

## **EL ENTRAMADO FINANCIERO DEL MERCADO DE TARJETAS DE CRÉDITO**

**SALAS Claudio - DEMO Facundo**

**Departamento de Ciencias Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales, Universidad Nacional de San Luis**

**salas.claudio@hotmail.com - facundosdemo@hotmail.com**

**Área Técnica**

### **RESUMEN**

El presente trabajo pretende analizar la situación actual que viven los comercios de nuestro país en torno a los aranceles que se cobran por el uso de las tarjetas de débito y crédito. Se ha generado una importante discusión que involucra distintos actores: el gobierno nacional, los comercios y las instituciones que los nuclean y las entidades financieras.

La Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) y la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC) han elaborado informes para dar a conocer la realidad financiera que viven los comercios de nuestro país y a partir de la transferencia “excesiva” de fondos del sector productivo al sector financiero, se plantea la necesidad de modificar la Ley 25.065 de Tarjetas de Crédito en cuanto a los aranceles que cobran las entidades financieras por el uso del plástico. Además la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) presentó un informe donde expone la posición dominante de la empresa Prisma en los mercados de Tarjetas.

En el presente trabajo analizaremos la propuesta efectuada por estas organizaciones en los informes realizados. Además, para una mejor comprensión, se presentará el análisis de un resumen de liquidación de un comercio minorista de Villa Mercedes donde se demuestra el monto de la operación y los costos asociados a la misma.

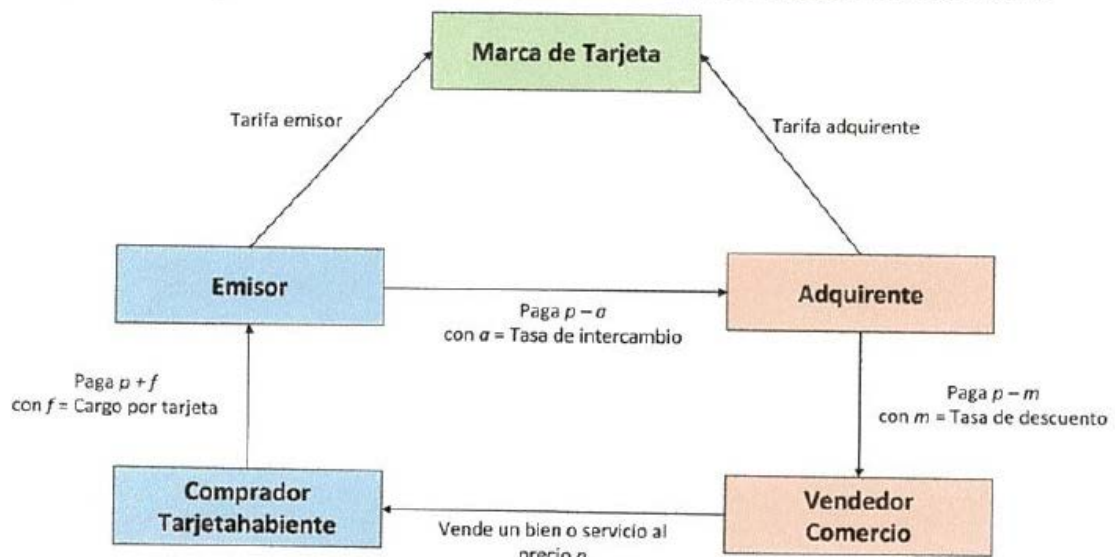
Este estudio se enmarca dentro del Proyecto de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales de la Universidad Nacional de San Luis “La operatoria financiera de los actores intervinientes en el circuito comercial: análisis y propuestas de las diferentes formas de financiamiento”.

**Palabras Claves:** Tarjetas – crédito – costo - financiero – aranceles

## Funcionamiento del Mercado de las Tarjetas de crédito

Para poder comprender la problemática actual en torno a los aranceles que cobran las entidades financieras a los comercios que operan con tarjetas de débito y crédito, se presenta un esquema que permite comprender las relaciones entre los actores intervinientes y posteriormente una breve descripción de la operatoria comercial entre dichos actores en el circuito, como así también los diferentes costos que debe afrontar cada actor.

Figura 1. Esquema de funcionamiento del mercado de pagos electrónicos



Fuente: CNDC.

El propietario de la marca otorga licencias para emitir tarjetas y/o para adquirir comercios. Por esa licencia, los licenciatarios pagan una tarifa. Cuando el usuario de tarjeta hace una compra con tarjeta en un comercio el pago lo realiza a través del emisor de su tarjeta. El usuario paga al emisor el precio del producto ( $p$ ) más un cargo ( $f$ ) que el emisor le cobra por la tenencia o el uso (o ambas) de la tarjeta. El emisor transfiere el pago al adquirente, previo descuento de la tasa de intercambio ( $a$ ). Finalmente el adquirente transfiere el pago al comercio, previo descuento de la tasa de descuento o arancel ( $m$ ).

