



INFORME N°17

COSTOS DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO Y DÉBITO

09 DE NOVIEMBRE DE 2018 | WWW.FECOBA.ORG.AR |
INFO@FECOBA.ORG.AR

COSTOS DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO Y DÉBITO PARA PYMES

Las Pymes comerciales de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires dejan de percibir hasta un 13% de sus ingresos, entre comisiones y costo financiero, al vender en un pago con tarjetas de crédito. Así lo indica el estudio elaborado por FECOBA a través de su Centro de Investigación Pyme Ciudad Productiva (CIPBA)

Los emisores de tarjetas de crédito o débito cobran un arancel a los comercios por cada transacción realizada. Actualmente, los topes son: **2,35%** para las transacciones efectuadas con **tarjetas de crédito** y **1,1%** para aquellas realizadas con **tarjetas de débito**.

En el marco de un acuerdo sellado en el Ministerio de Producción, se estableció que los aranceles bajarán en los próximos 3 (tres) años. Bajo ese acuerdo, se estableció un esquema de reducción de aranceles a pagar por los comercios por aceptar tarjetas de crédito y débito como medios de pago. El arancel tope para **tarjetas de crédito descenderá a 2,15% desde enero 2019** y se estabilizará en **1,8% a partir de 2021**. Por su parte, el arancel máximo que podrán cobrar los emisores de **tarjetas de débito bajará a 1% desde enero 2019** y será de **0,8% a partir de 2021**.

Además de estos costos asociados a las operaciones con tarjetas de crédito, los comercios de la Ciudad deben afrontar un costo financiero producto de impuestos y retenciones. En primer lugar, se paga el 21% del IVA sobre el arancel cobrado por el emisor de la tarjeta, es decir, puede llegar a ser un 0,5% adicional sobre la venta, en el caso del responsable inscripto y un costo directo de 0,5%, para monotributistas.

También los emisores de tarjetas, quienes le pagan la compra al comercio, actúan como agentes de retención en concepto de Ganancias, IVA e Ingresos Brutos. Así, dichos emisores dejan de pagarle a los comercios un monto adicional que puede rondar el 7% de la venta en total.

Otro costo es el de alquiler mensual de las terminales POS que, en promedio, es de entre 300 y 400 pesos finales; y hay que sumarle un costo adicional por el uso de la línea telefónica o de internet, necesario para operar la terminal.

Para compras realizadas con tarjetas de crédito en un pago, el emisor le paga al comerciante 18 días hábiles después de la operación. Es decir, 28 días si se toman como días corridos.

La acreditación a los 18 días hábiles (28 días corridos) reduce el monto real recibido por los comerciantes porteños debido a la inflación y genera un costo

de oportunidad para el comerciante, en el contexto actual de tasas de interés altamente positivas. **Este plazo de acreditación de casi un mes es mucho más alto que el que rige en otros países de la región.**

**PLAZO DE ACREDITACIÓN POR COMPRAS
CON TARJETAS DE CRÉDITO EN UN PAGO**

País	Plazo de acreditación* (días)
Argentina	18
Paraguay	2
Perú	2
Chile	2
Colombia	3
Brasil	Entre 2 y 30

Fuente: CEPAL

* Plazo de acreditación de los pagos de las tarjetas de crédito para compras en una cuota

Para graficar el efecto del actual sistema de plazos de acreditación que se da en la mayoría de las transacciones con tarjetas de crédito en un pago, **CIPBA** elaboró un **caso práctico: En una operación con tarjeta de crédito, el comerciante recibe, aproximadamente, el 90% del monto de la venta (monto de venta menos arancel, impuestos y retenciones) y recién lo cobra a los 28 días.**

En una venta de 100.000 pesos, en concepto de arancel el comerciante va a recibir el monto de la venta menos el 2,35% de arancel. O sea, el emisor debe pagarle 97.650 pesos. Pero como describimos anteriormente, también se paga IVA sobre la comisión, por lo que deben descontarse casi 500 pesos adicionales. Para finalizar el proceso, de esos 97.150 pesos los emisores de tarjetas retienen aproximadamente 7% en concepto de retención de ganancias, ingresos brutos e IVA. Por lo tanto, **de los 100.000 pesos iniciales, el emisor de la tarjeta le pagará algo más de 90.000 pesos.**

Pero el costo real para el comerciante es aún mayor ya que esos 90.000 pesos los cobrará recién un mes después. En un contexto inflacionario como el actual, el valor presente del dinero recibido dentro de 28 días es menor al valor nominal.

La inflación anual en 2018 será de aproximadamente 45%. Si bien en septiembre y octubre la inflación fue superior al 5%, tomamos el promedio mensual del año (3,75%) para el cálculo. Para medir cuanto representan hoy los 90.000 pesos a recibir en un mes se descuenta ese monto a la tasa de inflación del período. De esa manera, los 90.000 pesos a recibir en 28 días hoy tienen un poder de compra de casi 87.000 pesos.

En conclusión, entre la comisión que las tarjetas de crédito cobraban a los comercio y el costo financiero, **el comercio deja de percibir aproximadamente un 13% de la venta si acepta pagos con tarjeta de crédito.**

En cuanto a compras con tarjeta de débito, el plazo de acreditación de los pagos es a las 48 o 72 horas. Por lo tanto, el impacto de la inflación en el valor real recibido es menor. Sin embargo, los costos de arancel e impuestos son considerables. Los principales costos directos son el arancel que cobran los emisores, que puede llegar actualmente hasta el 1,1%, y el alquiler del POS. Sumado a ello los costos financieros que expusimos anteriormente.

Fuentes:

Claves Información Competitiva

CIPBA

CEPAL

Nota:

En informes próximos se analizará el costo de operar con tarjetas de crédito para ventas en cuotas y el costo bancario derivado de la acreditación del importe de las ventas.