que el efecto que generará es un incremento innecesario en los gastos de mantenimiento, [comisiones](#) y operaciones.