## Presentación y análisis de Informes elaborados por CAME, CAC y CNDC

En el mes de Agosto del corriente año, la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) y la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC), elaboraron un informe que fue presentado al presidente del Banco Central de la Nación Federico Sturzenegger con quien también mantuvieron una reunión, mientras que la CAC se reunió con el Ministro de Producción Francisco Cabrera.

El presente trabajo pretende analizar algunos conceptos que se mencionan en los informes presentados y en la Resolución N° 17 de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC), en particular sobre el pedido de reducción de comisiones para operaciones con tarjetas de débito y crédito que le aplican las entidades bancarias a los comercios, y además, analizar si esa reducción permitirá paliar los problemas de rentabilidad.

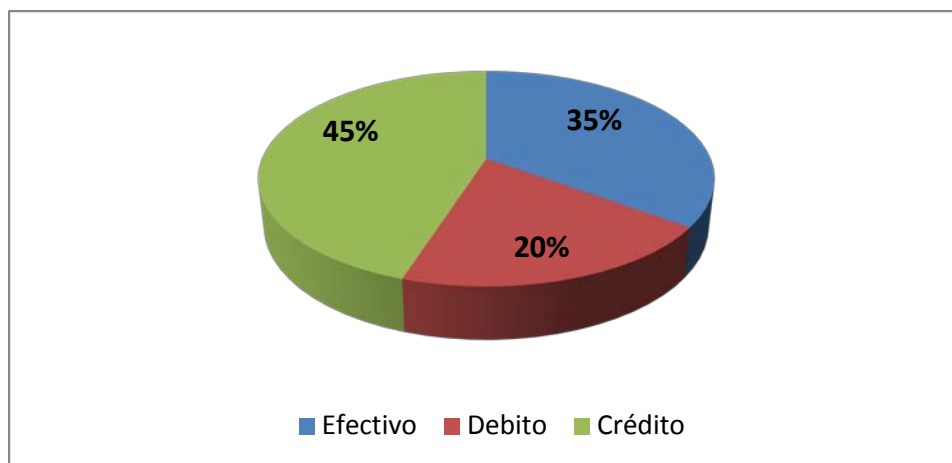
Actualmente, estos aranceles están fijados en el artículo 15 de la ley 25065 de Tarjetas de Crédito promulgada en el año 1999, y modificada según Ley 26.010 promulgada en el año 2005.

El Capítulo VI, de las Comisiones, en su artículo 15 establece: “El emisor no podrá fijar aranceles diferenciados en concepto de comisiones u otros cargos, entre comercios que pertenezcan a un mismo rubro o con relación a iguales o similares productos o servicios. El emisor de tarjetas de compra y crédito en ningún caso efectuará descuentos ni aplicará cargos, por todo concepto, superiores a un TRES POR CIENTO (3%) sobre las liquidaciones presentadas por el proveedor. Para las tarjetas de débito bancario este porcentaje máximo será del UNO COMA CINCO POR CIENTO (1,5%) y la acreditación de los importes correspondientes a las ventas canceladas mediante tarjetas de débito en las cuentas de los establecimientos adheridos, se hará en un plazo máximo de TRES (3) días hábiles.

La iniciativa de la CAME se sustenta en algunos puntos clave que explican de qué manera influyen los altos costos que se cobran actualmente a los pequeños y medianos comercios, ocasionando la merma de su rentabilidad. Entre ellos los siguientes:

- En el año 2015, las ventas minoristas en comercios de calles, avenidas y shopping fueron estimadas en \$ 802.800 millones, de las cuales aproximadamente el 35% se realizaron en efectivo, el 20% con tarjeta de débito y el 45% con tarjeta de crédito. Por tal motivo, los comercios le transfirieron a los bancos en carácter de recargo por compras con tarjetas, \$ 13.200 millones aproximadamente. De ese monto, \$ 2.400 millones fueron por las comisiones del 1,5% que se cobran por pagos con tarjetas de débito, y \$ 10.800 millones por pagos con tarjetas de crédito, siendo 3 % el recargo en este último caso.
- Los montos que los comercios transfieren a los bancos le quitan liquidez y capital de trabajo al comercio minorista, y eso queda en evidencia sobre todo en épocas críticas como las que se atraviesa actualmente. Más aún, estas comisiones se suman a las deducciones impositivas de carácter nacional (IVA, impuesto a las Ganancias), sumado al porcentaje aplicable por el Impuesto a los Ingresos Brutos dependiendo de la jurisdicción de la cuenta.
- Simultáneamente, los bancos le cobran al comercio otros costos para sostener la cuenta con la que utilizan las tarjetas que se suman a la gran cadena de costos que cada vez resulta más difícil afrontar para este sector.

### Ventas en Comercios, Avenidas y Shopping – Año 2015



Fuente: Elaboración propia según datos proporcionados por la CAME

Además, se destaca en el informe que Argentina es uno de los países que refleja las comisiones más altas en materia de tarjetas de crédito y débito. A modo de ejemplo, en España son del 0.50 %, en Grecia 0.90 %, en Italia 0,95 %, en Malasia 1.31 %, en Perú 1.5 % al 2 %, en Brasil y Chile 1.30 %, en Polonia 1.65 %, en Colombia del 1.8 % al 2 % y en Taiwán 1.8 %.

En base a los datos presentados anteriormente, la Confederación Argentina de la Mediana Empresa y la Cámara Argentina de Comercio y servicios plantean una modificación al artículo 15 de la Ley de Tarjetas de Crédito.

El pedido se basa fundamentalmente en disminuir las comisiones que cobran los bancos a los comercios por cada operación con tarjetas. Se propone disminuir al 1,5% las comisiones por ventas con tarjetas de crédito, y al 0% las comisiones por ventas con tarjetas de débito.

Por todo lo argumentado, CAME propone modificar el artículo 15 de la Ley N° 25.065, de la siguiente manera:

- “El emisor no podrá fijar aranceles diferenciados en concepto de comisiones u otros cargos, entre comercios que pertenezcan a un mismo rubro o con relación a iguales o similares productos o servicios”.
- “El emisor de tarjetas de crédito en ningún caso efectuará descuentos ni aplicará cargos, por todo concepto, superiores al UNO COMA CINCO POR CIENTO (1,5%) como máximo sobre las liquidaciones presentadas por el proveedor”.
- “El emisor de tarjetas de débito bancario no podrá efectuar descuentos ni aplicar cargos a los comercios, estableciéndose la gratuidad de este medio de pago. La acreditación de los importes correspondientes a las ventas canceladas mediante tarjetas de débito, en las cuentas de los establecimientos adheridos, se hará en un plazo máximo de TRES (3) días”.

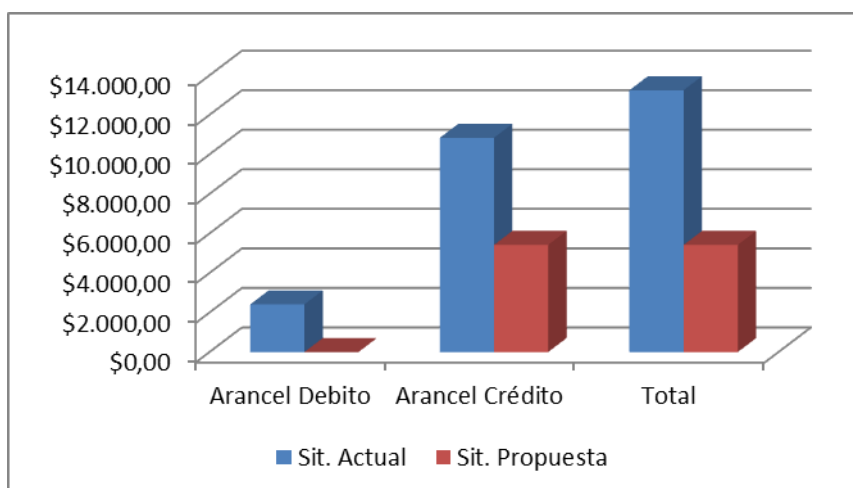
Por lo tanto, en base a la modificación que se prevé, se presenta un cuadro comparativo con la situación actual y la propuesta, en base a las ventas del año 2015.

	Situación Actual	Situación Propuesta
Arancel Débito	\$2.408,40	\$0,00
Arancel Crédito	\$10.837,80	\$5.418,90
Total	\$13.246,20	\$5.418,90

Esto significa que en el caso de aprobarse la modificación propuesta, los comercios dejarán de traspasar importantes sumas de dinero al sector financiero y serán fondos que seguirán en el sector productivo de nuestro país.

Teniendo en cuenta los valores de ventas anuales del año 2015, el sector productivo hubiese conservado \$7.827 millones de pesos, que surgen de la comparación entre los aranceles actuales previstos en la Ley 25.065 y la modificación propuesta en base a la reducción de los mismos.

#### Situación Actual – Situación propuesta



## **Mercado actual: el liderazgo de VISA**

Antes de realizar el análisis del caso planteado y desglosar los costos por ventas a plazo, es necesario conocer cómo se encuentra el mercado actual, y cuáles son las entidades financieras predominantes.

El mercado de las tarjetas de crédito está liderado por Visa que registró en el 2015 un 58% de la facturación total con tarjeta de crédito. En segundo lugar se encuentra MasterCard con el 11%, en tercer lugar Amex y en cuarto lugar Tarjeta Naranja. A partir de ahí existen más de 50 marcas con participaciones de mercado pequeñas.

En nuestro país la emisión de tarjetas de crédito es realizada mayormente por los bancos, dado que las dos principales marcas de tarjeta de crédito globales que operan en el país (Visa con el 60% del total de tarjetas emitidas y MasterCard con el 15%) no operan por cuenta propia, sino que lo hacen a través de bancos emisores, entidades que obtuvieron una licencia para la emisión de los plásticos con dichas marcas.

Del informe presentado por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, se extraen fragmentos del mismo, que de alguna manera revelan la posición dominante en el mercado de la empresa VISA y porque el Gobierno Nacional ha tomado cartas en el asunto a fin de intentar regularizar el mercado electrónico.

1. El mercado en la Argentina. Existen 6 redes principales de tarjetas: 4 con el sistema bancario (Visa, MasterCard, Credencial y Cabal) y otras 2 que operan en un sistema donde el emisor coloca sus propias tarjetas (Diners, American Express). Prisma es propiedad de 14 bancos del país que son los principales emisores de las tarjetas Visa.
2. Fuerte concentración. Hay unas 34,5 millones de usuarios de tarjetas de crédito y otros 37,8 millones de tarjetas de débito, de las cuales los bancos accionistas de Prisma tienen el 79,75% y 71,95%, respectivamente, según los datos de diciembre de 2015.
3. Triple integración vertical de la empresa. Esa cadena banco, más emisor, más adquirente/procesador afecta a la competencia. Ningún banco emisor de tarjetas Visa en la Argentina procesa las transacciones de sus clientes fuera de Prisma, quien además procesa todas las transacciones Visa y concentra el 60% de las transacciones por tarjeta de crédito del país.
4. Altas comisiones. El mercado de tarjetas de crédito y medios de pago electrónicos presenta una clara falta de competencia en el financiamiento para consumo, falta de transparencia, comisiones altas y retraso tecnológico, que dan lugar a considerar a Prisma (VISA Argentina) y sus accionistas, que siguen conductas anticompetitivas.
5. La posición dominante de la empresa. La presencia de Prisma en el mercado de pagos electrónicos se evidencia en el monopolio en la acción de adquirencia y procesamiento de la tarjeta Visa, en la integración vertical con los principales bancos (tanto privados como públicos), en la presencia dominante en los distintos segmentos: red de cajeros y pagos (Banelco), pagos *online* (Pago Mis Cuentas) y en las barreras a la entrada de nuevos jugadores.
6. Baja competencia en el mercado de tarjetas de crédito. Los facilitadores de pago tienen dificultades para operar, entre ellas para ingresar al canal presencial con dispositivos que lean tarjetas como Visa, MasterCard y American Express. No pueden procesar por sí mismos o procesadores contratados por ellos distintos de Prisma. Tampoco pueden ofrecer servicios más baratos a los comercios, dado que existe un piso de 3% que deben abonar a Prisma.

7. Poca competencia en el mercado de pago electrónico. Hay que favorecer la baja del costo de financiación para los comercios, a través de la reducción de las comisiones; y, por esa vía, bajar los precios. Se impulsará la introducción de innovaciones tecnológicas en soluciones de pago, como las que se observan en otros mercados del mundo y que mejoran la calidad y el precio de estos servicios para los consumidores.
8. Los que más sufren son los consumidores. El principal objetivo de las recomendaciones emitidas por la CNDC es mejorar las condiciones de competencia y transparentar las condiciones de consumo. Actualmente los precios están distorsionados porque se incluyen costos financieros que las personas que pagan en un sólo pago también están pagando aún sin utilizar la financiación.

Conociendo los puntos salientes del informe y el problema actual que plantean las instituciones que nuclean a los comerciantes, se hace una breve descripción de los servicios que brinda la Empresa VISA a los comercios adheridos, entre ellos el servicio de liquidación anticipada, la terminal de captura para el procesamiento de las operaciones (LAPOS), el resumen mensual de las operaciones, entre otros.

#### Servicio de Liquidación Anticipada:

El Sistema Visa ofrece la posibilidad a los Establecimientos de adherirse al "Servicio de Liquidación Anticipada", por medio del cual pueden obtener la acreditación del neto a cobrar a las 48 horas de la presentación, con el consiguiente Costo Financiero por el adelantamiento del pago. Actualmente, se encuentra vigente el Servicio Plan de Cuotas Visa, donde se detalla la cantidad de cuotas, la Tasa Nominal Anual y el coeficiente a aplicar en cada operación (VER ANEXO)

#### Las ventas en cuotas se liquidan a las 48 Hs:

Cuando un comerciante realiza una venta en cuotas, el monto de venta es acreditado en su liquidación por el importe total. Esta modalidad de venta en cuotas se denomina "Plan Cuotas VISA". Los planes de pagos en cuotas son acreditados al Establecimiento, a las 48 horas de la presentación de las transacciones en su Banco Pagador, a su vez, el usuario recibe el débito del importe de la venta en tantas cuotas (meses) como lo haya acordado en el momento de la compra y detallado en su comprobante de compra/venta.

#### Resumen Mensual de Liquidaciones:

Las transacciones realizadas por los establecimientos adheridos al programa de tarjeta Visa, serán informadas mensualmente a través del "Resumen Mensual de Liquidaciones". De esta manera, el Establecimiento podrá administrar con claridad y control, todas las ventas realizadas.

El Resumen Mensual de Liquidación cuenta con los detalles de cada transacción informando:

- Fecha de Pago
- Ventas detalladas por lote
- Desglose de descuentos
- Constancia RG 796.

#### LaPos - Servicio de Terminales de Captura:

LaPos es el servicio de Terminal de captura propia del Sistema Visa que permite realizar transacciones de pago con altos niveles de seguridad y confiabilidad, generando la comunicación en forma automática y la autorización de todas las operaciones de manera ágil.

Lapos permite autorizar transacciones en línea de tarjetas de crédito, débito, recargables y otras, tanto nacionales, regionales como internacionales y con multiplicidad de marcas:

American Express, MasterCard, Maestro, Cabal Débito, Naranja y más de 200 marcas diferentes en todo el país.

Actualmente son más de 250 mil las terminales instaladas a lo largo y ancho de la República Argentina, con lo cual se constituye como líder total en la industria.

LaPos ofrece equipos de alta tecnología para la captura y procesamiento de datos, con asesoramiento personal, mantenimiento y soporte técnico en todo el país.

#### Terminales Móviles GSM:

La Terminal Móvil le permite al comercio operar sin línea telefónica y llegar hasta el cliente solucionando la problemática de las operaciones a distancia. Especial para situaciones de venta en las cuales:

- El comercio no opera de forma tradicional, sino que acude al cliente.
- Si se toman pedidos telefónicos y práctica luego el delivery.
- Si los puntos de venta del comercio circulan por el país y no tienen un lugar fijo de operación.
- Si el comercio no posee línea telefónica.
- Indicado para uso en eventos, ferias y exposiciones

#### **Aplicación de conceptos y explicación de la situación a partir de un caso**

Para comprender el impacto que tienen las ventas en cuotas y sus respectivos aranceles, se realiza un análisis de una liquidación de un comercio de la ciudad de Villa Mercedes.

A continuación se presenta la información extraída del resumen de liquidaciones mensuales donde figura el monto de la venta y las distintas deducciones que le aplican.

Tomando en cuenta la primera venta, se observa que la misma es por un total de \$500 en tres cuotas.

El detalle de la liquidación nos muestra lo siguiente:

Precio de Venta	\$500
Arancel (3%)	\$ 15
Costos Financieros	\$ 35,90
Deducciones Impositivas	\$ 23,13
Neto a cobrar	\$425,97

El servicio por costos financieros se debe a la propia financiación que ofrece la tarjeta por el adelanto de dinero en efectivo, esto quiere decir que el comerciante recibe un adelanto en efectivo (a las 48 horas hábiles de efectuada la venta), por una operación realizada en tres cuotas mensuales.

Más allá que no es objeto de estudio del presente trabajo el desarrollo de la fórmula matemática con la que se obtiene el costo financiero, se cree importante resaltarlo ya que en esta operación representa el 7,18% del valor de la venta.

La fórmula matemática también se encuentra en el anexo (Plan Cuotas y Servicios Adicionales) y también la Tasa Nominal Anual que se aplica en cada operación.

En el caso analizado, la TNA es del 49%, teniendo en cuenta que dicha tasa no incluye costos como seguros, gastos de mantenimiento y otros ítems que encarecen el costo final.

Esto significa que en la primera venta analizada el comercio obtuvo deducciones por \$74,03, lo que representa el 14,80% del total del precio de venta. Además de ello, se debe incluir el costo mensual por el servicio Lapos (\$630,41), el costo de mantenimiento de la cuenta bancaria y las deducciones impositivas que se aplican a cada operación bancaria.

Para profundizar aún más, la cantidad de descuentos que sufren los comercios se observa en la liquidación de la tarjeta VISA, en cada operación con tarjeta de crédito en un pago se

descuenta el arancel (3% del total de cada operación) y las deducciones impositivas, que en promedio de acuerdo al resumen analizado, representan alrededor del 4%.

Un dato no menor a tener en cuenta en la venta con tarjeta de crédito en UN PAGO, es que el pago de la operación se realiza a los 18 días hábiles de efectuada la venta.

Lo mismo ocurre en las operaciones con tarjeta de débito, en la cual los descuentos corresponden al arancel del 1,5% más las deducciones impositivas. Pero en las operaciones con tarjetas de créditos en CUOTAS, la cosa cambia, sobretudo del lado de los comerciantes.

En una operación en tres cuotas el servicio de costos financieros ronda el 7%, mientras que en 6 cuotas se encuentra alrededor del 12% del total de la venta.

Para poder ampliar la información y entender el pedido de la baja de aranceles que efectuó la CAME y la CAC, buscamos información adicional para visualizar porque el servicio de costos financieros tiene un impacto tan alto en la liquidación del comercio.

Se presenta en el anexo la información proporcionada por VISA, PLAN CUOTAS Y SERVICIOS ADICIONALES, donde se expone la cantidad de cuotas, tasa nominal anual (TNA), tasa efectiva mensual (TEM) y coeficientes.

Este coeficiente que se obtiene de una fórmula matemática, es el factor a aplicar sobre el precio de contado que compensa el cargo financiero que le es deducido al comercio en su liquidación de pago. Las ventas son liquidadas en un solo pago, a las 48 horas hábiles de su presentación, deduciendo un cargo financiero por el pago anticipado y un arancel del 3 %.

Al precio de contado se le aplica el coeficiente y ese será el precio final que el cliente debe abonar (es decir, se le traslada al cliente el recargo).

Por lo tanto, surgen ante esta situación, dos precios diferenciados:

- Precio de contado
- Precio a abonar con tarjeta de crédito

Este último surge de aplicarle al precio de contado, el coeficiente que corresponde a la cantidad de cuotas elegidas por el cliente. Pero según el artículo 35, inciso C de la Ley de Tarjetas de créditos, el proveedor está obligado a no efectuar diferencias de precio entre operaciones al contado y con tarjetas.

Además de los costos ya enunciados (arancel, servicio costos financieros, deducciones impositivas), se suman el cargo por servicio Lapos de \$521 más IVA, y un cargo fijo a establecimientos que hayan realizado en el mes anterior operaciones en cuotas. El mismo asciende a \$7 más IVA.

Se presenta a continuación un cuadro resumen donde se detallan algunas operaciones realizadas por el comercio, extraídas del resumen mensual de liquidación, donde consta el precio de venta, aranceles, costo por servicios financieros, deducciones impositivas y el neto cobrado. También se exponen otras deducciones como lo son el costo por el alquiler de la terminal (LAPOS) y el descuento por haber realizado en el mes anterior operaciones en cuotas.



Operación	Precio Venta	Arancel	Ser. Costos Financ.	Ded. Imposit.	Neto Recibido
Credito 3 pagos	\$500,00	\$15,00 <b>3,00%</b>	\$35,90 <b>7,18%</b>	\$23,13 <b>4,63%</b>	\$425,97 <b>85,19%</b>
Credito 3 pagos	\$1.480,00	\$44,40 <b>3,00%</b>	\$100,99 <b>6,82%</b>	\$67,39 <b>4,55%</b>	\$1.267,22 <b>85,62%</b>
Credito 3 pagos	\$390,00	\$11,70 <b>3,00%</b>	\$28,00 <b>7,18%</b>	\$17,08 <b>4,38%</b>	\$333,22 <b>85,44%</b>
Débito	\$140,00	\$2,10 <b>1,50%</b>	\$0,00 <b>0,00%</b>	\$3,88 <b>2,77%</b>	\$134,02 <b>95,73%</b>
Débito	\$1.390,00	\$20,85 <b>1,50%</b>	\$0,00 <b>0,00%</b>	\$38,59 <b>2,78%</b>	\$1.330,56 <b>95,72%</b>
Credito 6 pagos	\$2.629,00	\$78,87 <b>3,00%</b>	\$322,29 <b>12,26%</b>	\$149,63 <b>5,69%</b>	\$2.078,21 <b>79,05%</b>
<b>TOTALES</b>	<b>\$6.529,00</b>	<b>\$172,92</b>	<b>\$487,18</b>	<b>\$299,70</b>	<b>\$5.569,20</b>

<u>Costos adicionales</u>	
Servicio LAPOS	\$630,41
Servicio Adicional Plan Cuotas	\$8,47
<b>TOTAL</b>	<b>\$638,88</b>

**NETO COBRADO                    \$4.930,32                    75,51%**

Haciendo un breve análisis del cuadro presentado, se observa que por un total de ventas de \$6.529,00 se percibió un importe de \$4.930,32, es decir el 75,51% de lo vendido. Esto significa que el comercio tuvo “deducciones” por un total del 24,49%.

### **Puntos generales a considerar**

A modo de reflexiones y habiendo realizado en el presente trabajo un recorrido por la situación actual que atraviesan los comercios se enumeran una serie de sugerencias que seguramente serán parte de un proceso de investigación más amplio:

- ✓ La disminución del arancel que proponen las entidades que nuclean a los comercios permitirán un ahorro anual aproximado de siete mil millones de pesos.
- ✓ Ese ahorro dejará de pasar del sector productivo al sector financiero, permitiendo mejorar la rentabilidad de los comercios.
- ✓ Si bien la disminución del arancel generará un ahorro, es importante reconocer el costo por los servicios financieros por las ventas en cuotas. Teniendo en cuenta que la TNA ronda el 50%, el SCF tiene un impacto en cada venta que para el caso de tres cuotas ronda el 7% y para ventas en 6 cuotas supera el 12%.

- ✓ En este sentido creemos muy importante manejar con exactitud el margen de rentabilidad y la rotación del producto destinado a la venta, porque un producto con un margen de ganancia del 25% o 30%, se vende en 6 cuotas “sin interés” para el comprador, seguramente este comercio no obtenga ganancias por dicha venta.
- ✓ Si la decisión es transferir el costo financiero al usuario, se corre el riesgo de perder una venta ya que muchos compradores no eligen al comercio que les realiza un recargo por financiar la compra.
- ✓ Está claro que comprar un producto al contado, o financiarlo en 12 cuotas con una inflación anual que ronda el 45% no es lo mismo. El costo financiero está incorporado al precio del producto, es decir que el sistema de cuotas sin interés es al menos, engañoso.
- ✓ Indudablemente que si el precio es el mismo, aquellos que compran al contado subsidian a los que pagan en cuotas.
- ✓ La estructura actual de financiamiento en cuotas, en la que el costo financiero está implícito en los precios de los productos, no permite discriminar el precio real del producto del costo de financiamiento. Esta falta de transparencia en los precios hace difícil la detección de potenciales problemas en este aspecto de la transacción.
- ✓ Esta falta de transparencia dificulta la competencia en precios y perjudica a los consumidores menos sofisticados y con menor acceso a medios de pago electrónicos, que en general son los consumidores de menores recursos, lo cual implica un impacto distributivo regresivo.
- ✓ Se debe permitir a los usuarios y comerciantes opciones de financiamiento con los diferentes bancos y entidades oferentes de crédito.

## **Reflexiones finales**

De acuerdo con la Resolución CNDC N° 17 del 29 de Agosto de 2016, la estructura y la dinámica de los mercados de medios de pago electrónicos ha generado un efecto restrictivo sobre la competencia en el financiamiento al consumo. Si bien existen promociones de los distintos bancos con algunos comercios, ya sean de descuentos o ventas en cuotas, a partir del 2013 PRISMA ha centralizado las condiciones de financiamiento para las ventas con Tarjeta Visa, estableciendo la tasa de interés aplicable. Este mecanismo se manifiesta en el esquema que se ha dado en llamar de cuotas “sin interés” el cual opera de la siguiente manera: el comercio que hace una venta en cuotas sin interés recibe el pago de la transacción a las 48 horas de haberse realizado, con un descuento que tiene en cuenta el costo financiero de la operación a partir de la tasa de interés y demás condiciones determinadas unilateralmente por PRISMA. Esta situación no puede analizarse independientemente de la composición accionaria de PRISMA, en la cual son socios los principales bancos que deberían competir en la oferta de financiamiento.

Asimismo, debe notarse que pese a que el mecanismo de financiamiento que se promociona como venta en cuotas “sin interés”, la operación tiene un costo financiero y una tasa de interés asociada. El hecho de que no se diferencie el valor total de la suma de las cuotas del precio ofrecido por compra al contado no implica que la tasa de interés sea nula sino que resulta en que el costo financiero se traslada al precio del bien en cuestión.

Si bien dichos aranceles representan en su conjunto una suma considerable de dinero que pasa del sector productivo (comercios) al sector financiero (bancos), consideramos de acuerdo a lo planteado, que también requiere el mismo análisis y darle la misma importancia al cálculo del costo por servicios financieros, teniendo en cuenta la elevada tasa de interés nominal anual que se aplica. También es cierto que en muchos rubros donde se hace imprescindible el uso de tarjetas, es muy importante conocer cuál es el verdadero costo financiero y por consiguiente tomar la decisión de trasladarlo al comprador o bien, que el comercio lo asuma. En este caso, creemos conveniente manejar con detalle si el margen de rentabilidad es suficiente para absorber no sólo el costo financiero, sino también cada uno de los costos mensuales asociados a la venta del producto.

## ANEXO

Plan Cuotas y Servicios Adicionales							N° DE ESTABLECIMIENTO
							<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Cuotas del Plan	T.N.A. (%) (1)	T.E.M. (%)	Coefficiente (2)	Cuotas del Plan	T.N.A. (%) (1)	T.E.M. (%)	Coefficiente (2)
				13	52	4,33	1,3253
2	49	4,08	1,0589	14	52	4,33	1,3509
3	49	4,08	1,0799	15	52	4,33	1,3769
4	49	4,08	1,1012	16	52	4,33	1,4032
5	49	4,08	1,1228	17	52	4,33	1,4298
6	49	4,08	1,1447	18	52	4,33	1,4566
7	52	4,33	1,1774	19	52	4,33	1,4838
8	52	4,33	1,2013	20	52	4,33	1,5112
9	52	4,33	1,2255	21	52	4,33	1,5389
10	52	4,33	1,2500	22	52	4,33	1,5669
11	52	4,33	1,2748	23	52	4,33	1,5952
12	52	4,33	1,2999	24	52	4,33	1,6238

Vigencia: desde el 14/07/2016

- Las variaciones de estas tasas pueden realizarse con una antelación de 5 días hábiles. Las condiciones vigentes están disponibles llamando al Centro de Servicios a Establecimientos Visa, teléfono 4378-4440 o 0810-222-4440 si se encuentra a más de 30 Km de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, las 24 horas, todos los días o en VisaHome Establecimientos ([www.visa.com.ar](http://www.visa.com.ar)).
- Es el factor a aplicar sobre el precio de contado que compensa el cargo financiero, que le es deducido al comercio en su liquidación de pago. Coeficientes calculados para plazo de pago vigente en el Servicio opcional Plan Cuotas Visa, 2 días hábiles de su presentación. Las ventas son liquidadas en un solo pago, a las 48 horas hábiles de su presentación, deduciendo un cargo financiero por el pago anticipado y un arancel del 3 %.

Fórmula de Cálculo:  
 Valor cupón - Arancel - Costo Financiero = Neto a cobrar  
 Costo Financiero (CF) = (Valor del cupón - Arancel) - Valor presente correspondiente a las cuotas  
 Valor presente correspondiente a las cuotas =  $\sum MM / [(1 + TNA \times PP/360) \times [(1 + TNA \times 30/360)^n - 1]]$   
 Monto Total de la Venta en Cuotas = Precio de la Venta Contado X Coeficiente  
 Monto a descontar en cada mes (MM) = (Monto Total de la Venta en Cuotas - Arancel) / Cuotas  
 Primer Período (PP) = 30 - (F. De Pago - F. Presentación de la operación)  
 n = número de la cuota

SERVICIOS ADICIONALES A ESTABLECIMIENTOS (Aplicables a partir del 05/01/2015)				
SERVICIOS ADICIONALES POR ESTABLECIMIENTOS			IMPORTE	IVA
Alta de Comercio Nuevo (1)			\$130	+ IVA
Cupones manuales (2)			\$2,60	+ IVA
Plan Cuotas (3)			\$7	+ IVA
	DE:	HASTA:		
Operaciones Internacionales (4)	1 Txs	50 Txs	\$12	+ IVA
	51 Txs	200 Txs	\$20	
	+ 200 Txs		\$52	

(1) Cargo único por suscripción de alta de Cuenta Comerciante Establecimientos. Serán exceptuados:  
 • Rubros: 8398 (ONG); 8220 (Colegios); 8211 (Esc Nivel Inicial); 9311 (Impuestos, Rentas); 8661 (Organizaciones religiosas) y 8651 (Organizaciones políticas)  
 • Modalidades: Débito Automático y SPV  
 • Altas 51- Alta de Establecimiento

(2) Aplicable a cada cupón manual presentado al cobro. Conforme surge de la Solicitud de Adhesión, las operaciones manuales son aquellas en las que se solicite autorización para la transacción por vía telefónica, confeccionándose luego el cupón sin la utilización de Terminales ni de Sistemas Propios.

(3) Serv. Adm. Plan Cuotas cargo fijo a Establecimientos que hayan realizado en el mes calendario anterior operaciones en cuotas.

(4) Aplicable mensualmente considerando el total de transacciones autorizadas que se realicen con tarjetas emitidas en el exterior. Para dicho servicio se contabilizará las transacciones por mes calendario y se aplicará el importe fijo correspondiente a su escala.

Las variaciones de estos cargos podrán realizarse con una antelación de 15 días corridos.  
 Para cualquier consulta llame al Centro de Servicios 4378-4440 o 0810-222-4440 o Ingrese en [www.visa.com.ar](http://www.visa.com.ar).

---

Firma y aclaración del responsable que obligue al establecimiento
Tipo y N° de documento

F- VIS 531 072016

## Referencias Bibliográficas

- Baquerín, M.T. (2007) *Cerca o Lejos de Internet. Las desigualdades en el conocimiento de una nueva tecnología*. Buenos Aires. Editorial de la Universidad Católica Argentina.
- Bulat, T. (2015) *La economía de tu vida. Cómo administrarte de los 10 a los 100 años*. Buenos Aires. Editorial Sudamericana.
- Casas Zubiría, A. (2014) *Cuotas: costos y beneficios para su comercio*. Recuperado de: <http://www.increasecard.com/blog/11-blog/tarjetas-de-credito/42-las-cuotas-beneficios-y-costos-para-un-comercio>
- Domínguez, C. (2009) *Manual de Cálculo Financiero y de ejercicios prácticos comentados*. Río Cuarto. Eduvim.
- Gianneschi, M. (2013) *Matemática Financiera*. Librería de la Paz.

## Leyes, reglamentaciones e Informes

- *Ley 25.065 Tarjetas de Crédito*. Sancionada: Diciembre 7 de 1998. Promulgada Parcialmente: Enero 9 de 1999. Información Legislativa. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. República Argentina.
- Resolución CNDC N° 17 (Agosto 2016) – “*Tarjetas de crédito, débito y medios de pago electrónicos según Investigación de Mercado (C. 1596)*”, DEL REGISTRO del Ministerio de Industria. Expte. N° S01:0204600/2016.
- *Manual de Productos y Servicios Visa*. (2009). Capacitación Comercial Visa.

## Páginas web consultadas

- Portal del cliente bancario: [www.clientebancario.gov.ar](http://www.clientebancario.gov.ar)
- Portal de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa: [www.redcame.org.ar](http://www.redcame.org.ar)
- Portal de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios: [www.cac.com.ar](http://www.cac.com.ar)
- Portal de noticias Ámbito Financiero: [www.ambito.com](http://www.ambito.com)
- Banco Central de la República Argentina: [www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar)